



Revista de Estudios Regionales

ISSN: 0213-7585

rer@uma.es

Universidades Públicas de Andalucía
España

Rodríguez González, Carlos

Un análisis comparado de la inversión extranjera directa efectiva y potencial de las regiones
españolas

Revista de Estudios Regionales, núm. 73, mayo-agosto, 2005, pp. 13-41

Universidades Públicas de Andalucía

Málaga, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75507301>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Un análisis comparado de la inversión extranjera directa efectiva y potencial de las regiones españolas*

Carlos Rodríguez González**
Universidad del País Vasco

Recibido, Febrero de 2004; Versión final aceptada, Noviembre de 2004.

PALABRAS CLAVE: Inversión extranjera directa, Distribución regional, Determinantes de localización.

KEYWORDS: Foreign direct investment, Regional distribution, Localization determinants

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo el estudio de la inversión extranjera directa recibida por las Comunidades Autónomas. En concreto el propósito es doble: primero valorar el éxito relativo que han tenido las mismas en la captación de esos flujos con un índice relativo de inversión extranjera directa y en segundo lugar su potencial para atraer capital extranjero en base a un índice que recoja las ventajas de localización fundamentales. Por último, se analiza la relación existente para los distintos casos entre la IED efectiva y la potencial.

ABSTRACT

The aim of the present paper is to study foreign direct investments flows received by Spanish regions. Concretely, the purpose is double: first to asses their relative success in capturing that flows with a foreign direct investment relative index and secondly, their potential to attract foreign capital with an index collecting the fundamental localization advantages. Lastly we analyse the relationship for the different cases between effective and potential FDI.

1. INTRODUCCIÓN

La economía española, y con ella la de sus regiones, viene participando en toda su extensión del acelerado proceso de globalización iniciado hacia mediados de la década de los 80. Desde entonces viene ocupando un puesto destacado en la

* Este trabajo ha sido realizado gracias a la financiación de la Universidad del País Vasco (código: 1/UPV 0032.321-H-15295/2003).

** Quisiera agradecer a los evaluadores de este trabajo su anónima contribución a la mejora del mismo. La responsabilidad de todo su contenido es exclusivamente del autor.

economía mundial como receptora de inversión extranjera directa (IED) y desde 1997 incluso como inversora en el exterior, aunque bien es cierto que si se descuentan de las cifras de IED bruta recibida las desinversiones y el efecto provocado por la extensión de las entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVE) la IED efectivamente recibida es sustancialmente menor (Fernández-Otheo, 2003)¹.

Un alto nivel de inversión directa en el extranjero de las empresas de un país o región es un signo inequívoco del avance en la senda de desarrollo de esa economía porque revela que las empresas cuentan con ventajas competitivas para internacionalizarse. Pero no es menos cierto que existe un amplio consenso entre la profesión, apoyado en una robusta teoría y evidencia empírica, de que la atracción de capital extranjero puede ser un motor y un catalizador del crecimiento económico de la máxima relevancia para las economías de destino, en general, y sobre todo para aquellas que como la española cuentan con un capital humano capaz de absorber y asimilar nuevas tecnologías; y ello porque de los flujos de entrada de IED se puede esperar razonablemente que aporten tres inputs esenciales para el crecimiento: capital financiero, capital físico y, lo más importante para nuestro país dado el escaso esfuerzo investigador que desarrollamos internamente, tecnología y nuevos conocimientos en general.

Dada pues la importancia atribuida a los flujos de IED el objetivo de este estudio es el siguiente: valorar primeramente, en el segundo apartado, el éxito relativo que han tenido las Comunidades Autónomas en relación con la captación de IED mediante la elaboración de un “Índice Relativo de IED” (IRIED); seguidamente, y después de realizar algunas consideraciones teóricas sobre los determinantes de localización de la IED en el tercero de los apartados, estimar, en el cuarto, el potencial económico de éstas para atraer IED construyendo para ello un “Índice Potencial de IED” (IPIED); y, por último, en el quinto, tratar de explicar la brecha existente entre la IED potencial y efectivamente captada para poder avanzar así finalmente, en el sexto apartado, algunas recomendaciones básicas².

Pero antes de continuar, creemos oportuno advertir, que dichos índices no pretenden proporcionar un análisis exhaustivo de los determinantes regionales de la IED en España, sino facilitar unas referencias que sirvan, a grosso modo, para valorar y explicar la actuación y el potencial relativo de las CCAA en relación con las entradas de IED.

1 En algunos años la inversión en ETVE asciende al 40% del total de los flujos brutos recibidos.

2 La elaboración de los citados índices consiste básicamente en la adaptación a nivel regional de la metodología utilizada por la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) en su último Informe sobre Inversiones Mundiales (UNCTAD, 2002, p. 23-36) para analizar estas mismas cuestiones a nivel de los países.

2. VALORACIÓN DE LA ACTUACIÓN DE LAS CCAA EN RELACIÓN CON LOS FLUJOS DE ENTRADA DE IED

Una forma sencilla de establecer un punto de referencia a partir del cual evaluar la actuación de las regiones en relación con la entrada de capital extranjero es simplemente comparar porcentualmente los flujos de entrada de IED. Así, en el cuadro 1 se puede apreciar cómo, debido a la evolución temporal de estos flujos, la distribución porcentual por CCAA de la IED recibida y acumulada en España durante la última década es muy desigual para el primer y segundo periodo considerados³.

A la cabeza del ranking se sitúan invariablemente Madrid y Cataluña, si bien esta última a una distancia sustancial en términos porcentuales. En el extremo opuesto estarían aquellas CCAA en las que la IED es un fenómeno marginal, al menos en estos términos –Extremadura, La Rioja, Cantabria y Castilla la Mancha–, situándose en el medio el resto, algunas de ellas receptoras tradicionales de IED pero de menor importancia como el País Vasco, Comunidad Valenciana, Andalucía o Navarra. En lo que sigue trataremos de desentrañar las razones que explican tal estado de cosas.

Los cambios ocurridos entre los dos periodos en el ranking de participación porcentual en el total de los flujos de IED recibidos, no han sido muy significativos en general, manteniéndose a grandes rasgos la posición de las diferentes CCAA con este criterio de ordenación. En cuanto a las variaciones porcentuales, sólo cuatro CCAA ganan peso relativo de un periodo a otro en los flujos acumulados (Madrid, que llega a acaparar más del 56% de la IED, el País Vasco, Murcia y Asturias) mientras que el resto lo pierden, entre ellas de forma acusada Cataluña y Andalucía así como, en menor medida, Navarra y Castilla-León.

- 3 Los datos sobre inversión directa extranjera manejados en este estudio proceden de la Dirección General de Comercio e Inversiones (DGCI) que es la que proporciona datos desagregados por CCAA. En este sentido hay que advertir que las cifras absolutas de IED acumulada total y por CCAA para los dos periodos no son comparables entre sí debido a las mejoras metodológicas habidas en las series temporales como consecuencia de los sucesivos cambios habidos en la normativa correspondiente al registro de inversiones, que, dicho sea de paso, han supuesto un avance importante en cuanto a la representatividad real de los datos.
- Para el periodo 1989-1995 los datos corresponden a la IED bruta registrada, porque sólo desde 1993 hay datos sobre IED bruta efectiva realmente realizada, es decir, no sólo autorizada como previamente, sino llevada a efecto y además descontadas las adquisiciones a otros no residentes y las reestructuraciones de grupos extranjeros en España.
- Para el periodo 1996-2001 los montantes atienden a la IED bruta efectiva y además sin ETVE; aminorando por tanto la inversión bruta total por los conceptos anteriores y por las inversiones realizadas en el sector de Empresas Tenedoras de Valores Extranjeros -7419 de la CNAE-. Esta es la cifra, sustancialmente menor que la IED bruta, que más se aproxima a la inversión "real" -aquella destinada a la adquisición de activos productivos- porque desde 1996 con la entrada en vigor de la Ley 43/95 se ha producido un espectacular auge de éstos flujos "de paso" que es necesario descontar y que han afectado especialmente a Madrid, Cataluña, País Vasco y Canarias, donde se encuentran las sedes de estas ETVE.

