

EVOLUCIÓN RECENTE DOS FLUXOS DE INVERSIÓN DIRECTA¹

XO AQUÍN FERNÁNDEZ LEICEAGA

Departamento de Economía Aplicada
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Santiago de Compostela

Recibido: 14 Maio 1996

Aceptado: 10 Xullo 1996

Resumo: Este artigo pretende reflectir os cambios que tiveron lugar nas últimas décadas nos fluxos de investimento directo externo: o ascenso de países comunitarios e o Xapón como exportadores; a crecente atracción que exerce a economía estadounidense e o recente protagonismo da CEE. Adúcese que son as modificacións na competitividade estrutural das economías as que gobernan estas transformacións. Pero o resultado é o avance no proceso de mundialización.

Palabras Clave: Investimento directo externo; Mundialización; Empresas multinacionais; Grandes rexións económicas.

RECENT EVOLUTION OF INVESTMENT FLOWS

Summary: This paper deals with the changes which have taken place in the last two decades in the flows of foreign direct investment; the promotion of E.U. countries and Japan as exporters; the growing attraction of American economy and the recent prominence of EEC. It is said that the changes in structural competitiveness of economies are the facts that rule these transformations. But the result is a step forward in the process of globalization.

Keywords: Foreign direct investment; Globalization; Multinational companies; Great economic regions.

INTRODUCCIÓN

Nas últimas décadas modificáronse os principais parámetros dos fluxos de investimento directo internacional: países de orixe —cun descenso da importancia dos Estados Unidos en favor do Xapón ou de Europa, de destino— cunha crecente atracción por áreas desenvolvidas: a economía norteamericana ou, nos últimos tempos, a Comunidade Europea. Estes cambios reflicten en boa medida a alteración na capacidade competitiva de cada economía, pero tamén alentan a aparición de novas relacións internacionais, que poden sintetizarse co termo de mundialización.

OS CAMBIOS NA ORIXE DAS EXPORTACIÓNS DE CAPITAL

A principios dos anos 70 a economía estadounidense mantiña uns activos no exterior cinco veces superiores a aqueles que empresas doutros países tiñan en territorio norteamericano. No ano 1971 case o 50% (exactamente o 49%) do acervo de investimento di-

¹ Este artigo beneficiouse dunha axuda á estadía en centros de investigación no estranxeiro outorgada pola Consellería de Educación da Xunta de Galicia; a axuda permitíume durante o ano 1995 visita-lo LEREP (Laboratoire de Recherches d'Économie de la Production) da Université des Sciences Sociales de Toulouse. Quero destaca-la inestimable colaboración do profesor Julien Savary.

recto externo era de propiedade norteamericana. Pero a caída foi fulgurante: un 43% en 1980, un 37% en 1985, un 26% en 1990. Observamos ademais que esta caída se acelera co paso do tempo², facéndose particularmente forte na segunda metade dos anos 80. Se nos limitamos ás manufacturas observamos unha caída similar dende niveis máis baixos (De Laubier, 1995)³: Estados Unidos posúe o 24,9% dos stocks de investimentos industriais no exterior en 1980 e só o 20% en 1990.

Táboa 1.- Stock de investimento directo no exterior

Países	Porcentaxe do total por países de orixe							
	1967	1971	1975	1978	1980	1985	1990	1992
Estados Unidos	49,6	49,2	47,2	45,5	43,8	38,6	26,8	28,7
Reino Unido	15,3	14,1	11,4	11,1	15,7	16,5	15,8	14,5
RFA	2,6	4,3	6,1	8,6	8,6	9,2	9,8	8,0
Xapón	1,3	2,6	6	7,2	4,0	6,8	12,8	8,7
Suíza	4,4	5,6	6,7	6,7	4,4	3,7	4,2	4,3
Holanda	9,6	8,2	7,2	6,4	8,0	7,7	12,3	7,3
Francia	5,3	4,3	4,2	4	2,8	2,9	6,3	8,1
Canadá	3,2	3,9	3,9	3,7	4,6	5,5	4,6	4,6
Italia	1,8	1,8	1,2	0,9	1,4	2,8	4,1	3,9

FONTE: Michalet e outros 1983; Jugnickel, 1993; OCDE, 1994b. Elaboración propia.

O seguimento dos fluxos (OCDE, 1994b) permite observar máis polo miúdo a profundidade deste retroceso. Na década dos 70 as empresas estadounidenses investiron no exterior, en termos netos, 134,3 miles de millóns de dólares, o que representaba un 44% do total do investimento directo externo. Pero no decenio seguinte inviste algo máis, uns 171,6 miles de millóns de dólares, cando os investimentos totais se multiplicaron por máis de tres, de forma que a súa cota de participación descendeu ata un modesto 17%. Na segunda metade dos 80, ademais, os investimentos directos externos só supuxeron un 14,5% dos mundiais⁴. As empresas estadounidenses foron escasamente sensibles ás oportunidades de investimento no exterior que parecen terse presentado ós demais países na conxuntura alcista da segunda metade da pasada década, aínda que manifestan unha singular recuperación nos últimos anos: nos anos 1991 e 1992 a súa porcentaxe se eleva de novo ó 21%, nun contexto de redución dos fluxos globais⁵. O último ano para o que posuímos información (1993), os fluxos de investimento directo procedentes dos Estados Unidos supoñían máis do 33% do total da OCDE (OCDE, 1994b, p. 12). Este comportamento singular nos primeiros anos da presente década obriga a tratar con precaución o descenso da importancia das empresas con orixe en Estados Unidos como investidoras directas no exterior.

² Aínda que experimenta unha lixeira recuperación nos anos 90.

³ Existe un erro na cifra consignada no cadro 1 dese artigo. Debe figura-lo 20% para Estados Unidos en 1990 e figura o 35%.

⁴ Teñamos en conta ademais que en termos de produto interior bruto os investimentos directos estadounidenses no exterior son mínimos, de só un 0,4% na década dos 80, moi por debaixo da media dos países industrializados (Jungnickel, 1993, p. 31).

⁵ Parece que os investimentos estadounidenses no exterior son menos sensibles ás oscilacións do ciclo cás dos restantes países.

