

P

Papers de treball

Sèrie: sector exterior

La inversió exterior a Catalunya en el marc de la globalització

Cristina Amarelo

Tatiana Fernández

Albert Saló



Generalitat de Catalunya
Departament d'Economia i Finances
Direcció General d'Anàlisi i Política Econòmica

El Departament d'Economia i Finances no comparteix necessàriament les opinions expressades pels autors en aquests treballs.

La inversió exterior a Catalunya en el marc de la globalització

Cristina Amarelo

Tatiana Fernández

Direcció General d'Anàlisi i Política Econòmica

Albert Saló

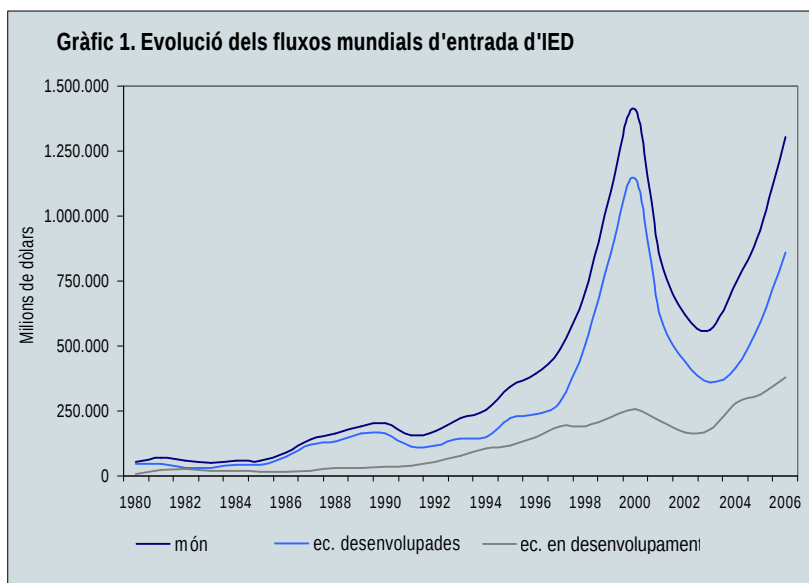
Universitat de Girona

1. Introducció

En les darreres dècades els processos de liberalització dels intercanvis de béns i capitals a escala internacional, les millores en els sistemes de transport i el desenvolupament i nou rol de les tecnologies de la informació i la comunicació han facilitat la dispersió de les activitats econòmiques a un nombre cada vegada més elevat de països. En aquest context, els fluxos mundials d'inversió estrangera directa (IED¹) s'haurien multiplicat en el període 1980-2006 per més de 20 (segons les estimacions de l'UNCTAD). Després d'assolir un màxim l'any 2000, quan la inversió va ser estimulada per l'auge de les fusions i la forta expansió de les empreses tecnològiques, la inversió va decaure a causa de la desacceleració global a partir de 2001, i els anys següents s'ha anat recuperant gradualment.

El vehicle principal de la IED són les multinacionals, que generen més de la meitat dels fluxos internacionals i més de dos terços dels fluxos dirigits als països en desenvolupament. Els avenços en les tecnologies de la comunicació han permès que les empreses desenvolupin estratègies de competitivitat que consisteixen a fragmentar el procés productiu i localitzar les diverses fases de la cadena de valor on els sigui més avantatjós (en termes de costos, de qualitat...), fenomen que es coneix amb el nom d'*offshoring*. Així doncs, per a l'any 2006, l'UNCTAD estima que el valor agregat i les exportacions d'unes 78.000 empreses transnacionals i les seves 780.000 filials a l'estranger representaven l'equivalent al 10% del PIB i la tercera part de les exportacions mundials respectivament.