CUADRO 1
FLUJOS ACUMULADOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR
COMUNIDAD AUTÓNOMA, EN MILES DE EUROS Y PORCENTAJE
(ORDENACIÓN SEGÚN PORCENTAJE)

	1989-1995 *	porcentaje		1996-2001**	Porcentaje
1 EXTREMADURA	178.002	0,20%	1 CANTABRIA	35.958	0,05%
2 LA RIOJA	224.532	0,30%	2 LA RIOJA	79.231	0,11%
3 CANTABRIA	287.825	0,40%	3 EXTREMADURA	107.169	0,15%
4 CAST-MANCHA	466.181	0,60%	4 CAST-MANCHA	119.637	0,17%
5 ASTURIAS	559.482	0,70%	5 CAST- LEON	362.077	0,50%
6 MURCIA	579.568	0,70%	6 NAVARRA	393.263	0,54%
7 CANARIAS	798.390	1,00%	7 ARAGON	617.210	0,85%
8 GALICIA	893.909	1,10%	8 GALICIA	675.924	0,94%
9 CAST. LEON	1.009.081	1,30%	9 CANARIAS	858.968	1,19%
10 ARAGON	1.069.898	1,40%	10 BALEARES	978.169	1,35%
11 BALEARES	1.149.646	1,50%	11 ASTURIAS	988.795	1,37%
12 NAVARRA	2.239.828	2,90%	12 MURCIA	1.216.988	1,68%
13 PAIS VASCO	2.517.808	3,20%	13 ANDALUCIA	1.958.516	2,71%
14 C. VALENCIANA	3.164.251	4,00%	14 PAIS VASCO	3.098.635	4,29%
15 ANDALUCIA	5.217.001	6,60%	15 C.VALENCIANA	3.205.896	4,44%
16 CATALUÑA	23.026.931	29,30%	16 CATALUÑA	12.563.103	17,39%
17 MADRID	32.756.091	41,70%	17 MADRID	40.658.200	56,26%
VARIAS Ceuta y			VARIAS Ceuta y		
Melilla	2.399.583	3,06%	Melilla	4.345.778	6,01%
Total general	78.538.483	100,00%	Total general	72.263.518	100,00%

Fuente: DGCI y elaboración propia

* Los datos de este periodo corresponden a la inversión extranjera directa bruta.

** Los datos del periodo 1996-2001 corresponden a la inversión extranjera directa bruta efectiva descontada ETVE: inversión bruta registrada descontadas las adquisiciones a otros no residentes y las reestructuraciones de grupos extranjeros en España, así como las inversiones en el sector 7419 de la CNAE (Empresas Tenedoras de Valores Extranjeros). Ver nota 1.

Este tipo de comparaciones no tienen en cuenta el PIB de la respectiva Comunidad Autónoma, cuando parece lógico suponer que cuanto mayor sea éste mayores serán también los flujos de IED que conseguirá atraer esa región. Siendo esto así, resulta más apropiado entonces evaluar el éxito que ha tenido una región en atraer esos flujos una vez se descuenta su tamaño relativo. De esta manera es posible captar implícitamente la incidencia que han podido tener otros factores, además del tamaño del mercado, que los inversores extranjeros valoran a la hora de decidir el destino de sus inversiones. Como se discutirá en el siguiente apartado nos estamos refiriendo a otros determinantes de la localización de los flujos de IED de naturaleza económica, política e institucional.

En coherencia con lo apuntado hemos calculado el “Índice Relativo de Inversión Extranjera Directa” (IRIED) para dos periodos (1989-1995 y 1996-2001) suficientemente extensos para evitar, en la medida de lo posible, que la volatilidad de la evolución coyuntural de estos flujos condicione fuertemente la validez de dicha valoración⁴. El sentido económico de este índice es el de establecer una referencia en relación al éxito de las CC.AA. en la captación de flujos de IED, teniendo en cuenta el tamaño del mercado regional, medido por el PIB.

Los valores del índice recogidos en el cuadro 2 revelan de nuevo una fuerte concentración de la IED en los dos periodos; y lo que es más, que aún teniendo en cuenta el PIB de las regiones, el éxito de las distintas CCAA en la captación de capital extranjero también difiere considerablemente de unas a otras, si bien ahora la posición que ocupan en el ranking según este índice cambia en algunos casos significativamente respecto a su posición según el porcentaje captado.

CUADRO 2
ORDENACIÓN DE LAS CCAA, SEGÚN EL ÍNDICE RELATIVO DE IED
(IRIED)*

	1989-1995	IRIED	1996-2001	IRIED
1 EXTREMADURA	0.119	1	CANTABRIA	0.039
2 CASTILLA Y LEÓN	0.163	2	CAS.MANCHA	0.047
3 GALICIA	0.206	3	EXTREMADURA	0.086
4 CAS. MANCHA	0.215	4	CASTILLA Y LEON	0.086
5 CANTABRIA	0.278	5	LA RIOJA	0.147
6 ASTURIAS	0.28	6	GALICIA	0.172
7 CANARIAS	0.281	7	ANDALUCIA	0.201
8 MURCIA	0.302	8	ARAGON	0.269
9 LA RIOJA	0.379	9	CANARIAS	0.302
10 ARAGÓN	0.398	10	NAVARRA	0.318
11 C. VALENCIANA	0.411	11	C. VALENCIANA	0.459
12 ANDALUCÍA	0.494	12	BALEARES	0.574
13 PAÍS VASCO	0.510	13	ASTURIAS	0.594
14 BALEARES	0.603	14	PAIS VASCO	0.679
15 CATALUÑA	1.534	15	MURCIA	0.718
16 NAVARRA	1.733	16	CATALUÑA	0.927
17 MADRID	2.644	17	MADRID	3.286
PROMEDIO CCAA	0.621		PROMEDIO CCAA	0.524

Fuente: DGCI. INE y elaboración propia

* En negrita las CCAA con un IRIED superior a la media.

- 4 Se trata de la participación relativa de cada CCAA en el total de los flujos anuales de inversión extranjera directa acumulados para el periodo, entre sus respectivas participaciones en el PIB nacional, como variable aproximada al tamaño del mercado: $IRIEDi = (I_{EDi} / I_{EDt}) / (PIB_{i} / PIB_{t})$.

Así, por ejemplo, tomado como referencia el promedio del cuadro 2, durante el periodo 1996-2001 Madrid -a pesar de descontar las inversiones en el sector ETVE- consigue acaparar 3 veces más de lo esperado en función del tamaño de su economía; Cataluña, Murcia, País Vasco, Asturias y Baleares- estas últimas ocupan un lugar intermedio en términos porcentuales- se sitúan por encima de la media y más o menos en línea con su tamaño, mientras que el resto, incluyendo Valencia y Andalucía que absorben un flujo importante de IED en términos porcentuales, reciben bastante menos de lo que les correspondería según su participación en el PIB nacional.

Por otro lado, la ordenación de las CCAA según el IRIED varía bastante de un periodo a otro indicando que, en general, en base a este índice sí se han producido cambios significativos en el ranking⁵. Descendiendo a los casos concretos hay una serie de CCAA que mejoran sustancialmente su posición: Asturias y Murcia que pasan de la posición duodécima y décima a la quinta y tercera respectivamente; y los “perdedores” claros son Cantabria, La Rioja, Andalucía y Navarra, que pierden entre 4 y seis puestos en el ranking. El resto de CCAA se mantienen más o menos en sus posiciones.

En suma, aún considerando el tamaño del mercado, las disparidades y la dispersión entre CCAA es muy fuerte y además ha aumentado de un periodo a otro⁶. Hay regiones que no son capaces de atraer ni un 5% del capital extranjero que le correspondería según su PIB (por ejemplo Cantabria o Castilla-La Mancha) y otras que reciben hasta tres veces más de lo que su PIB representa.

Por tanto tiene que haber otro tipo de factores, además del PIB, que los inversores extranjeros consideran determinantes a la hora de decidir el destino de sus inversiones. Si queremos explicar estas diferencias y diseñar en su caso políticas encaminadas hacia el objetivo de atraer más inversiones, es necesario entender cómo escogen las empresas multinacionales (EMN) sus destinos.

Un índice igual a uno está indicando que la CCAA de referencia recibe unos flujos de IED en línea con su tamaño de mercado, mientras que un índice superior a uno denota la capacidad de la misma para atraer mayores flujos de inversión de los que le corresponderían exclusivamente por ese motivo. En definitiva, significa que cuenta con un mayor atractivo como lugar de destino para el capital extranjero porque ofrece otras ventajas de localización adicionales determinantes de los flujos de IED. Por el contrario, cuanto más próximo a cero es el índice más pobre es la actuación en esta materia, evidenciando la existencia de algún “handicap” por parte de esa CCAA que le impide aprovechar las oportunidades de inversión que el tamaño de su mercado ofrece.

- 5 El coeficiente de correlación de Spearman, aplicado a la relación existente entre el IRIED de uno y otro periodo es del 0,72. Como se sabe, dicho coeficiente de correlación mide la relación existente entre el orden de los valores que alcanzan dos variables. Si el coeficiente es igual a 1, el orden de los valores alcanzados por ambas variables es el mismo. Si es igual a -1 es el inverso. En este caso está midiendo la correlación existente entre el orden que ocupan las CCAA, ordenadas de menor a mayor IRIED para el periodo 89-95 y el orden que estas CCAA ocupan en relación al IRIED para el periodo 1996-2001.
- 6 La desviación típica del IRIED entre CCAA es del 0,67 y del 0,74 en el primer y segundo periodo, si bien excluyendo el caso de Madrid la desviación típica se reduce del 0,46 al 0,25.