Pero outros países tomaron o relevo. Se a principios dos anos 70 tanto o Xapón como a República Federal Alemana posuían o 2% dos stocks de investimento directo externo, a súa contribución subiu ata un 12 e un 9%, respectivamente, en 1990. Os ascensos foron tamén marcados en Francia, Bélxica, Luxemburgo, Italia e Holanda na segunda metade dos anos 80. Gran Bretaña consegue mante-las súas posicións de segundo gran propietario, reducindo así considerablemente as distancias cos Estados Unidos.

Táboa 2.- Fluxos de investimento directo no exterior (en millóns de dólares estadounidenses)

País	Fluxos acumulados		Fluxos anuais						
	1971-80	1981-90	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
EE.UU.	134.354	171.626	9.623	1.078	6.686	11.649	12.724	17.706	28.980
R.Unido	55.112	185.674	12.065	7.145	8.211	8.039	10.818	17.077	31.308
RFA	24.846	86.575	3.412	2.481	3.170	4.389	4.804	9.616	9.105
Xapón	18.052	185.826	4.876	4.540	3.612	5.965	6.452	14.480	19.519
Suíza		31.858			492	1.139	4.572	1.461	1.274
Holanda	27.829	52.952	3.629	2.610	2.098	2.530	2.829	3.147	7.087
Francia	13.940	85.616	4.613	3.063	1.841	2.126	2.226	5.230	8.704
Canadá	11.335	39.571	5.806	709	2.758	2.227	2.855	4.066	7.069
Italia	3.597	28.708	1.408	1.025	2.133	2.012	1.820	2.652	2.339

País	Fluxos anuais					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
EE.UU.	17.871	37.604	27.705	32.098	37.122	50.244
R.Unido	37.110	35.172	18.729	15.597	16.571	25.332
RFA	11.431	14.549	23.618	22.879	17.715	11.673
Xapón	34.210	44.130	48.042	30.726	17.222	13.600
Suíza	8.696	7.852	6.372	6.543	4.899	
Holanda	4.073	11.521	13.428	11.997	12.669	10.404
Francia	12.756	18.137	26.920	20.501	19.097	12.166
Canadá	5.278	4.603	4.200	5.409	3.723	7.164
Italia	5.554	2.153	7.612	7.326	5.956	6.681

FONTE: OCDE, 1994b.

O cambio máis impresionante correspondeu ó comportamento das empresas xaponesas. Pensemos que nos anos 70 o volume acumulado de investimento directo externo era de 18 mil millóns de dólares, menos de 1/7 do estadounidense e a gran distancia do Reino Unido (55 mil millóns), Holanda (27,8 mil millóns) ou Alemaña (24,8 mil millóns). Nos dez anos seguintes multiplica por máis de dez o volume de investimento externo, situándoo en 185,8 mil millóns; esta cifra supera a de calquera outro país⁶ (Gran Bretaña, 185,6 mil millóns; Estados Unidos, 171,6; RFA, 86,5; Francia, 85,6). En calquera dos anos que van dende 1987 a 1991, ámbolos dous inclusive, as compañías xaponesas invisten máis no exterior ca en toda a década dos 70.

A transformación experimentada polos fluxos de investimento externo xaponés non concirne só á súa cantidade, senón tamén á súa orientación xeográfica e sectorial. Ata mediados dos anos 80 o investimento directo xaponés era escaso, centrado nos países en

⁶ Debemos ter en conta, ademais, que os datos do Xapón non inclúen os beneficios reinvestidos polas súas filiais no exterior, a diferenza dos Estados Unidos ou de Gran Bretaña.

vías de desenvolvemento e orientado con preferencia cara ó subministro en materias primas ás industrias do arquipélago. Pensemos que en 1975 o stock de investimento directo nos países en vías de desenvolvemento era de 8.865 millóns de dólares, fronte a un stock de 7.076 millóns de dólares nos países industrializados; en 1984, xusto antes de que comezase o ciclo de investimento exterior, as cifras respectivas eran de 28.314 e 24.817 millóns de dólares, cunha lixeira redución das diferencias relativas. Malia a menor avidez en materias primas polos profundos cambios na estrutura industrial, así como a menor dependencia dos baixos salarios externos polos avances na automatización, a preferencia polo espazo de coprosperidade de Asia do Sueste era aínda manifesto.

Táboa 3.- Investimento directo externo do Xapón, 1951-1990 (en millóns de dólares estadounidenses. Medias anuais)

Sector	Tódalas rexións				Norteamérica			
	1951-70	1971-80	1981-85	1986-90	1951-70	1971-80	1981-85	1986-90
Primario	886	7.094	4.995	5.659	184	648	675	1.217
Secundario	928	11.645	11.826	57.213	217	2.211	5.278	32.617
Terciario	1.763	14.184	30.331	164.284	511	6.027	11.215	75.387
Total	3.577	32.290	471.542	227.157	912	8.886	17.167	109.812

Sector	Europa				Asia			
	1951-70	1971-80	1981-85	1986-90	1951-70	1971-80	1981-85	1986-90
Primario	6	854	4	730	315	2.993	3.239	1.335
Secundario	36	808	1.244	10.452	320	4.258	2.946	11.141
Terciario	597	2.170	5.282	37.077	116	1.837	3.449	15.579
Total	639	3.832	6.531	48.262	751	9.078	9.634	28.056

Sector	Resto do mundo			
	1951-70	1971-80	1981-85	1986-90
Primario	19,05	259,9	215,4	475,4
Secundario	17,75	436,8	471,6	600,6
Terciario	26,95	415	2077	7.248,2
Total	63,75	1.049,4	8.7642	8.205,4

FONTE: Watanabe, 1993. Elaboración propia.

Na segunda metade dos anos 80 os países industrializados absorberon, sen embargo, un 75,3% do investimento directo externo do Xapón; Norteamérica recolleu o 48%, Europa o 21,2% e Oceanía o 6,1%, caendo as porcentaxes das restantes rexións (a de Asia, do 20,4% na primeira metade ó 12,4% na segunda; Latinoamérica, do 20,1% ó 10,9%) (Watanabe, 1993). O investimento no sector primario (agricultura, e pesca e minas) supuxo tan só o 2,5% do total, contrastando coas cifras superiores ó 20% da década dos 70; o investimento no sector manufactureiro mantivo porcentaxes lixeiramente superiores ó 25%, mentres que o investimento no sector terciario se disparou ata supera-lo 70% do total. A importancia do sector manufactureiro é maior en Norteamérica e en Asia, e medra algo na segunda metade dos 80 en Europa onde, sen embargo, permanece por debaixo da media. Por outro lado, dentro do sector industrial perden peso os sectores tradicionais (de procesamento de materias primas ou intensivos en traballo, coma o téxtil) en favor das industrias mecánicas, eléctricas e electrónicas.