¹ La inversió estrangera directa (IED) és una inversió amb un caràcter durador, que implica el control de la direcció d'una activitat empresarial per part d'una empresa o entitat exterior. En aquest sentit, la IED, a diferència de les inversions en cartera o a curt termini, reflecteix un cert compromís d'estabilitat. Té en compte factors com els fonaments econòmics del país de destinació, la confiança en les institucions, el clima de negocis, etc. Tot i així, cal matisar que als darrers anys el seu grau de volatilitat també ha incrementat, pel mateix procés de globalització i pel creixement de determinats instruments financers més inestables i que també es consideren inclosos en la IED.



Font: Unctad.

Els països emergents, particularment la Xina (que és el país del món amb més filials de multinacionals), han estat els principals protagonistes d'aquest fenomen, en tant que les grans empreses multinacionals, sovint dels països més pròspers, hi han deslocalitzat part dels seus processos productius per aprofitar els seus menors costos laborals i accedir a uns mercats amb un gran potencial de creixement. Segons la UNCTAD (vegeu el quadre 1) l'any 2000 l'estoc de IED rebut als països en desenvolupament (és a dir, la inversió acumulada) ja representava més d'una quarta part del seu PIB. Aquest pes s'ha mantingut en els anys posteriors, en què els PIB d'aquests països i els fluxos d'inversió estrangera rebuda han presentat un gran dinamisme. Destaca el paper de Xina, que el 2006 era el quart país del món per estoc d'inversió rebuda, després dels EUA, el Regne Unit i França. De fet, l'IED ja representa la principal font de finançament exterior de les economies en desenvolupament, si bé està molt concentrada en un nombre reduït de països, com ara la Xina, Singapur, Rússia, Brasil i Mèxic, mentre que àrees com Àfrica, l'Orient Mitjà i l'Àsia central en resten força excloses. En canvi, pel que fa a l'origen de la inversió directa, prové majoritàriament de països desenvolupats, encapçalats pels EUA, Regne Unit, Alemanya, França, Països Baixos, Espanya i Japó. Tanmateix als darrers anys s'observa una importància creixent de la inversió de transnacionals procedents d'algunes economies emergents.

Les xifres de la UNCTAD il·lustren la notable importància de l'economia espanyola en termes d'inversió exterior. Pel que fa al seu paper com a inversor actiu, en l'última dècada ha multiplicat el seu protagonisme, i el 2004 ha assolit la quarta posició mundial pel que fa a l'emissió de fluxos d'inversió,² posició que ha mantingut en els dos anys posteriors. En termes d'estoc acumulat d'inversió realitzada, també es posiciona junt amb els països capdavaners, i ocupat la vuitena posició internacional, amb un estoc invertit similar al del Japó.

² Els informes de la UNCTAD reflecteixen habitualment discrepàncies entre les entrades i sortides d'IED per a l'agregat mundial tant en termes de fluxos com d'estoc, la qual cosa s'explica per les diferents metodologies i fonts de càlcul entre els països.

Quadre 1. Indicadors mundials d'inversió estrangera directa (IED)

	1980	1990	2000	2006
Món				
Estoc rebut (% s/PIB)	6,7	8,5	18,3	24,8
Estoc invertit (% s/PIB)	5,8	8,6	20,6	26,1
Països desenvolupats				
Estoc rebut (% s/PIB)	4,9	8,2	16,2	24,2
Estoc invertit (% s/PIB)	6,2	9,6	22,8	30,7
Països en desenvolupament				
Estoc rebut (% s/PIB)	5,1	9,8	26,3	26,7
Estoc invertit (% s/PIB)	2,7	4,3	13,4	13,9

Font: Unctad.

Les perspectives de futur apunten que la IED seguirà augmentant en la mesura que s'ha convertit en una eina de les empreses per competir en el marc internacional. Fins fa uns anys, les deslocalitzacions a escala internacional havien estat protagonitzades en gran mesura per empreses del sector industrial i per les fases més mecanitzades del procés de producció i amb un valor afegit menor. En els darrers anys, però, les activitats de serveis han adquirit un pes molt rellevant en els fluxos internacionals d'inversió estrangera directa.