3. LOS DETERMINANTES DE LOCALIZACIÓN DE LA IED

El marco de análisis del que partimos para examinar los criterios de localización es conocido como el paradigma ecléctico o paradigma “OLI” (Dunning, 1993), según el cual la IED tiene lugar cuando se dan simultáneamente tres conjuntos de condiciones determinantes, a las que alude precisamente el acrónimo (Ownership, Location, Internalization).

- La primera de las condiciones (Ventajas de Propiedad, “Ownership Advantage”) requiere a la empresa la posesión de alguna ventaja competitiva propia que le compense la desventaja que le supone, frente a una empresa local, operar en el extranjero y organizar la producción a escala internacional.
- La segunda (Ventajas de Localización, “Location Advantage”) hace referencia a que el país de destino de la inversión tiene que suponerle a la empresa alguna ventaja de costes o de mercado.
- Por último (Ventajas de Internalización, “Internalization Advantage”) a la empresa tiene que reportarle mayores beneficios el explotar internamente esa ventaja propia que cederla contractualmente vía licencias, franquicias o patentes.

La lógica del modelo es como sigue: si sólo se cumple la primera de las condiciones las empresas recurrirán a la exportación o a la concesión de licencias para servir un mercado exterior concreto. Sin embargo, si a esa primera condición se añaden la segunda y tercera, entonces la IED se convierte en la vía preferida (más eficiente) para abastecer el mercado exterior de la empresa.

Los factores determinantes de la IED que componen la primera y la tercera de las condiciones (ventajas de propiedad y de internalización, respectivamente) se consideran variables exógenas desde la perspectiva del lugar de destino y no se puede tratar de modificarlos en beneficio del lugar para atraer más IED; pero las ventajas de localización (al menos algunas de ellas) sí, y como son variables con una demostrada incidencia en los flujos de entrada, se plantea entonces la posibilidad de una intervención pública eficaz.

El objetivo de este apartado es, por tanto, exponer y discutir, siquiera brevemente, las ventajas de localización de la IED. Como cabe suponer hay un largo elenco de factores económicos, institucionales y políticos del lugar de destino implicados e interrelacionados en la decisión empresarial relativa al dónde invertir (ver cuadro 3), lo cual pone de manifiesto la dificultad de señalar cual de ellos es el decisivo. Por eso pensamos que la opción más acertada es incluir todos los posibles en el análisis sin otorgar más peso a uno que a otro, como podría ser, en el caso de que tuviésemos

evidencia de que los inversores extranjeros buscasen en España preferentemente algún objetivo en concreto. No obstante, nos vamos a centrar básicamente en los de carácter económico; primero, porque la mayoría de los determinantes institucionales y políticos no pueden marcar diferencias sustantivas a nivel regional que expliquen los flujos de entrada de IED en ese plano (salvo en el caso particular del País Vasco); y segundo porque además son difícilmente cuantificables. Limitándonos a éstos, vamos a identificarlos en función de los objetivos que persiguen las empresas con sus inversiones en el exterior.

Toda empresa, y aún más las multinacionales por su propia naturaleza⁷, tiene como objetivo último la maximización del beneficio, lo cual pasa, en otros términos, por que sea competitiva, lo que requiere, grosso modo, que la empresa minimice los costes, maximice sus ventas y posea conocimientos suficientes. En una economía crecientemente globalizada las empresas se encuentran con la oportunidad y el desafío de alcanzar esos tres objetivos “intermedios” extendiendo sus negocios a escala internacional o mundial: invirtiendo, comerciando o realizando acuerdos contractuales, según cual sea la vía más eficiente para alcanzarlos. En cuanto a la inversión extranjera directa, si el objetivo fundamental es minimizar costes o adquirir conocimientos nos encontramos frente a inversiones que tratan básicamente de acceder en el lugar de destino a recursos “dados” o “creados” abundantes y baratos. Entre los primeros están los recursos naturales y la mano de obra sin cualificar y en relación a los activos creados nos referimos a la mano de obra cualificada y al acervo de conocimientos en posesión de las empresas del lugar: capacidades tecnológicas, de innovación y gestión, información, marcas, patentes, etc.

Si el objetivo fundamental es aumentar su cuota de mercado, nos encontramos frente a inversiones que tratan básicamente de acceder en ese lugar al mercado produciendo allí sus bienes o servicios para hacerse con una parte de la demanda efectiva o potencial de los consumidores locales. Por ello, los determinantes de localización más importantes para la empresa serán lógicamente el tamaño de la economía del lugar, su potencial de crecimiento, la capacidad de gasto de los consumidores, sus gustos y preferencias, etc. (ver cuadro 3).

Por último, el objetivo puede ser doble –inversiones buscadoras de eficiencia– en cuyo caso nos enfrentamos a un tipo de empresas multinacionales que desarrollan estrategias de integración internacional complejas, con filiales am-

7 Desde S. Hymer (1960), pionero del análisis de la IED y la EMN, hasta el paradigma ecléctico de J. Dunning (1993), pasando por el enfoque de economía industrial de Richard Caves (1996), u otros autores mas heterodoxos, la EMN es considerada -por su condición de gran empresa, por la posesión de ventajas tecnológicas y financieras, por su capacidad de sacar provecho de las diferencias a nivel internacional en la dotación de factores, por operar con frecuencia en condiciones de mercado alejadas de la competencia, por su poder de mercado en definitiva- el arquetipo de empresa capitalista.

pliamente diseminadas por el mundo, especializadas cada una de ellas en esos objetivos intermedios, pero integradas todas ellas a su vez entre sí para alcanzar conjuntamente el objetivo último de la maximización del beneficio. Por ello, como este tipo de EMNs, y en parte también las buscadoras de recursos o activos tienen que organizar la producción a escala internacional, integrando verticalmente, y de manera eficaz, sus filiales en los distintos países donde operan, necesitan que en aquellos lugares donde se localicen, se les facilite esa labor, proporcionándoles unas infraestructuras de transporte y telecomunicaciones al nivel que tal organización exige: baratas, fiables y de alta calidad.

CUADRO 3
VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN DE LA IED



Adaptado de UNCTAD 2002

4. EL POTENCIAL DE ATRACCIÓN DE IED

En este apartado vamos a aproximarnos al nivel relativo de las ventajas de localización económicas discutidas previamente (y, en esa medida, también a su potencial de facto para capturar esos flujos) mediante la construcción de un índice sintético para las distintas CCAA, que denominaremos Índice Potencial de IED (IPIED). Con este índice lo que se pretende es medir con un solo dato el atractivo relativo de las CC.AA. para los inversores extranjeros.

Aunque no ha sido posible recoger en este índice, con los datos disponibles, todos los factores mencionados que pueden influir en la decisión del dónde invertir, sí se ha incluido un amplio conjunto de variables que representan, o se acercan, a una serie de determinantes económicos clave en la localización de la IED.

Algunas de estas variables también han sido objeto de análisis en los escasos estudios empíricos existentes sobre el tema en nuestro país (Pelegrín, 2002; Egea y López, 1991a). No obstante, y en comparación con ellos este índice no pretende explicar con un modelo econométrico las variables de localización regionales más significativas, sino proporcionar una medida útil del potencial de atracción de IED que sirva para evaluar, grosso modo, si las CCAA han tenido unos resultados en materia de atracción de IED acorde con su potencial y tratar de apreciar la posible brecha para derivar de ahí algunas recomendaciones generales de cara a su reducción. A continuación se exponen las variables consideradas en el IPIED, una justificación de las mismas y su cuantificación:

- Mercado: Existe un amplio acuerdo, basado en una extensa evidencia empírica a nivel de países fundamentalmente, que viene a confirmar la relevancia de la IED buscadora de mercado⁸. Es decir, que las características de un territorio relativas al tamaño del mercado, su potencial de crecimiento y su capacidad de compra son una ventaja de localización fundamental. A nivel regional y para nuestro país, en los estudios de Egea y López (*op.cit.*) así como en el de Pelegrín (*op.cit.*) la variable relativa al mercado se ha aproximado por la renta per cápita y resulta ser claramente significativa y positiva⁹. Por tanto pensamos, que los resultados de estos estudios vendrían a justificar la inclusión en el IPIED de la renta per cápita (capacidad de compra) y de la tasa de crecimiento anual promedio del PIB (potencial de crecimiento o dinamismo del mercado) a nivel regional. Por otra parte se ha excluido el PIB (tamaño del mercado) del IPIED porque éste ya aparece en el índice relativo de entradas de IED (IRIED, ver apéndice). No obstante somos conscientes de que el mercado relevante para la "IED buscadora de mercado" en el sector manufacturero trasciende el ámbito regional e incluso nacional, como así lo atestigua la elevada propensión exportadora de las filiales industriales radicadas en España, por lo que la importancia de la renta per cápita y el

8 Para el caso español se puede mencionar el estudio de Muñoz, (1999) y el de Ewe-Ghee (2001) o UNCTAD (1998) para otros países. En estos estudios hay además una revisión extensa de la literatura empírica al respecto que confirma este punto.