Watanabe (1993) considera que unha multiplicidade de factores explica este cambio de comportamento empresarial. Entre elas, a aparición de estreitezas no mercado de traballo, que reduce a competitividade-prezo das exportacións xaponesas; a posibilidade de que o mercado europeo se pechase no futuro e de que un neoproteccionismo vise a luz nos Estados Unidos se o seu déficit comercial exterior aumentase; incentivos gobernamentais de diverso tipo nos países de Asia do Sueste poderían ter tamén estimulado investimentos orientados á exportación. A fortaleza do ien, a abundancia da oferta de capital e os baixos tipos de xuro reais benefician tamén a expansión empresarial exterior.

Pero todos estes fenómenos actúan sobre a base dunha superior produtividade das empresas xaponesas, que pode manifestarse ben a través dun superávit comercial exterior ou ben a través dunha posición neta acreedora no investimento exterior directo. Nos servizos, como veremos máis tarde, a contigüidade entre cliente e prestameiro favorece ó investimento directo; na industria depende das imperfeccións do mercado mundial así como do tipo de vantaxes de propiedade de que dispoñan as compañías⁷. A economía xaponesa produciu un modelo industrial máis eficaz có fordista, como foi posto de manifesto na industria típica dese réxime de acumulación, o automóbil (Womack, Roos, Jones, 1990). Neste sentido, o recente desenvolvemento dos investimentos xaponeses no exterior parécese ó desafío americano dos anos 50/60 e expresa a existencia dun *gap* competitivo similar ó *gap* tecnolóxico deses anos. A persistencia dun modelo xerárquico de investimento directo é corroborada por outros dous fenómenos. A tensión competitiva que varre os mercados mundiais evitou ata agora o Xapón, que presenta unhas taxas de penetración exterior, ben a través do peso das importacións sobre o consumo interno ou ben a través da recepción de investimentos directos, moi baixas. Os activos de investimentos directos no Xapón supoñían en 1992 15,5 mil millóns de dólares, algo menos da metade dos de Suíza, e un 6% dos que o Xapón posuía no exterior. Os fluxos acumulados entre 1981 e 1990 supoñían un 0,3% do total da OCDE. O segundo fenómeno ó que nos referimos é o paralelismo da posición alemana coa xaponesa, nun grao menor. Tamén en Alemaña coexiste un sólido superávit nas contas comerciais externas ata 1990, cunha marcada posición acreedora nos stocks de investimento directo. En 1992 os seus stocks no exterior supoñían 135,4 miles de millóns de dólares, mentres que os stocks de investimentos directos en Alemaña só eran de 60,9 miles de millóns. Durante os anos 80 os fluxos acumulados de investimento directo en dirección a Alemaña sumaron 18 mil millóns de dólares, mentres que os procedentes dese país ascenderon a 86,5 miles de millóns de dólares.

Os excelentes resultados á exportación das empresas xaponesas e alemans teñen como consecuencia a elevación do valor do ien e do marco en relación coas restantes moedas; esta variación do tipo de cambio prexudica a competitividade-prezo das exportacións pero facilita o investimento e a adquisición de activos noutros mercados. A este primeiro mecanismo de relación entre competitividade comercial e investimento directo únense outros dous: as empresas exportadoras realizan maiores beneficios, o que lles permite dispoñer dos fondos necesarios para a súa expansión externa; a conquista de mercados no estranxeiro favorece a emerxencia de tentacións proteccionistas nas admi-

⁷ Accesoriamente, dos cambios, nas vantaxes ligadas á localización na economía de orixe.

nistracións públicas, o cal estimula, así mesmo, a deslocalización industrial (Rainelli, 1990).

As razóns da vantaxe-país das compañías multinacionais de orixe alemán ou xaponés poden resumirse na súa capacidade de facer pé en economías domésticas que gozan dunha forte competitividade estrutural (Chesnais, 1994, p. 98). Para este autor tres son os elementos decisivos: a modernización da industria de bens de equipamento, que difunde o progreso técnico ó conxunto do sistema productivo; a intensidade da relación establecida entre a industria nacional e o sistema financeiro; que permite o establecemento dun horizonte de rendibilidade longo nas actividades de innovación e sostén as empresas nas conxunturas delicadas; e, por último, as externalidades derivadas das políticas públicas (infraestructuras, educación, sistema tecnolóxico nacional), sempre que se combinen cos elementos anteriores. A este efecto, foi sinalada en máis dunha ocasión a especificidade do sistema xaponés de innovación e a súa capacidade para aproveitar industrialmente os descubrimentos que outros realizan.

Pero, cando menos no caso xaponés, habería que engadir entre as vantaxes-país a disposición dun modelo industrial específico. Neste sentido, a nova situación é orixinal. Pois aínda que a vantaxe das empresas estadounidenses radicaba na capacidade de obter economías de dimensión e de xerar innovacións, agora son fenómenos de tipo organizacional, social ou metropolitano os que explican o éxito das compañías xaponesas. E eses fenómenos padecen unha menor capacidade de transmisión que favorece a pervivencia dunha estratexia exportadora fronte á do investimento directo no exterior. A multinacionalización é un segundo óptimo imposto pola forza das circunstancias. Este carácter explica non só a tardanza e debilidade da transnacionalización activa da economía xaponesa⁸, senón tamén algúns dos trazos que adopta o investimento directo xaponés no exterior. Así, no sector industrial cando menos, as compañías xaponesas apostan polo investimento directo maioritario como forma privilexiada de filiación nos países desenvolvidos (Watanabe, 1993), o cal pode ser interpretado como unha maneira de evita-la difusión das súas vantaxes de propiedade, pero tamén pon de manifesto a importancia do control organizativo na produtividade das súas implantacións externas; as fusións e adquisicións internacionais son escasas, cando menos ata finais dos anos 80, pois resulta máis complicado modifica-las rutinas organizacionais dunha estrutura en marcha; o investimento directo xera ademais de seguida reclamos ós subministradores domésticos para que instalen filiais nas proximidades das novas plantas, para reproducir-las relacións interempresariais prevalecentes no Xapón⁹. Ademais, o recurso a importacións procedentes do Xapón parece particularmente elevado¹⁰; a busca da homoxeneidade cultural dos em-

⁸ Particularmente no sector industrial. O stock de investimento directo xaponés no exterior representaba en 1990 só o 9% do total mundial, e entre 1980 e 1990 multiplicárase só por 4,5 (De Laubier, 1995, p. 9); mellor, pero non moito mellor, que o de tódolos países investidores, que multiplicaran por 3 o seu stock nesas mesmas datas. É o investimento directo nos servizos o responsable fundamental do auxe do investimento externo directo xaponés.