En aquest context, el present paper de treball té com a objectiu analitzar el fenomen de la inversió estrangera directa a Catalunya des dels anys vuitanta fins a l'actualitat. Catalunya ha estat tradicionalment, i especialment des de l'adhesió d'Espanya a la UE, un territori receptor d'inversió estrangera directa, inversions que han tingut com a destinació preferent el sector productiu. Entre els elements que tradicionalment han impulsat les inversions procedents de multinacionals estrangeres destaquen la ubicació geogràfica de Catalunya, la seva importància com a punt d'accés a nous mercats, el dens teixit industrial amb una àmplia oferta de subministraments locals i els costos laborals més baixos per comparació amb la mitjana europea. Des de finals dels anys noranta hi ha hagut un alentiment del creixement dels fluxos d'IED, que s'explica, entre d'altres factors, per l'exhauriment dels efectes immediats de la incorporació a la UE i per la irrupció en el panorama mundial de noves zones emergents d'atracció d'inversió. Tanmateix, la presència de multinacionals a l'economia catalana continua sent molt rellevant, amb més de 3.000 empreses estrangeres,³ que concentren un percentatge elevat dels ocupats i la facturació tant a les manufactures (especialment en els sectors de materials de transport, químic, cautxú i matèries plàstiques, i equips elèctrics i electrònics) com en els serveis (especialment en activitats de lloguer, informàtiques i d'R+D, comerç a l'engròs i al detall i serveis tècnics). En un context en què els costos laborals ja no són un avantatge competitiu, la capacitat de Catalunya per atraure inversió estrangera depèn cada vegada més d'aquells factors clau per activitats de valor afegit elevat, com el capital humà o la qualitat de les infraestructures.

³ Quart informe sobre la inversió estrangera a l'àrea de Barcelona per a l'any 2006.

Des de 1999 s'ha produït, però, un canvi molt important en el rol de Catalunya i Espanya en relació amb la IED, ja que han passat de ser territoris receptors nets d'IED a ser-ne emissors nets. La inversió a l'exterior està protagonitzada per operacions de grans empreses. En els darrers anys, però, es detecta un creixent nombre de pime, fonamentalment industrials, que inverteixen en filials a l'exterior, destacant en el cas català les inversions a la Xina. Aquestes operacions, que en els fluxos d'IED no tenen gairebé cap visibilitat, són un fenomen clau i qualitativament molt important per garantir la seva supervivència en uns mercats cada vegada més globals.

L'estructura del treball és la següent. Després d'aquesta introducció en què s'ha presentat breument el context internacional en què s'emmarca l'anàlisi del cas català, el segon apartat tracta el tema de la inversió estrangera a Catalunya, a partir d'una descripció de les dades d'inversió estrangera des de l'any 1993 i de la informació qualitativa aportada per altres estudis econòmics sobre el fenomen a Catalunya. L'anàlisi se centra en la inversió directa, sense tenir en compte les operacions d'inversions ETVE (entitats de tinença de valors) realitzades per motius fiscals i amb molt poca incidència a l'economia real (les inversions ETVE s'analitzen a l'annex). Així mateix, la informació es complementa amb algunes xifres sobre la rellevància de les empreses amb participació de capital estranger a Catalunya. Al tercer apartat s'analitza la inversió catalana a l'exterior, que s'ha vist impulsada en els últims anys per la internacionalització de l'empresa catalana i com a eina per competir a l'entorn internacional. Finalment, s'ha inclòs un apartat de conclusions i dos annexos: en el primer s'analitza l'evolució dels fluxos d'inversió motivats per inversions de tipus ETVE a Catalunya i a Espanya, i en el segon es fa una breu explicació de les fonts de dades disponibles.