9 El resultado más destacado del estudio econométrico con datos de panel de Pelegrín (2002:130) es textualmente el siguiente: "El PIB per cápita ... nos indica que el tamaño del mercado es el factor que parece tener una mayor influencia en la IED regional", (el subrayado es nuestro).

crecimiento del mercado regional como ventaja de localización sería relativa. Sin embargo, estas variables ganan peso como ventaja de localización si tenemos en cuenta que el sector servicios, cuyo output no es comercializable, en gran parte, absorbe el grueso de la IED en España. En efecto, la propia naturaleza de algunos servicios, que solo se pueden consumir en el mismo tiempo y lugar que se necesita para producirlos (como la comercialización al por menor, grandes superficies, ciertos servicios de intermediación financiera o incluso servicios de consultoría y seguros; actividades en las que el capital extranjero está muy presente en nuestro país) implica que el inversor (extranjero o nacional) deba tener en cuenta la renta per capita y el potencial de crecimiento del lugar de destino de su inversión, ya que éstas variables van a determinar, en parte, la demanda de sus servicios¹⁰.

- Comercio internacional: Claramente, llegados al nivel de globalización económica actual, las estrategias que desarrollan las multinacionales que buscan la eficiencia o recursos comportan unos flujos de comercio intrafirma crecientes; tanto que a nivel mundial se estima que un tercio del comercio mundial es de naturaleza intrafirma (UNCTAD, 2001). La idea básica es que una región que exporta más que otra está revelando una mayor capacidad para competir en los mercados internacionales y puede ser vista como un lugar atractivo para la IED buscadora de eficiencia, o utilizada como plataforma de exportación para acceder a otros mercados regionales por parte de inversiones buscadoras de mercados. Por otro lado, una región cuya propensión a importar es elevada está revelando a los inversores la posibilidad de satisfacer mediante la inversión sustitutiva de importaciones un volumen significativo de demanda insatisfecha por parte de las empresas locales, tal y como plantea la teoría tradicional del ciclo de vida de los productos (Vernon, 1966) o, en línea con los planteamientos de la escuela sueca sobre las fases de internacionalización de las empresas (Johanson y Vahne, 1977), como un indicador del grado de conocimiento adquirido por parte de las empresas extranjeras acerca de ese mercado a partir del cual dar el paso hacia un proyecto de IED. Es así que suponemos que el grado de apertura comercial de una región puede considerarse como una ventaja de localización para la atracción de IED.

10 Además las IED manufactureras buscadoras de mercado que atienden al motivo "seguimiento del cliente", requieren localizar la producción muy próxima al cliente por las exigencias propias de las modernas formas de organización de la producción como el "just in time"; y puesto que los clientes más importantes, las grandes empresas manufactureras, están radicados mayoritariamente en las regiones con mayor renta per cápita, éste tipo de IED puede verse atraída indirectamente por esas variables.

- Infraestructuras de transporte y comunicación: la dotación de infraestructura es básica para la actividad económica en general, siendo particularmente importantes para la IED, en la medida en que las empresas transnacionales tienen que coordinar actividades productivas con un nivel de complejidad creciente entre países. Por tanto, la disponibilidad y el nivel de las mismas constituye una ventaja de localización fundamental para la IED regional. Bien es cierto que la dificultad estriba en qué indicadores utilizar al respecto. En los estudios ya comentados para el caso de España se incluye como determinante la dotación de infraestructuras aproximadas por variables indirectas con resultados contradictorios. Como este contrasentido parece deberse a las variables proxy utilizadas¹¹ que resultan ser bastante insatisfactorias, hemos optado, dada la disponibilidad de datos al respecto, por incluir en el índice una serie de indicadores directos de la dotación de infraestructuras de transporte y de telecomunicaciones, todas ellas, como para el resto de las variables, sin ponderar: autopistas por Km², teléfonos por habitantes, porcentaje de hogares con acceso a internet¹², etc. (ver apéndice)¹³.
- Capacidades tecnológicas: ya se ha indicado anteriormente cómo las multinacionales asignan un papel particularmente relevante a la obtención de activos creados, por ser un factor clave de competitividad y una fuente de renta principal para las empresas en una economía globalizada. Estos activos creados, incorporados en las personas y las empresas, pueden ser tangibles o intangibles, entre los que cabe incluir, básicamente, la capacidad tecnológica, de innovación y gestión, actitudes relativas a los emprendedores, acervo de conocimientos e información, marcas, patentes, etc. Las actividades de

11 El stock de capital público y el índice de infraestructuras orientado a la productividad de D.Biehl (1988).

12 Según un reciente estudio de Changkyu (2002) el número de usuarios de Internet estimula la entrada de IED en el país de destino. Esta variable solo ha sido incluida en el IPIED para el último periodo por falta de datos aunque en cualquier caso, dada la escasa relevancia de la misma para el periodo anterior, no procedía su inclusión.

13 La variable autopistas por Km² tiene un carácter aproximado como indicador de la dotación de infraestructuras de transporte relevantes para EMNs que realizan un gran volumen de comercio internacional (de importación y exportación). Lo deseable hubiese sido obtener un indicador que recogiese, además de la densidad intraregional de esas vías, la facilidad de conexión de las CC.AA. por carretera con los grandes ejes de transporte transeuropeos como el corredor del Atlántico o del Mediterráneo; pero cabe suponer, razonablemente, que una CC.AA. que tenga más carreteras de este tipo que otra, tendrá también una mejor conexión con esas redes de transporte. Así mismo habría que advertir de las limitaciones que presentan las variables 6 y 7, porque la zona de influencia de puertos y aeropuertos va más allá de la CC.AA. en que se ubican. Sin embargo, ante la dificultad de obtener indicadores de infraestructuras que incluyesen estas consideraciones, se ha optado, en línea con los estudios citados, por utilizar indicadores intraregionales.

I+D, básicas para la generación de conocimiento aplicado a las innovaciones de producto y de proceso, en las que se basa la competitividad internacional de las empresas, son muy costosas y arriesgadas de acometer. Como al mismo tiempo los mercados de esos activos creados basados en el conocimiento se han abierto y las empresas poseedoras de los mismos pueden ser compradas y vendidas, el resultado es que las EMNs están aprovechando esa oportunidad usando la IED como un medio fundamental para adquirir esos activos y aumentar su competitividad. Por tanto éstos son un factor importante para la atracción de IED buscadora de activos creados, es decir para aquella inversión que trata de acceder a capacidades tecnológicas y de innovación (Dunning, 1997 y UNCTAD, 1998). Por otro lado la creación de este tipo de recursos puede ser promovida por los gobiernos mediante aglomeraciones de empresas que al generar economías externas faciliten a su vez la labor a las empresas participantes. Aunque este tipo de aglomeraciones (número de clusters o parques tecnológicos por ejemplo) podría incluirse como un factor más de las ventajas de localización de las CCAA lo cierto es que el ratio I+D/PIB es la medida resumen más convencional para aproximar las capacidades tecnológicas que por término medio una EMN puede esperar al adquirir una empresa local¹⁴.

- Capital humano: El nivel de formación de la población y su capacitación debe de contar también como una ventaja de localización para la IED, porque salvo en el caso de la IED buscadora de mano de obra barata y poco cualificada –aquella dirigida fundamentalmente hacia los países en vías de desarrollo– el resto de la IED valora positivamente el nivel de cualificación de la mano de obra. Así lo ponen de manifiesto los dos estudios antes mencionados (Pelegri, 2002; Egea y López, 1991a) que encuentran una relación positiva

14 Tal vez puede ser conveniente advertir al lector en este punto sobre lo siguiente: para que una EMN decida invertir en el extranjero, por ejemplo en España, debe de poseer alguna ventaja propia (vgr. tecnológica, de gestión, de marketing u organizativa) que le permita compensar la desventaja relativa de operar en el extranjero. Ésta es, como se dijo, una condición necesaria del paradigma "OLI", ampliamente verificada por la literatura empírica, para el caso de España y de otros muchos países. Pero eso no es incompatible con que las EMNs, especialmente las buscadoras de activos, persigan a su vez adquirir otros activos (diferentes o complementarios). Y aunque efectivamente España, en su conjunto, pueda no ser una economía especialmente relevante para ese tipo de IED, no es menos cierto tampoco, que al menos existe evidencia circunstancial de adquisiciones internacionales de empresas nacionales radicadas en Madrid, Cataluña o el País Vasco por ejemplo, con capacidades tecnológicas significativas. En este sentido, las estimaciones efectuadas por Castillo y otros (1998) revelan que las capacidades tecnológicas tienen un alto poder explicativo de la distribución regional de la IED en España.

y significativa entre capital humano, aproximado por el nivel de estudios de la población, y los flujos de entrada de IED por CCAA.