⁹ Iso podería deberse en parte á dificultade para conseguir que as firmas americanas ou europeas modificaran os seus hábitos de traballo. Neste sentido, na industria do automóbil o efecto de arrastre dos seus subministradores foi inferior en Europa ca en Estados Unidos, pola existencia de grandes empresas capaces de establecer relacións a longo prazo (Bordenave e Lung, 1993).

¹⁰ Aínda que a dependencia das importacións varía dun sector a outro e poida estar relacionada inversamente coa antigüidade das implantacións.

pregados das filiais reproduce a situación existente na economía doméstica e ten como obxectivo o establecemento dun contexto comunicacional fluído; o recrutamento do persoal tende a realizarse en áreas de forte desemprego, nas que a resistencia presumida á innovación organizacional é menor; os esforzos en formación son moi relevantes, etc.

Esa incapacidade para transferir ó exterior intactos os elementos decisivos do modelo industrial —particularmente o sistema de emprego vitalicio (Watanabe, 1993)— afecta á produtividade das implantacións xaponesas no exterior, que é inferior á das plantas situadas na economía matriz. Non obstante, o diferencial de eficiencia permítelles aínda ser máis productivas cás empresas locais comparables (Womack, Roos e Jones, 1990, para o sector do automóbil).

OS CAMBIOS NO DESTINO DOS INVESTIMENTOS

¿Como se modificou o atractivo de rexións e países, e cal é a relación destes cambios coas esixencias de localización do novo modelo industrial?

Para algúns autores os países en vías de desenvolvemento viron cae-la súa capacidade de atracción nos últimos vinte anos, aínda que como resultado de dinámicas moi diferenciadas, tanto cronolóxica como espacialmente. Tradicionalmente viñan recibindo entre un 20 e un 25% dos investimentos directos totais; ata os primeiros anos da década dos 80 a importancia dos países periféricos como destino é firme. A súa participación é do 26% en 1975/79 para aínda ascender de seguido ata o 31% no período 1980/84 (ONU, 1988; Jungnickel, 1993), coincidindo cunha redución dos fluxos totais. No ano 1983 a proporción destinada ós países en vías de desenvolvemento chega a supera-lo 40% do total. Na segunda metade dos 70 a fenomenal conxuntura das áreas en desenvolvemento atraía investimentos orientados cara ó mercado interno; e as dificultades nas economías centrais explicaban a implantación de filiais exportadoras en zonas de baixos salarios relativos. Son así as compañías estadounidenses e británicas as que aproveitan a extensión conxuntural do mercado interno, que o desenvolvemento dunha economía de crédito fai posible¹¹.

Pero este desaxuste na conxuntura non persiste, de forma xeral, nos primeiros anos 80. Serán as economías de recente industrialización do sueste asiático as que protagonicen ese ascenso na recepción de fluxos de investimento directo. Pola contra, os países da América Latina, que constituían de maneira habitual o principal destino, reducen sensiblemente a súa participación. África pasa, pola súa parte, de representa-lo 7,8% do stock total en 1975 a só un 3,6% en 1983, a causa sobre todo do menor atractivo das economías mineiras do Zaire e de Zimbabwe¹².

¹¹ Repárese en que os fluxos de investimento directo caen, en relación cos fluxos financeiros totais, en dirección ós países en vías de desenvolvemento neses anos.

¹² Notemos que dentro de cada unha desas áreas son un número moi limitado de países os que captan a parte do león dos investimentos directos. En Latinoamérica, Brasil e México, situándose a moita distancia a Arxentina e Venezuela; en África, Exipto e Nixeria; en Asia do Sueste, Indonesia, Malasia, Hong Kong e Singapur. Como indica a ONU (1988, p. 7) os maiores receptores continúan sendo un pequeno número de entre os países máis industrializados ou exportadores de petróleo en Latinoamérica e Asia do Sueste.

Táboa 4.- Distribución dos fluxos de investimento directo. Áreas de destino, 1975-1991 (en miles de millóns de dólares estadounidenses. Medias anuais)

Áreas	1975-79	1980-84	1985-89	1990	1991
Países industrializados dos que	19,9	36,2	98,1	148,7	115,2
Estados Unidos	6,1	18,6	48,2	37,2	22,2
Xapón	0,1	0,3	0,1	1,8	1,4
CEE	11,4	14,2	38,4	85,9	67,7
Países en desenvolvemento dos que	7	16,4	19,5	30,9	42,7
Asia	1,9	4,7	10,8	19,9	25,7
Europa do Leste	0	0,1	0,1	0,5	2,3
Latinoamérica	3,6	5,4	5,7	7,8	12
Total	26,9	52,6	117,6	179,6	157,9

FONTE: Jugnickel, 1993

Na segunda metade dos anos 80 o panorama cambia radicalmente. Os países en desenvolvemento tan só absorben o 16,6% duns fluxos totais en forte crecemento, cunhas cifras practicamente estabilizadas en termos absolutos. Quedan, pois, á marxe da grande onda de investimento directo externo destes anos, sendo homoxénea a caída da porcentaxe que tódolos grandes países investidores destinan a esta zona. De novo convén realizar algunhas precisións: mentres Latinoamérica languidece como zona de destino, os países de Asia conseguen atraer unhas cantidades crecentes de investimento que, en boa medida, corresponden a unha maior integración rexional. Ademais do Xapón, Hong Kong e Taiwán e, nun segundo nivel, Corea, Singapur e China desempeñan un crecente papel como orixe de investimentos en dirección a países veciños (Jungnickel, 1993). En América Latina, pola súa parte, México consegue atraer uns investimentos de volume importante. As plantas maqueiras establecidas na fronteira norte multiplicáronse por 2,5 entre 1985 e 1990 (Fuentes, Alegría, Brannon, James e Lucker, 1993): outra vez, a integración mexicana co mercado norteamericano explica a especificidade do comportamento delos anos.