2. Evolució de la IED a Catalunya

2.1. Introducció

L'economia catalana s'ha caracteritzat en les darreres dècades per la seva rellevància com a zona d'atracció de la inversió estrangera. L'entrada de capital estranger va constituir un dels trets més destacats dels procés d'obertura de l'economia catalana a partir dels anys seixanta. Aquest fet es va accentuar a partir de la incorporació a la UE, i durant els anys posteriors es van rebre un volum molt important d'inversions directes, sobretot protagonitzades per empreses europees i centrades al sector industrial, tot i que als darrers anys s'observa un canvi d'orientació cap als serveis. Catalunya va ser un dels territoris que va liderar aquest fenomen dins del conjunt de l'Estat, que representa més d'una quarta part del volum d'inversió rebuda. Durant el període 1986-1992 la IED rebuda a Catalunya va créixer un 62,6% anual en termes nominals. La rellevància de la inversió estrangera i de les multinacionals a l'economia catalana és un fet àmpliament contrastat.

En el període 1993-2006 el creixement de la IED es va desaccelerar (va augmentar un 10,3% nominal de mitjana anual), malgrat que els fluxos rebuts l'any 2006 eren

un 83% superiors als de 1993. Les principals raons d'aquest dinamisme menor tenen a veure fonamentalment amb l'esgotament dels efectes immediats de la incorporació a la UE i la irrupció en el panorama mundial de noves zones emergents d'atracció d'inversió. A més, el canvi metodològic en la sèrie del Registre d'Inversions Exteriors del Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme de l'any 1993 també ha tingut un paper important en aquesta desacceleració. Abans d'aquell any les dades d'IED es referien a les inversions autoritzades computades segons el lloc físic de realització. A partir de 1993 es consideren les inversions brutes realitzades i es computen segons la seu social de l'empresa.

En aquest marc, a l'apartat 2.2 s'analitza l'evolució dels fluxos d'inversió estrangera directa rebuts a Catalunya en el període 1993-2006, primer per als fluxos globals i posteriorment per països d'origen i per sectors de destinació. En els tres casos s'exclouen de l'anàlisi les inversions en ETVE, que s'analitzen a l'annex. Una part important dels fluxos rebuts d'IED ha tingut com a objectiu la implantació d'empreses multinacionals a Catalunya. A l'apartat 2.3 s'estudia el pes de les empreses amb capital estranger a Catalunya, a partir dels estudis disponibles i de les dades de les enquestes industrial i de serveis de l'INE per a Catalunya. L'apartat 2.4 tracta el tema de les deslocalitzacions d'empreses multinacionals a Catalunya, a partir dels resultats dels estudis empírics disponibles en aquest àmbit. Finalment, a l'apartat 2.5 es fa un breu repàs dels factors d'atracció de la IED a Catalunya i de la seva evolució.

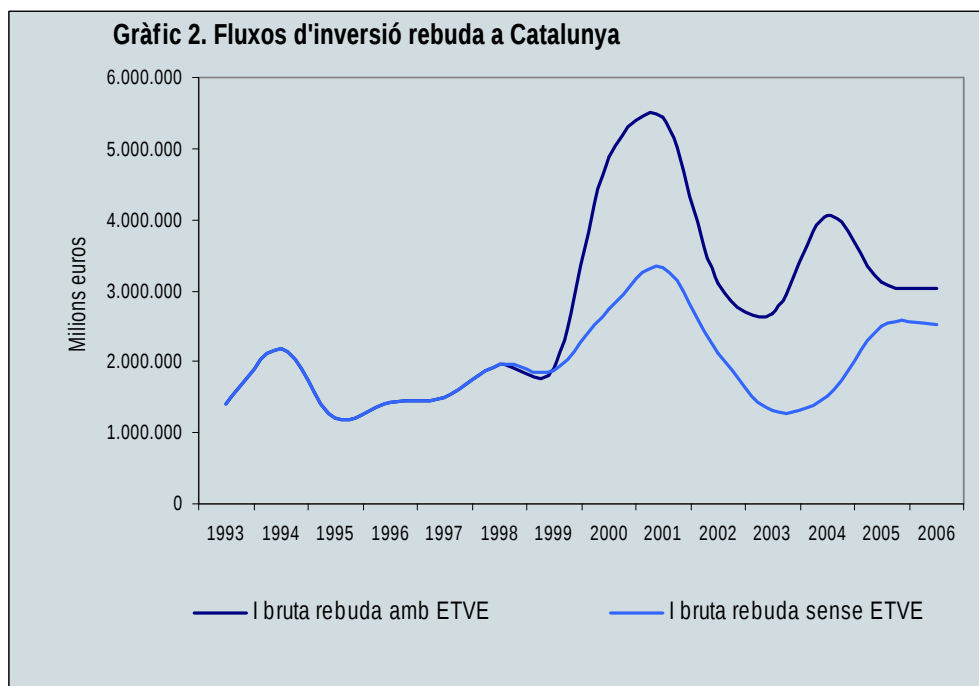
2.2. L'evolució dels fluxos d'inversió estrangera directa a Catalunya en el període 1993-2006