- Costes laborales: Los costes laborales bajos, asociados a la mano de obra poco cualificada, se han considerado tradicionalmente como un factor determinante de la distribución geográfica de la IED (Fröbel y otros, 1980). Y en general para todo tipo de mano de obra, unos menores salarios implican, siempre y cuando ello no conlleve una menor productividad, unos menores costes laborales unitarios. Por tanto en principio la relación entre costes laborales e IED debería ser de signo negativo; es decir que para un nivel de productividad similar, unos menores salarios deberían contar como una ventaja de localización. Sin embargo tanto en Pelegrin (2002) o Castillo y otros (1998) a nivel regional, como en Bajo (1991) o Muñoz (1999) para toda España, los costes laborales tiene una relación de signo positivo y significativo con la IED, lo cual se interpreta por los autores en el sentido de que una mayor remuneración va asociada a mayores niveles de cualificación; y ello resulta ser más acorde con el tipo de IED que recibe típicamente un país industrializado¹⁵. En efecto, como señalara Porter (1986) ya tiempo atrás, la IED viene localizándose crecientemente entre los países desarrollados en aquellos sectores intensivos en capital físico y humano, en los que los costes laborales son poco importantes como ventaja competitiva. Así pues, la hipótesis de una relación negativa entre IED y costes salariales sería más propia de países con un bajo nivel de desarrollo. Es por todo esto que hemos supuesto una relación positiva entre nivel salarial e IED, incluyendo la Ganancia Media Mensual directamente como ventaja de localización indicativa, al igual que el nivel de formación, de la cualificación de la mano de obra.
- Incentivos: por último hacer referencia a una de las variables que se suelen incluir típicamente como determinantes de la IED, los incentivos públicos a la inversión –nacional o extranjera– para los que se suele reconocer cierta efectividad en atraer IED, al menos a nivel regional. Los dos estudios para España (Pelegrín, 2002; Egea y López, 1991a) los incluyen y los resultados

15 En este mismo sentido insiste el estudio de Egea y López (1991b) al sostener que la IED que busca mano de obra barata tiende a localizarse en los sectores orientados a la exportación de productos maduros, donde los costes laborales son una ventaja competitiva, mientras que en el caso de la IED en España, ésta se habría dirigido en su mayoría a los sectores de demanda fuerte y media, donde los costes laborales no son considerados como un factor de ventaja competitiva. Bien es cierto, no obstante, que en relación con la distribución sectorial de la IED manufacturera en España hay cierta controversia al respecto, por cuanto que en Bajo y López (1996 y 2002) no se observa una relación positiva significativa entre estas variables.

no son concluyentes. Además los propios autores advierten de la dificultad de obtener datos fiables relativos a ese factor de localización por lo que las variables elegidas son aproximaciones muy discutibles¹⁶. Por eso hemos optado por no incluir ese factor en el índice.

El índice de potencialidad de las CC.AA. se ha construido como la media aritmética de las puntuaciones de todas las variables consideradas en el análisis (ver apéndice)¹⁷. Estas puntuaciones se han obtenido normalizando los valores de las variables mediante la siguiente fórmula: $(V_i - V_{\min}) / (V_{\max} - V_{\min})$ ¹⁸. La normalización de los valores es la técnica habitualmente empleada en la construcción de índices compuestos por variables heterogéneas porque permite unificar variables expresadas en diferentes unidades de medida. Al normalizar las variables éstas pierden su unidad de medida original y pasan a tomar un valor ordinal entre 0 y 1; valor que recoge, en nuestro caso, la posición relativa que ocupa esa comunidad autónoma para esa variable¹⁹. Por tanto, como las variables que componen el IPIED son todas ellas indicativas de ventajas de localización, cuanto más próximo es el valor del índice a 1, tanto mayores serán éstas para la CC.AA. en cuestión, en relación a las demás, y en ese sentido mayor será su potencial para atraer IED.

Al contrario que el IRIED, este índice, es bastante estable, en términos generales, durante los dos periodos (ver cuadro 4), coincidiendo básicamente con el nivel de desarrollo regional de las respectivas CCAA.. En efecto, el grupo de CCAA con un potencial superior a la media es prácticamente el mismo para ambos periodos: Madrid, País Vasco, Cataluña y Navarra se mantienen, por este orden, durante los dos periodos a la cabeza en el mismo puesto, Baleares y Aragón también consiguen situarse por encima de la media, mientras que el único cambio que se produce

16 En el estudio de Egea y López (1991a) se trata de el volumen total de subvenciones públicas por región y en el de Pelegrín (2002) las distribuciones porcentuales de las transferencias del MINER para la promoción industrial por CCAA.

17 Todos los datos, excepto para la variable "grado de apertura comercial" calculada a partir de las estadísticas de comercio exterior del Dpto. de Aduanas, proceden de la base de datos del Instituto Nacional de Estadística en su desglose regional. Ello es una garantía de que los datos utilizados se han elaborado con criterios homogéneos para todas las CC.AA.

18 V_i es el valor de la variable para la CCAA i

$V_{\min}$ es el valor mínimo para esa variable de entre todas las CCAA

$V_{\max}$ es el valor máximo para esa variable de entre todas las CCAA

Debido al redondeo, a dos decimales, de los datos de algunas de las variables que aparecen en los cuadros del anexo, las puntuaciones calculadas con esos mismos datos, pueden diferir sensiblemente respecto de las que aparecen en las tablas.

19 Hemos optado por una media simple sin ponderar para el cálculo del IPIED porque no hay motivos a priori para asignar un mayor peso a un factor que a otro en este caso (ver UNCTAD, 2002, p. 34).

corresponde a La Rioja, que se descuelga del grupo para ceder su puesto a la Comunidad Valenciana. El resto tiene un IPIED inferior a la media. La media, dicho sea de paso, aumenta muy ligeramente de un periodo a otro, si bien los índices de las respectivas CCAA presentan una mayor dispersión. Esto está indicando que se ha producido solo una pequeña mejora general y una menor convergencia de las ventajas de localización entre la distintas CCAA.

CUADRO 4
**ORDENACIÓN DE LAS CCAA SEGÚN EL ÍNDICE POTENCIAL DE
ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA" (IPIED)***

1989-1995	IPIED.	1996-2001	IPIED
Extremadura	0.050	Extremadura	0.137
Murcia	0.174	Castilla-La Mancha	0.184
Galicia	0.201	Galicia	0.219
Castilla-La Mancha	0.205	Andalucía	0.263
Andalucía	0.223	Castilla y León	0.284
Castilla y León	0.283	Asturias	0.285
Cantabria	0.295	Murcia	0.290
Asturias	0.300	Rioja	0.354
C. Valenciana	0.348	Canarias	0.393
Canarias	0.370	Cantabria	0.406
Aragón	0.423	Aragón	0.412
Rioja	0.442	Baleares	0.442
Baleares	0.480	C. Valenciana	0.451
Navarra	0.509	Navarra	0.611
Cataluña	0.568	Cataluña	0.634
País Vasco	0.622	País Vasco	0.707
Madrid	0.795	Madrid	0.863
PROMEDIO	0.370	PROMEDIO	0.408

Fuente: Elaboración propia

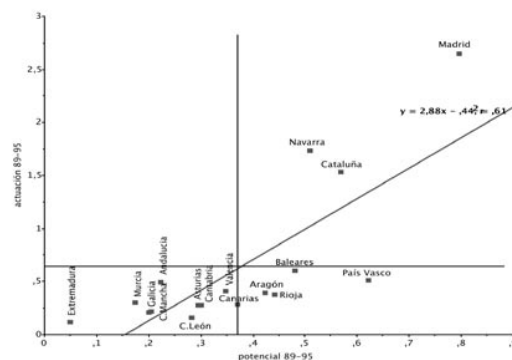
* En negrita las CCAA con un índice superior a la media

5. ANÁLISIS DE LOS ÍNDICES DE IED

La comparación de los puestos en el ranking que ocupan las CCAA en base a los dos índices y los cambios producidos de un periodo a otro pueden servir de guía para evaluar si las CCAA están teniendo una actuación en línea con las ventajas de localización consideradas. Tomando el punto medio de los dos índices como referencia obtenemos una matriz con cuatro cuadrantes:

1. El primero (cuadrante superior derecho) estaría compuesto por aquellas CCAA que, con una puntuación elevada para los dos índices -por encima de la media-, “destacan” de las demás por su potencialidad para atraer IED y por los resultados obtenidos de facto;
2. El segundo (cuadrante inferior derecho) lo componen aquellas CCAA que, con una puntuación elevada en relación al índice de potencialidad, no son capaces de atraer sin embargo un flujo de inversión ni tan siquiera acorde con el tamaño de su mercado;
3. El tercer (cuadrante superior izquierdo) conjunto correspondería a aquellas CCAA con un índice de IED relativa superior al que cabría esperar en base su bajo índice potencialidad;
4. En el cuarto (cuadrante inferior izquierdo) están aquellas CCAA “rezagadas” con los dos índices por debajo de la media.