O investimento nos países en vías de desenvolvemento recupérase nos primeiros anos 90, de forma paralela ó retorno dos Estados Unidos como gran país investidor. Entre 1990 e 1993 reciben un fluxo medio de 52,5 miles de millóns de dólares (De Laubier, 1995, p. 12. O cálculo é noso) que multiplica case por tres o do quinquenio previo e que, ademais, presenta unha traxectoria ascendente. Á continuidade na capacidade de atracción de Asia, co liderato de China, cabe suma-la recuperación de América Latina, onde a sinatura do Tratado constitutivo da ALENA acelerou os investimentos en dirección a México. África, sen embargo, continúa baixo mínimos e os países en transición da Europa Central e Oriental non acaban de despegar como área de atracción significativa.

No conxunto do período analizado non cabe pois defender unha caída global da importancia dos países en vías de desenvolvemento como destino dos fluxos de investimento directo. A proporción do stock de IDE nestas áreas é similar á súa participación na produción mundial (Jungnickel, 1993); e isto vale tamén para os bens manufacturados

(De Laubier, 1995). Esa proporción non se modificou sensiblemente nos últimos vinte anos. Agora ben, tivo lugar un cambio substancial nas zonas preferidas, cun abandono do cuarto mundo e unha atención crecente ós países con maiores taxas de crecemento actuais e potenciais. A substitución de Estados Unidos polo Xapón como gran país investidor explica en boa medida o novo mapa de fluxos. De novo, cabe preguntarse pola continuidade desta situación que, ata o momento, tan só caracterizou a segunda metade dos anos 80.

Nos países desenvolvidos combínanse cambios estruturais de relevancia con elementos máis conxunturais. Entre os primeiros, o nítido ascenso dos Estados Unidos como economía de acollida dos investimentos. Entre 1975 e 1980 o stock de investimentos directos na economía norteamericana pasa dun 11,2% do total mundial a un 17%; en 1985 xa ascendera ó 27%, mantendo practicamente esa porcentaxe na segunda metade dos anos 80. En termos de fluxos medios esa evolución pode captarse mellor. Durante a década dos 70 a economía norteamericana captara aproximadamente o 26% dos fluxos de investimento directo en dirección ós países industrializados. Pois ben, na primeira metade dos 80 capta un pouco máis do 50%; na segunda metade a porcentaxe descende lixeiramente, nun contexto de forte crecemento dos fluxos totais, o que provoca que se produza un aumento moi substancial en termos absolutos. No ano 1989 alcázase un máximo absoluto, coa entrada de máis de 69 mil millóns de dólares (cifra que supera o total da década anterior), para producirse a continuación un descenso moi pronunciado (en 1992, só 3,3 mil millóns de dólares) (OCDE, 1994b, p. 14), que se corrixe en 1993 (OCDE, 1994a).

Táboa 5.- Investimento directo nos Estados Unidos (en miles de millóns de dólares estadounidenses)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
<i>Sector</i>										
Primario	677	8.820	4.174	3.068	10.021	127	1.571	3.454	-2.282	-1.215
Secundario	3.686	4.363	8.911	14.107	25.022	31.924	38.604	17.053	8.276	4.039
Terciario	7.155	12.384	7.405	18.970	24.539	26.519	28.836	27.914	19.452	564
Total	11.518	25.567	20.490	36.145	59.582	58.570	69.011	48.421	25.446	3.388
<i>Area</i>										
Europa da que:	8.919	14.890	13.521	22.527	46.291	31.864	43.085	21.543	12.936	-46
G.Bretaña	3.730	7.184	5.198	11.319	25.627	19.167	18.939	4.519	4.382	-2.608
Francia	-133	776	35	980	3.155	3.122	2.744	5.987	4.462	-468
RFA	1.011	1.219	2.056	2.186	4.591	2.245	3.738	585	2.167	1.389
Holanda	2.662	3.381	2.877	4.375	8.413	6.137	7.323	7.163	1.006	-1.491
Canadá	170	3.435	774	2.526	4.336	1.852	1.793	1.821	2.383	-2.144
Xapón	1.644	4.358	3.368	7.031	8.806	17.205	18.653	18.754	10.660	3.960
Resto OCDE	160	1.197	1.391	2.955	1.592	2.703	-49	1.557	-70	1.099
Total OCDE	10.893	23.880	19.054	35.039	61.025	53.624	63.482	43.675	25.909	2.869
Resto do mundo	625	1.687	1.436	1.106	-1.443	4.946	5.529	4.746	-463	519

FONTE: OCDE, 1994b. Elaboración propia.

A distribución por países (e rexións) do investimento directo fai aparecer de inmediato o protagonismo das firmas europeas, cun 66% do stock en 1988 —cifra sensible—

mente similar á de 1984— (Campbell e McElrath, 1990) e un 59,3% aínda en 1992. Dentro de Europa, o primeiro país investidor é Gran Bretaña (22,58% do total en 1992), seguido de Holanda (14,62%) e xa a distancia Alemaña, Francia¹³ e Suíza. Outros dous países, o Xapón e Canadá, presentan tamén cifras relevantes, aínda que cunha evolución diverxente. O Xapón tiña o 8% do stock en 1983, pero pasa ó 16% en 1988 e case ó 23% en 1992, retirando a Gran Bretaña o título de primeiro investidor directo. Canadá, pola contra, mantén ó longo do período 1983/92 porcentaxes que rondan o 89%.

Sectorialmente o investimento en Estados Unidos é fundamentalmente terciario. No ano 1983 o investimento primario supoñía o 16% do total (sobre todo polo negocio petrolífero), o industrial o 35% (cos produtos químicos, de alimentación, metálicos, eléctricos e electrónicos en lugar destacado) e o terciario aproximadamente o 50% (fundamentalmente distribución, banca e finanzas); xa en 1992 o stock primario descendera a un 11% (cun incremento da investimento na minería), o secundario elevárase lixeiramente ata o 38% (cunha evolución notable do investimento na industria química, de alimentación, papel e impresión e minerais non metálicos) e o terciario mantivera a súa porcentaxe (cun positivo comportamento das finanzas¹⁴ e os outros servizos, que inclúen negocios inmobiliarios, hoteis e restaurantes, cine e servizos ás empresas) (OCDE, 1994b, p. 256). O perfil sectorial dos investimentos é moi marcado por países de orixe. As empresas de matriz xaponesa oriéntanse en boa medida cara ó sector terciario (distribución e banca), aínda que ó longo da década dos 80 a atracción do sector industrial (maquinaria eléctrica e electrónica, material de transporte, química) se levara a cabo, a expensas do sector primario (Watanabe, 1993). O investimento europeo prefere algo máis a manufactura, coas empresas francesas en química e metais, a alemana en química e máquinas e a británica e neerlandesa máis diversificada¹⁵ (OCDE, 1994a, p. 133). Por último, o investimento procedente do Medio Oriente concéntrase nos servizos petrolíferos, no negocio inmobiliario, na hostelería e nos servizos bancarios e financeiros. O perfil manufactureiro do investimento directo europeo afirmouse ó longo da década. Se os seus stocks eran o 59% do total de stocks de investimentos directos en manufacturas en 1980, ascendían ata un 73% en 1990; tamén a porcentaxe xaponesa sobe dende o 7 ó 14%, sendo os perdedores os países do grupo Canzas (Canadá, Australia, África do Sur, Nova Celandia), singularmente o veciño do norte, que pasan do 22% dos stocks de manufacturas a tan só o 8% (De Laubier, 1995, p. 9; OCDE, 1994a).

Os ensaios de explicación da crecente atracción estrutural da economía estadounidense —que debe integrar tamén a súa oscilación conxuntural— reveláronse globalmente insatisfactorios (Rainelli, 1990). As teorías centradas nas vantaxes específicas das firmas, asociadas tanto a estruturas oligopolistas na industria coma ós modelos de competencia oligopolista (Flowers, 1976; Graham, 1978) non presentan resultados concluíntes. Sen embargo, parece *a priori* fácil comprende-la atracción que exerce o mercado

¹³ Os investimentos franceses experimentaron un fortísimo crecemento nos últimos anos, multiplicando por máis de dous o seu valor entre 1987 e 1992.

¹⁴ Ata 1988 é o sector de distribución comercial o que máis medra para estabilizarse practicamente a continuación.

¹⁵ Cómpre destaca-la importancia do investimento no negocio petrolífero.

americano; para Jungnickel (1993, p. 11) varios factores influencian as decisións das multinacionais de investir nos Estados Unidos, incluíndo a estabilidade política, a opinión liberal cara ó investimento directo, a ameaza das barreiras á entrada ou, ás veces, un baixo valor do dólar. Case os mesmos factores son citados por Campbell e McElrath (1990, p. 30): un mercado amplo e rico, acceso a tecnoloxía punta, estabilidade política e clima favorable ó investimento. Factores máis recentes poden incluí-la presión doméstica cara ó proteccionismo que resulta do comercio internacional. Engaden a debilidade do dólar e a política macroeconómica prevalecente nos anos 80.

As empresas estranxeiras invisten nos Estados Unidos no momento no que poden facelo, para beneficiarse das características do seu mercado —que existían xa dende antes—. Só cando se equilibran ou invisten os factores de competitividade estrutural da economía norteamericana¹⁶ en favor dalgunhas economías europeas ou asiáticas, as firmas destes países, coa súa especificidade sectorial, gozan das vantaxes de propiedade que lles permiten aumenta-las súas vendas no mercado norteamericano. Estas vendas poden adopta-la forma de exportacións ou de vendas polas filiais. A opción por unha ou por outra forma de cubri-lo mercado americano dependerá do diferencial competitivo, do peso das economías de escala ou, pola contra, da relevancia do contacto directo ou da adaptación do produto á demanda, da taxa de cambio do dólar en relación con outras moedas ou do grao de proteccionismo, así como do dinamismo da economía norteamericana en relación coas dos demais países desenvolvidos.

Táboa 6.- Fluxos de investimento en dirección á CEE. Medias anuais

País receptor Zona de procedencia	Millóns de dólares USA			Porcentaxes		
	1983-85	1986-89	1990-92	1983-85	1986-89	1990-92
BÉLXICA-LUX.						
CEE	531,51	2.467,96	4.994,51	61,61	72,11	81,86
Outra Europa	55,23	306,77	181,87	6,40	8,96	2,98
USA	191,57	220,15	584,87	22,21	6,43	9,59
Xapón	47,19	350,91	152,39	5,47	10,25	2,50
Total	862,67	3.422,50	6.101,00	7,54	7,72	14,50
DINAMARCA						
CEE	-10,12	105,63	402,85	-16,68	23,00	56,26
Outra Europa	46,39	375,61	221,74	76,47	81,79	30,97
USA	23,61	-26,60	82,54	38,92	-5,79	11,53
Xapón	0,96	12,09	3,72	1,58	2,63	0,52
Total	60,67	459,25	716,00	0,53	1,04	1,70
FRANCIA						
CEE	933,95	3.988,29	5.103,85	46,40	66,12	61,32
Outra Europa	292,69	758,34	986,88	14,54	12,57	11,86
USA	480,12	595,54	1.297,68	23,85	9,87	15,59
Xapón	72,62	298,84	511,74	3,61	4,95	6,15
Total	2.013,00	6.031,50	8.322,67	17,59	13,60	19,79
ALEMAÑA						
CEE	611,74	1.893,68	1.202,24	62,98	66,33	58,15
Outra Europa	169,45	505,04	-497,26	17,45	17,69	-24,05
USA	-54,93	-141,29	292,99	-5,66	-4,95	14,17
Xapón	134,33	462,40	662,68	13,83	16,20	32,05
Total	971,33	2.854,75	2.067,33	8,49	6,44	4,91

¹⁶ Esta énfase na variación da competitividade estrutural tamén a poñen Graham e Krugman (1991).