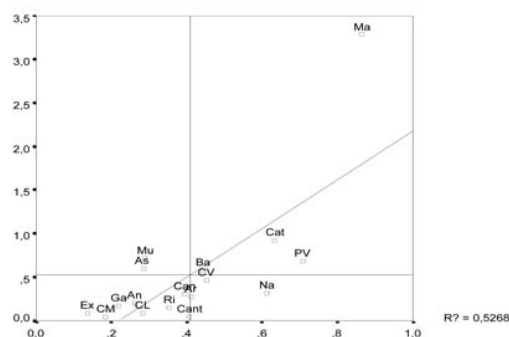
FIGURA 1
GRÁFICO DE DISPERSIÓN DE IPIED (EJE DE ORDENADAS) Y IRIED (EJE DE ABSCISAS) PARA EL PERIODO 1989-1995



Fuente: Elaboración propia

Tal como puede observarse en el gráfico 1 y 2 así como en el siguiente cuadro, cabe destacar primeramente que existe una relación positiva y significativa entre los dos índices, confirmando por tanto la idea de que, en general, las CCAA que son capaces de atraer unos flujos de inversión en proporción al tamaño de su mercado superior a la media, son las mismas que cuentan con unas ventajas de localización de tipo económico superiores a la media.

FIGURA 2
GRÁFICO DE DISPERSIÓN DE IPIED (EJE DE ORDENADAS) Y IRIED (EJE DE ABCISAS) PARA EL PERIODO 1996-2001



Fuente: Elaboración propia

CUADRO 5
RESUMEN DEL MODELO

Modelo	R ²	F	DW	Coeficientes	
				constante	IPIED
1986-1995	0,609	24,945**	1,787	-0,443 (-1,878*)	2,875 (4,995**)
1996-2001	0,527	16,700*	1,403	-0,619 (-2,006*)	2,802 (4,087**)

Entre paréntesis la t de Student: *significativa al 10%, **significativa al 5%

Fuente: Elaboración propia

Entre las CCAA “destacadas” de las demás, aquellas que combinan un fuerte potencial con unos buenos resultados en cuanto a la captación de flujos de inversión, nos encontramos durante los dos periodos con los casos de Madrid y Cataluña. Por otro lado se puede observar que Baleares y el País Vasco han mejorado su posición relativa, pasando del grupo 2 al 1 de un periodo a otro, mientras que Navarra ha descendido al grupo 2.

Los casos más llamativos en este grupo son el de Madrid y el País Vasco. Las dos regiones son claros “outliers” en términos estadísticos, si bien por razones opuestas: Madrid, porque presenta una gran brecha positiva entre la IED efectiva y potencial y en el caso del País Vasco porque es muy negativa. Madrid, aún siendo efectivamente la CCAA con mayor potencialidad, atrae un volumen desproporcionado de inversión extranjera directa, que no se explica enteramente por los fundamentos económicos recogidos en el índice. Ello viene justificándose

tradicionalmente por su centralidad administrativa y, últimamente, por el efecto sede en relación con las sociedades tenedoras de valores extranjeros (Pelegri, 2002). Si bien el primero de los argumentos, de carácter netamente institucional, puede ser perfectamente válido, no es el caso en relación con el efecto sede de las ETVE, porque como se comentó al inicio, los datos de IED manejados excluyen para este periodo la inversión en esas empresas²⁰.

En cuanto al País Vasco, aunque el fuerte desfase entre su potencial y su nivel de captación de flujos de inversión en el periodo 1989-1995, se ve recompensado en parte en el siguiente periodo por los inversores extranjeros, dando el salto al grupo 1, todavía sigue existiendo una brecha importante entre ambos. Al País Vasco, que en los dos periodos es el segundo en el ranking según el índice de potencialidad, le resta muy probablemente desprenderse de la rémora que supone su adversa situación política para mejorar su actuación y consolidar en un futuro su posición entre las CCAA del primer grupo.

Pero más allá de estas consideraciones que sirven para explicar estos desajustes entre los índices, en cualquier caso la permanencia de Madrid y Cataluña en el grupo 1 durante los dos periodos sirve para poner de manifiesto la existencia de una relación positiva entre unas bases económicas sólidas y la atracción de capital extranjero.

La excepción a esta regla son las CCAA del grupo 2 compuesto en este último periodo por Aragón, la Comunidad Valenciana y Navarra. En general se trata precisamente de aquellas regiones en la que a pesar de poseer fundamentos económicos sólidos para captar un flujo de inversión extranjera directa acorde con el tamaño de su mercado, no son capaces de ello, sobre todo Navarra.

En efecto, cabe destacar especialmente el caso de Navarra, que siendo la cuarta CCAA, en los dos periodos en relación con las ventajas de localización analizadas pasa del grupo 1 al 2 como resultado de una significativa reducción en la entrada de flujos de inversión. Ello parece deberse a la gran concentración y dependencia de la IED de esta región del sector del automóvil, y en concreto en relación al grupo multinacional Volkswagen. Durante 1993 y 1994 se produjeron una serie de importantes inversiones en este sector que en el segundo periodo no se han mantenido.

En relación a Aragón, que durante los dos periodos es incapaz, a pesar de su potencial, de captar mayores flujos de inversión, los motivos parecen ser de carácter

20 Parece necesario advertir aquí de que el efecto sede, especialmente en el caso de Madrid o Cataluña, no tiene porque quedar limitado al sector ETVE, en cuyo caso seguiría estando sobredimensionada la IED radicada en esas comunidades. De haber optado por descontar una cifra "razonable", entonces el ajuste del modelo sería mejor porque el IPIED de estas comunidades no sería tan elevado. No obstante, puesto que se desconoce la magnitud y el destino geográfico último del efecto sede, nos ha parecido más correcto arrastrarlo a lo largo del estudio.

estructural. Ello tiene que ser debido a la presencia de algún elemento inhibidor no considerado en el análisis, como por ejemplo la desigual estructura económica de la región entre sus provincias o su composición sectorial con un mayor sesgo que el resto hacia el sector primario en el que la IED brilla por su ausencia.

El caso de Valencia también es atípico, porque aún habiendo conseguido una mejora considerable en el índice de potencialidad de un periodo a otro, en lugar de pasar del grupo de las CCAA más “rezagadas” al grupo de las “destacadas”, se queda estancada en el grupo 2. Ello puede estar revelando que se requiere más tiempo o acciones de promoción más intensas por parte de los poderes públicos para que los inversores extranjeros sean capaces de apreciar el atractivo de una localidad, que aún contando con un potencial importante para rentabilizar sus proyectos de inversión, es insuficientemente reconocido.

En definitiva, los casos correspondientes a este grupo ponen de manifiesto cómo unos fundamentos económicos sólidos (en referencia a las variables que componen el IPIED), son una condición necesaria pero no suficiente para captar el nivel de inversión extranjera directa que les correspondería según el tamaño de su mercado; que la diversificación sectorial, la homogeneidad territorial y las políticas de IED también son importantes. De todas formas estas CCAA cuentan con un potencial que debería de proporcionarles mejores resultados en el futuro.

En el otro grupo atípico, aquel compuesto por las CCAA que reciben inversión extranjera directa por encima de su potencial, están exclusivamente Asturias y Murcia. Se trata de CCAA que con un potencial mediocre en los dos periodos, consiguen sin embargo despuntar por encima de la media en el ranking de flujos de inversión extranjera directa en el periodo 1996-2001. Y en efecto la paradoja o brecha entre su escaso potencial y sus resultados se explica -aunque se haya tratado de evitar que la evolución coyuntural de los flujos de IED afectase al análisis, acumulando para ello los flujos de inversión para periodos extensos- exclusivamente por razones puntuales en ambos casos²¹. Por eso cabe esperar en ambos casos que, salvo que se consiga aumentar y afianzar las ventajas de localización fundamentales, aprovechando esa coyuntura favorable, la evolución de las entradas de inversión extranjera directa empeore y acabe deslizándose al grupo 4 en lugar de avanzar hacia el grupo 1.

Por último estaría el grupo de las CCAA “rezagadas”, que siendo el más numeroso, se ajusta al modelo planteado ya que por las razones económicas consi-

21 En Asturias, en el año 1997, se produce una entrada de inversión atípicamente elevada, más de seis veces superior a la media del promedio y en el caso de Murcia sucede lo mismo; en el año 2001 la inversión registrada en ese solo año representa el 90% de la inversión acumulada para todo el periodo. Estos picos en las series temporales de IED suelen estar motivados por operaciones de inversión puntuales pero de gran cuantía, ligadas a las estrategias de fusión y adquisición internacionales de las empresas.

deradas son CCAA incapaces de atraer el nivel de IED esperado. Se trata también del grupo más heterogéneo en cuanto a los cambios que se producen. En general son CCAA en las que el índice de potencialidad, aunque en algunos casos mejora algo, se mantiene a niveles relativamente bajos en los dos periodos, por lo que en casi todos los casos el IRIED acaba empeorando, y ello conduce a que se enquisten su situación dentro del grupo de las rezagadas.