Táboa 6 (continuación).- Fluxos de investimento en dirección á CEE. Medias anuais

País receptor Zona de procedencia	Millóns de dólares USA			Porcentaxes		
	1983-85	1986-89	1990-92	1983-85	1986-89	1990-92
GRECIA						
CEE	0,00	342,09	611,15		58,43	85,32
Outra Europa	0,00	115,60	64,14		19,74	8,95
USA	0,00	27,61	17,42		4,72	2,43
Xapón	0,00	0,00	4,53		0,00	0,63
Total	0,00	585,50	716,33		1,32	1,70
IRLANDA						
CEE	27,90	11,12	11,38	18,76	20,03	16,99
Outra Europa	23,19	10,06	7,68	15,60	18,13	11,46
USA	88,05	28,42	39,99	59,23	51,20	59,69
Xapón	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	148,67	55,50	67,00	1,30	0,13	0,16
ITALIA						
CEE	666,65	1.881,32	1434,23	55,55	57,07	45,27
Outra Europa	52,50	843,45	1150,54	4,38	25,59	36,31
USA	418,32	715,84	230,89	34,86	21,72	7,29
Xapón	-5,10	91,47	96,35	-0,43	2,77	3,04
Total	1.200,00	3.296,50	3168,33	10,49	7,43	7,53
HOLANDA						
CEE	245,70	2.051,09	2.631,19	37,13	56,14	56,83
Outra Europa	172,62	640,43	1.022,77	26,09	17,53	22,09
USA	-14,52	-181,67	714,91	-2,19	-4,97	15,44
Xapón	20,82	180,24	149,99	3,15	4,93	3,24
Total	661,67	3.653,75	4.630,00	5,78	8,24	11,01
Total	11.443,33	44.355,00	42.064,67	100,00	100,00	100,00
PORTUGAL						
CEE	91,86	500,28	1.372,63	51,22	71,42	73,69
Outra Europa	28,94	85,91	202,98	16,14	12,26	10,90
USA	35,18	48,05	83,55	19,61	6,86	4,49
Xapón	5,38	7,33	31,70	3,00	1,05	1,70
Total	179,33	700,50	1.862,67	1,57	1,58	4,43
ESPAÑA						
CEE	751,36	2.229,98	4.862,27	42,01	51,12	66,93
Outra Europa	177,95	421,60	360,20	9,95	9,66	4,96
USA	286,09	227,82	327,26	16,00	5,22	4,50
Xapón	51,03	117,01	126,56	2,85	2,68	1,74
Total	1.788,33	4.362,25	7.265,00	15,63	9,83	17,27
R.UNIDO						
CEE	344,40	7.113,55	2.698,33	9,68	37,57	37,75
Outra Europa	522,92	2.741,01	710,78	14,70	14,48	9,94
USA	2.275,62	4.634,14	2.828,77	63,96	24,48	39,57
Xapón	201,07	1.448,85	111,37	5,65	7,65	1,56
Total	3.557,67	18.933,00	7.148,33	31,09	42,69	16,99
CEE						
CEE	4.194,94	22.584,99	25.324,63	36,66	50,92	60,20
Outra Europa	1.541,90	6.803,81	4.412,31	13,47	15,34	10,49
USA	3.729,09	6.148,00	6.500,88	32,59	13,86	15,45
Xapón	528,29	2.969,13	1.851,01	4,62	6,69	4,40
Total	11.443,33	44.355,00	42.064,67	100,00	100,00	100,00

FONTE: OCDE 1994b-. Elaboración propia.

Tamén convén destaca-la oscilación na capacidade de atracción da Comunidade Europea como área de localización dos investimentos directos. Durante a década dos anos

70 a CEE captara o 57,3% dos investimentos directos dirixidos cara á área OCDE —que agrupa ó conxunto dos países industrializados—. Sen embargo, xa na última parte da década citada e, sobre todo, na primeira parte dos anos 80 esta porcentaxe diminuíra (na primeira parte dos 80 foi dun 36,9%). Así, na CEE estaban radicados o 34,7% dos stocks de investimento directo en 1975 pero só o 25,3% en 1983. Con todo, o comportamento é moi diferente duns países comunitarios a outros. Mentres Alemaña, Grecia, Holanda e Irlanda perden capacidade de atracción, outros países, como Bélxica, Luxemburgo, España ou Italia ven aumenta-las entradas na súa economía.

Entre 1985 e 1989 os fluxos experimentan un lixeiro aumento porcentual, ata o 37,7% do total OCDE; e no período 1993 ten lugar unha verdadeira explosión, captando o 61,6% dos investimentos totais OCDE. De novo, o comportamento por países é diverxente. Bélxica e España continúan mostrando un perfil positivo, ó que agora se suman Francia e Portugal. Alemaña, Grecia e Irlanda, pola contra, perden peso porcentual, sumándose agora a este comportamento Italia, Holanda e o Reino Unido. Aparentemente, non existe un criterio fixo: países centrais e periféricos de Europa en ámbolos dous grupos; países de gran tamaño e de pequeno tamaño. Países moi abertos ó exterior e outros que o son menos.

Para avanzar un pouco máis na comprensión deste proceso, calculamos para a CEE-12 e para cada país a procedencia dos investimentos, distinguindo os intra-comunitarios, os procedentes do resto de Europa, os estadounidenses e os xaponeses, no período 1992, para o que contamos con información suficiente (OCDE, 1994b)¹⁷. Os fluxos de investimento directo intracomunitario non cesan de medrar, partindo dun modesto 36% ata un notable 59%. Pola contra, os fluxos de procedencia estadounidense mostran unha pendente negativa fortísima, entre a primeira e a segunda metade dos 80, con estabilidade posterior. As outras dúas zonas mostran un perfil similar: tanto os investimentos xaponeses como os dos restantes países europeos ocupan parcialmente o baleiro deixado polas norteamericanas, pero froito dun impulso conxuntural, pois á fin da década a súa porcentaxe cae por debaixo das cifras iniciais.

Táboa 7.- Fluxos en dirección á CEE excluindo os intracomunitarios (en millóns de dólares USA)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Total	9.287	5.071	7.387	7.662	21.371	21.515	36.533	21.959	25.867	28.261
Outra Europa	20	26	19	40	20	46	27	42	27	14
USA	58	43	49	31	28	9	39	17	32	56
Xapón	7	6	8	8	11	16	15	16	7	7

FONTE: OCDE 1994b. Elaboración propia

Nun grupo importante de países os investimentos intracomunitarios eran xa dominantes ó inicio do período e medran a niveis aínda maiores (Bélxica, Francia, Grecia, España e Portugal). A eles podería aínda unirse Holanda, aínda que a partir dun nivel intra-

¹⁷ Dividimos este período en tres subperíodos, 83/85, 86/89, 90/92. Os datos que ofrecemos a continuación refírense a eles.

comunitario máis baixo polo peso da outra Europa. En Alemaña e Italia os investimentos intracomunitarios son tamén relevantes pero a penas si progresan. En Dinamarca e o Reino Unido o punto de partida era baixo pero a progresión forte. Só en Irlanda o peso dos investimentos intracomunitarios era baixo e o progreso mínimo. Outras especificidades nacionais relevantes son as seguintes: os investimentos xaponeses son importantes en Alemaña, só, e ademais o seu perfil é de franco ascenso; no último período supoñen un 20% dos investimentos totais¹⁸. Os investimentos estadounidenses tiñan un forte peso en Dinamarca, Irlanda, Italia, España e o Reino Unido —superando o 30% do total—. Pero tan só en Irlanda conseguen evitar unha caída en picado. Por fin, os investimentos do resto de Europa eran relevantes (superiores ó 15%) en Dinamarca (crecentes), Holanda (lixeiro descenso), Alemaña (á baixa), Grecia (forte descenso), Irlanda (estable), Portugal (en descenso). En Francia e Italia experimentan sen embargo un marcado ascenso.

BIBLIOGRAFÍA

- BAILEY, P.; PARISOTTO, A.; RENSHAW, G. (1993): *Multinationals and Employment. The Global Economy of the 1990s*. International Labour Office.
- BORDENAVE, G.; LUNG, Y. (1993): *Les Nouvelles Configurations de l'Espace Automobile Européen*. IERSudouest. Université Bordeaux I.
- BOYER, R.; FREYSSENET, M. (1993): "L'Émergence de Nouveaux Modèles Industriels", *I Encontro Internacional de GERPISA*, [Fotocopiado].
- BUIGUES, P.; JACQUEMIN, A. (1992): "Inversión extranjera directa y exportaciones en el Mercado Común: Aspectos teóricos, empíricos y de política económica", *Moneda y Crédito*, N. 94.
- CAMPBELL, D.; MCEL RATH, R.G. (1990): "The Employment Effects of Multinational Enterprises in the United States and of American Multinationals Abroad", *World Paper*, N. 64. International Labour Office.
- CANTWELL, J. [dir.] (1992): *Multinational Investment in Modern Europe*. E. Elgar.
- CANTWELL, J. (1989): *Technological Innovation and Multinational Corporation*. Basil Blackwell.
- CHESNAIS, F. (1994): *La Mondialisation du Capital*. Syros.
- FERNÁNDEZ LEICEAGA, X. (1991): *As transformacións do sistema transnacional no período de crise orgánica*. Lankadernoak, Hegoa.
- FLOWERS, E.B. (1976): "Oligopolistic Reactions in European and Canadian Direct Investment in the United States", *Journal of International Business Studies*, Vol. 7, N. 3.
- FUENTES, N.A.; ALEGRÍA, T.; BRANNON, J.T.; JAMES, D.D.; LUCKER, G.W. (1993): "Local Sourcing and Indirect Employment: Multinational Enterprises in Northern Mexico", en Bailey e outros.
- GLICKMAN, N.; WOODWARD, D.P. (1989): *The New Competitors: How Foreign Investors are Changing the US Economy*. Basic Books.
- GRAHAM, E.M. (1978): "Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon?", *Journal of Postkeynesian Economics*, 1, N. 1.
- GRAHAM, E.M. (1992): "La inversión extranjera directa: Teorías alternativas y evidencia internacional", *Moneda y Crédito*, N. 94.

¹⁸ No Reino Unido superaban o 5% do total ata 1990, pero caen en picado despois.

- GRAHAM, E.M.; KRUGMAN, P.R. (1991): *Foreign Direct Investment in the United States*. Institute for International Economics.
- JUGNICKEL, J. (1993): "Recent Trends in Foreign Direct Investment", en Bailey e outros.
- LAUBIER, D. de (1995): "Les Investissements Manufacturiers à l'Étranger depuis 1980", *Économie Internationale*, N. 61.
- LUNG, Y. (1995): "Modèles Industriels et Géographie de Production", *Cahier 95.01*. IERSO.
- MICHALET, C.A e outros (1983): *Nationalisations et Internationalisations*. La Découverte.
- OCDE (1987): *Investissement International et Entreprises Multinationales*.
- OCDE (1994a): *Performances des Filiales Étrangères dans les Pays de l'OCDE*.
- OCDE (1994b): *Annuaire des Statistiques d'Investissement Direct International 1994*.
- OCDE (1994c): *Échanges et Investissements. Les Trasplants*.
- OCDE (1995): *Investissement Direct Étranger, Échanges et Emploi*.
- ONU (1988), *Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects*.
- PATO, P.; PAVITT, K. (1991): "Large Firms in the Production of the World's Technology: An Important Case of 'non Globalisation'", *Journal of International Business Studies*.
- PATEL, P. (1993): "Localized Production of Technology for Global Markets", *Cambridge Journal of Economics*.
- RAINELLI, M. (1990): *Les Investissements Étrangers aux États-Unis*. Economica.
- SACHWALD, F. [dir.] (1993a): *L'Europe et la Globalisation: Acquisitions et Accords dans l'Industrie*. IFRI. Masson.
- SACHWALD, F. [dir.] (1993b): *Les Entreprises Japonaises en Europe: Motivations et Stratégies*. IFRI. Masson.
- SACHWALD, F. [dir.] (1994): *Les Défis de Mondialisation*. IFRI. Masson.
- SANNARANDACCIO, F. (1990): *European Direct Investment in US Manufacturing*. Kappa.
- SAVY, M.; VELTZ, P. [dir.] (1995): *Economie Globale et Réinvention du Local*. Datar. de l'Aube.
- WATANABE, S. (1993): "Growth and Structural Changes of Japanese Overseas Direct Investment: Implications for Labour and Management in Host Economies", en Bailey e outros.
- WOMACK, J.P.; JONES, D.T.; ROOS D. (1992): *Le Système qui va Changer le Monde*. Dunod.