6. CONSIDERACIONES FINALES

Consideramos que el análisis realizado con estos índices permite, a grosso modo, explicar el atractivo relativo de las CC.AA. para el capital extranjero y realizar algunas recomendaciones generales. No obstante, en la medida en que las variables que se recogen en el IPIED son aproximaciones a los determinantes de localización, éstas deben tomarse, como no podría ser de otra manera, con las debidas cautelas.²²

En efecto, la capacidad de explicar con los índices elaborados los cambios de grupo que se producen de un periodo a otro entre las distintas CC.AA., así como las permanencias en el mismo grupo, son ilustrativos de la consistencia del análisis llevado a cabo. De los siete cambios de grupo que se producen, cuatro son perfectamente coherentes: el País Vasco y Baleares pasan del grupo 2 al 1, como así les corresponde en base al IPIED, la Comunidad Valenciana que gana 4 posiciones en el índice de potencialidad pasa del grupo 4 al 2, mientras que La Rioja al perder ventajas de localización pasa del 2 al 4. En el caso de Navarra, Murcia y Asturias se ha producido un cambio de grupo atípico que se puede explicar por fenómenos de índole coyuntural.

La distribución regional de los flujos relativos de IED en España se corresponde básicamente con los determinantes de localización económicos analizados. Por tanto, estos flujos no pueden, a través de los efectos positivos que se les atribuye, funcionar como un elemento reductor de las disparidades regionales existentes. De aquí se deduce que para atraer y mantener unas entradas de inversión extranjera directa en consonancia con el PIB de las regiones y facilitar así un proceso de convergencia regional al alza, es condición necesaria actuar primeramente sobre

22 Aunque el objetivo último de un análisis basado en un índice sintético no debería ser, por las propias limitaciones metodológicas del mismo, maximizar el ajuste con una variable dependiente, no deja de ser un elemento importante a nuestro favor que el IPIED aquí elaborado explica en torno al 60% de la distribución regional del IRIED en los dos periodos, mientras que el de la UNCTAD, a nivel de países, no llega al 30% (ver cuadro 5).

esos determinantes con políticas económicas de carácter estructural; no obstante también hay factores de naturaleza político-institucional que hace falta cuidar para atraer al capital extranjero.

En este sentido, con el análisis llevado a cabo se pueden perfilar algunas directrices básicas. Las CCAA que permanecen en el grupo de las destacadas (grupo 1) durante los dos periodos, o que han pasado a formar parte de él en el último lustro, deben continuar prestando atención a sus ventajas de localización para mantener la capacidad mostrada hasta ahora para atraer inversión extranjera.

Aquellas pertenecientes al grupo 2, puesto que sus fundamentos económicos son buenos, necesitarían encarar problemas de otra naturaleza (pertenecientes al marco político o a dar más facilidades a la inversión) para atraer más capital. Así por ejemplo en el caso de la Comunidad Valenciana, las relativamente escasas entradas de IED, pueden ser debidas a que los inversores tengan una pobre percepción de su verdadero potencial económico para rentabilizar proyectos de inversión, por lo que es posible, que en este caso, la adopción de medidas de promoción contribuyan a atraer mayores flujos de IED; o, como en el caso de Navarra, tal vez se tendrían que emprender acciones de política industrial tendentes a una mayor diversificación de su tejido empresarial.

En relación con las CCAA que han pasado del grupo 4 al 3 deben emprender un mayor esfuerzo por elevar su potencial para no perder en el futuro el nivel de inversión extranjera alcanzado. Y por último, las numerosas CCAA que se mantienen invariablemente durante los dos periodos en el grupo 4, necesitan también destinar los recursos y el tiempo necesarios para mejorar sus fundamentos y empezar así a recuperar el capital extranjero perdido durante más de una década.

Por último, no quisiéramos concluir este trabajo sin adelantar posibles líneas de estudio para la mejora del IPIED. Primeramente en relación con las variables que lo conforman cabría considerar la posibilidad de una depuración: sustituyendo algunas de ellas por otras que puedan aproximar más adecuadamente los determinantes de localización que plantea la teoría (en relación por ejemplo con la dotación de infraestructuras de transporte) y añadiendo otras que contemplen aspectos que hayan podido quedar infrarepresentados (como por ejemplo el marco de la política regional en materia de IED). Segundo, diseñando un índice que recogiese en alguna medida la mayor o menor relevancia de las mismas como determinantes de localización, aplicando para ello algún método de ponderación a las variables (bien de tipo estadístico mediante análisis de componentes principales o aplicando algún criterio empírico de ponderación "ad hoc" en base al tipo de IED que mayoritariamente se localiza en las distintas regiones).

BIBLIOGRAFÍA

- BAJO, O. (1991): "Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera directa en España", *Información Comercial Española*, nº 696-697, agosto-septiembre.
- BAJO, O. y LÓPEZ, C. (1996): "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera española, 1986-1991", *Papeles de Economía Española*, nº 66.
- BAJO, O. y LÓPEZ, C. (2002): "Foreign Direct Investment in a process of economic integration: the case of spanish manufacturing, 1986-1992", *Journal of Economic Integration*, vol. 17.
- BIEHL, D. (1988): "Las infraestructuras y el desarrollo regional", *Papeles de Economía Española*, n. 35
- CAVES, R. (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, segunda edición, Cambridge University Press, Cambridge.
- CASTILLO, J., DOMINGO, T. y ROCA, A. (1998): "Factores determinantes de la localización de la IDE en las regiones españolas: Un análisis de panel", I Encuentro de Economía Aplicada, Barcelona.
- CHANGKYU, C. (2002): "Does the Internet stimulate inward foreign direct investment?", *Journal of Policy Modeling*, 5304
- DUNNING, J.H. (1993): *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Londres, Addison-Wesley.
- DUNNING, J.H. (1997): *Alliance Capitalism and Global Business*, Routledge, Londres
- EGEA, M.P. y LÓPEZ, C. (1991a): "Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España", *Información Comercial Española*, nº 696-697, agosto-septiembre.
- EGEA, M.P. y LÓPEZ, C. (1991b): "Comportamiento sectorial de la inversión extranjera directa en España (1986-1989)", *Información Comercial Española*, nº 696-697, agosto-septiembre.
- EWE-GHEE, L. (2001): "Determinants of, and the relation between, fdi and growth: a summary of the recent literature", *International Monetary Fund, Working Paper 175H*
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2003): *Inversión directa extranjera de España en la década final del siglo XX: Nuevas perspectivas*, Biblioteca Nueva.
- FRÖBEL, F., JÜRGEN, H. y KREYE, O. (1980): *La nueva división internacional del trabajo*, Madrid SXXI
- HYMER, S. (1960): *The International Operations of International Firms: A Study of Direct Investment*, tesis doctoral no publicada, Massachusetts Institute of Technology.

- JOHANSON, J. y VAHNLE, J.E. (1977): "The internationalization of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments"; *Journal of International Business Studies*, vol 8.
- MUÑOZ, M. (1999): "La inversión directa extranjera en España: Factores determinantes", *Civitas, Madrid*.
- PELEGRÍN, A. (2002): "Inversión extranjera directa: factores determinantes de la localización regional", *Papeles de Economía Española*, nº 93
- PORTER, M. (1986): "Competition in Global Industries: a conceptual framework", Harvard Business School, Boston
- UNCTAD (1998): *World Investment Report, Trends and Determinants*, Nueva York, Naciones Unidas.
- UNCTAD (2001): *World Investment Report, Promoting Linkages*, Nueva York, Naciones Unidas.
- UNCTAD (2002): *World Investment Report, Transnational Corporations and Export Competitiveness*, Nueva York, Naciones Unidas.
- VERNON, R. (1966): "International Investment and International trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80.

APÉNDICE

VARIABLES INCLUIDAS EN EL INDICE POTENCIAL DE IED:

- V1: Tasa de crecimiento del PIB a precios constantes; promedio periodo
- V2: Renta per capita en euros
- V3: Grado de apertura comercial; promedio periodo ($X+M$ / PIB)
- V4: Teléfonos por 100 habitantes
- V4.1: Porcentaje de hogares con acceso a internet
- V5: Kilómetros de autovías y autopistas por km² de superficie, (por cien)
- V6: Toneladas cargadas y descargadas buques / PIB, (por mil euros)
- V7: Movimientos en los aeropuertos de transporte regular por 1000 habitantes
- V8: Porcentaje de gastos de I+D/PIB
- V9: Porcentaje de la población mayor de 16 años con estudios superiores
- V10: Ganancia media mensual; promedio periodo

CUADRO A.1.
DATOS Y PUNTUACIONES DE LAS VARIABLES INCLUIDAS EN EL ÍNDICE POTENCIAL DE IED PARA EL PERÍODO 1995-2001

	V1 1995-		V2		V3 1997-		V4		V4.1		V5		V6	
	2001	puntic.	2001	puntic.	2001	puntic.	2001	puntic.	2001	puntic.	2001	puntic.	1999	puntic.
Andalucía	4,0	0,851	12094	0,147	24,0	0,218	340	0,059	9,4	0,297	2,0	0,221	1,09	0,769
Aragón	2,9	0,211	17417	0,625	53,6	0,667	453	0,711	13,4	0,568	0,9	0,040	0,00	0,000
Asturias (Principado de)	2,6	0,019	14086	0,325	24,0	0,218	420	0,518	9,6	0,311	1,8	0,194	1,42	1,000
Balears (Iles)	3,2	0,379	19138	0,779	15,9	0,095	503	1,003	15,3	0,696	1,1	0,082	0,71	0,498
Canarias	4,1	0,925	14990	0,407	17,5	0,120	391	0,355	12,8	0,527	2,7	0,338	1,30	0,919
Cantabria	4,1	0,938	15860	0,485	36,4	0,405	391	0,352	10,4	0,365	2,7	0,338	0,73	0,512
Castilla y León	2,6	0,000	15070	0,414	43,9	0,520	426	0,557	9,2	0,284	1,3	0,107	0,00	0,000
Castilla-La Mancha	3,6	0,584	13130	0,240	22,3	0,193	380	0,287	6,5	0,101	1,1	0,082	0,00	0,000
Cataluña	3,2	0,360	19445	0,807	65,6	0,848	488	0,914	19,8	1,000	4,1	0,577	0,50	0,353
Comunidad Valenciana	4,2	1,000	15601	0,461	44,7	0,532	428	0,566	11,9	0,466	3,9	0,538	0,66	0,463
Extremadura	4,2	0,994	10461	0,000	9,6	0,000	346	0,092	5,0	0,000	0,7	0,000	0,00	0,000
Galicia	2,8	0,118	12670	0,198	45,2	0,540	380	0,286	7,7	0,182	2,2	0,256	0,82	0,576
Madrid (Comunidad de)	4,2	0,994	21599	1,000	46,6	0,561	466	0,788	17,8	0,865	6,6	1,000	0,00	0,000
Murcia (Región de)	4,2	0,963	13543	0,277	41,7	0,487	330	0,002	6,8	0,122	2,6	0,318	0,93	0,659
Navarra (C. Foral de)	3,9	0,801	20500	0,901	75,6	1,000	419	0,512	13,5	0,574	2,3	0,283	0,00	0,000
País Vasco	3,7	0,658	19694	0,829	50,8	0,625	440	0,637	14,8	0,662	5,3	0,784	0,85	0,599
Rioja (La)	3,0	0,273	17864	0,665	31,6	0,333	434	0,602	10,9	0,399	2,5	0,313	0,00	0,000

Continúa...

CUADRO A.1.
DATOS Y PUNTUACIONES DE LAS VARIABLES INCLUIDAS EN EL ÍNDICE POTENCIAL DE IED PARA EL PERÍODO 1995-2001

	(Conclusión)				V9		V10 1998-	
	V7	V8	V9	V10 1998-	2000	1998	2002	2002
	2001	puntic.	2000	puntic.	1998	puntic.	2002	puntic.
Andalucía	13,2	0,085	0,6	0,240	12,7	0,193	1295,4	0,321
Aragón	4,5	0,029	0,7	0,293	16,4	0,504	1365,3	0,472
Asturias (Principado de)	9,5	0,061	0,7	0,280	14,4	0,336	1419,7	0,689
Baleares (Iles)	155,1	1,000	0,3	0,000	11,5	0,092	1284,0	0,296
Canarias	103,2	0,665	0,5	0,187	13,9	0,294	1198,1	0,111
Cantabria	11,7	0,075	0,6	0,200	16,8	0,538	1315,4	0,364
Castilla y León	1,9	0,012	0,8	0,367	15,7	0,445	1207,1	0,130
Castilla-La Mancha	0,0	0,000	0,3	0,047	10,4	0,000	1290,3	0,310
Cataluña	39,3	0,253	1,1	0,567	15,1	0,395	1435,0	0,622
Comunidad Valenciana	7,7	0,050	0,7	0,300	13,7	0,277	1297,0	0,324
Extremadura	1,2	0,008	0,6	0,227	11	0,050	1146,8	0,000
Galicia	12,4	0,080	0,7	0,300	11,8	0,118	1197,2	0,109
Madrid (Comunidad de)	66,4	0,428	1,8	1,000	22,3	1,000	1606,1	0,991
Murcia (Región de)	2,4	0,015	0,7	0,267	14,2	0,319	1206,1	0,128
Navarra (C. Foral de)	10,8	0,070	1,0	0,520	20,2	0,824	1437,6	0,628
País Vasco	23,4	0,151	1,4	0,753	22	0,975	1610,1	1,000
Rioja (La)	0,0	0,000	0,5	0,160	15	0,387	1333,8	0,404

CUADRO A.2.
DATOS Y PUNTUACIONES DE LAS VARIABLES INCLUIDAS EN EL ÍNDICE POTENCIAL DE IED PARA EL PERÍODO 1989-1995

	V1 1989- 1995	V2 1995	V3 1992- 1994	V4 1994	V5 1992- 1994	V6 1994	V7 1994
	puntc.	puntc.	puntc.	puntc.	puntc.	puntc.	puntc.
Andalucía	2,0	0,384	8,272	0,163	20,0	0,295	285
Aragón	1,5	0,246	12,097	0,663	40,5	0,703	403
Asturias (Principado de)	0,9	0,071	9,831	0,367	17,2	0,238	367
Baleares (Iles)	3,3	0,740	13,868	0,894	16,1	0,217	448
Canarias	1,9	0,353	10,731	0,484	19,5	0,285	314
Cantabria	0,6	0,000	10,379	0,438	23,5	0,364	345
Castilla y León	1,4	0,210	10,618	0,470	14,9	0,193	354
Castilla-La Mancha	0,8	0,049	9,150	0,278	32,3	0,539	327
Cataluña	2,5	0,515	13,639	0,864	46,2	0,817	443
Comunidad Valenciana	1,7	0,295	10,600	0,467	34,8	0,588	384
Extremadura	1,6	0,260	7,023	0,000	5,2	0,000	264
Galicia	1,2	0,161	9,009	0,259	26,4	0,421	318
Madrid (Comunidad de)	1,7	0,287	14,680	1,000	36,0	0,614	440
Murcia (Región de)	1,5	0,242	9,307	0,298	23,3	0,360	302
Navarra (C. Foral de)	0,7	0,030	14,191	0,936	55,4	1,000	374
País Vasco	0,7	0,012	13,315	0,822	39,9	0,690	396
Rioja (La)	4,3	1,000	12,816	0,757	18,8	0,271	399

Continúa...

CUADRO A.2.
DATOS Y PUNTUACIONES DE LAS VARIABLES INCLUIDAS EN EL ÍNDICE POTENCIAL DE IED PARA EL PERÍODO 1989-1995

	V8		V9		V10 1992-1994	
	1995	puntic.	1991	puntic.	1994	puntic.
Andalucía	0,7	0,275	7,9	0,135	1021,9	0,377
Aragón	0,7	0,264	10,9	0,448	1129,8	0,619
Asturias (Principado de)	0,6	0,225	10	0,354	1180,8	0,733
Baleares (Illes)	0,2	0,000	7,9	0,135	989,3	0,326
Canarias	0,5	0,169	9,7	0,323	926,3	0,162
Cantabria	0,6	0,236	11,5	0,510	1077,3	0,501
Castilla y León	0,6	0,230	10,8	0,438	1044,0	0,427
Castilla-La Mancha	0,5	0,169	7	0,042	1000,6	0,329
Cataluña	1,0	0,461	11,3	0,490	1000,7	0,329
Comunidad Valenciana	0,6	0,208	8,1	0,156	958,9	0,235
Extremadura	0,3	0,062	6,6	0,000	912,2	0,130
Galicia	0,6	0,219	7,9	0,135	928,3	0,167
Madrid (Comunidad de)	2,0	1,000	14,7	0,844	1283,9	0,965
Murcia (Región de)	0,5	0,202	8	0,146	854,0	0,000
Navarra (C. Foral de)	0,9	0,393	14,7	0,844	1106,7	0,567
País Vasco	1,3	0,635	16,2	1,000	1299,5	1,000
Rioja (La)	0,4	0,124	12,6	0,625	936,5	0,185