En aquest apartat s'analitzen els fluxos d'inversió estrangera rebuts a Catalunya en el període 1993-2006 a partir de les dades d'inversió bruta del Registre d'Inversions Exteriors del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç. A l'hora d'interpretar les dades d'IED a Catalunya cal tenir en compte una sèrie de qüestions metodològiques rellevants.

Per a les comunitats autònomes, les úniques dades disponibles per analitzar l'evolució dels fluxos d'inversió estrangera rebuts a Catalunya són les dades d'inversió bruta del Registre d'Inversions Exteriors. El Registre recull les operacions de no residents que suposin la participació en societats espanyoles no cotitzades o cotitzades (en aquest cas quan la participació és superior al 10%); la constitució o ampliació de dotació de sucursals d'empreses estrangeres;⁴ i altres formes d'inversió en fundacions, cooperatives o agrupacions d'interès econòmic, entre d'altres. Les dades del Registre permeten identificar les inversions en operacions d'entitats de tinença de valors estrangers (ETVE) de la resta. Aquestes operacions obeeixen a estratègies d'optimització fiscal de les empreses, ja que el seu objectiu principal és la tinença de participacions de societats situades a l'estranger i en la majoria dels casos les seves inversions no tenen efectes econòmics directes.

⁴ Hi ha d'altres formes d'activitat multinacional que no generen inversió, com ara certes modalitats de subcontractació a l'exterior o *off-shoring*, l'establiment de franquícies i la concessió de *royalties*.

Per a les comunitats autònomes no hi ha dades relatives a la inversió neta (que és el resultat de restar les desinversions a la inversió bruta). Tal com reconeix el Banc d'Espanya (2007) en la majoria dels casos, el registre dels fluxos d'inversió bruta és una informació difícil d'interpretar, atesa l'extraordinària mobilitat del capital i la seva sensibilitat a les grans operacions que incrementa de forma exponencial els fluxos de compravenda dels diferents actius financers. Tanmateix, aquestes són les úniques dades que disposem per a Catalunya.



Font: Registre d'Inversions. Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

a) Evolució dels fluxos globals

Com s'ha indicat abans, per al període 1993-2006 els fluxos d'inversió estrangera rebuts a Catalunya van créixer de mitjana anual un 10,3% en termes nominals, un creixement important si bé força inferior al del període anterior (62,6%). La recepció d'inversió estrangera va presentar un cert estancament, després del màxim assolit al voltant de l'any 2000, però des del 2004 es produeix una recuperació. Pel que fa al pes de Catalunya en la IED territorialitzada al conjunt de l'Estat, ha augmentat lleugerament des d'un 20,8% al període 1993-2001 fins a una participació d'un 21,5% en el període 2002-2006.⁵

⁵ Cal destacar que en el període 2002-2006 el pes de la IED no territorialitzada en el conjunt de l'Estat gairebé s'ha triplicat en relació amb el període 1993-2001 (del 5,5% al 15,2%).

Quadre 2. Evolució dels fluxos d'inversió exterior. % variació mitjana anual

	Inversió estrangera		Inversió a l'exterior	
	Catalunya	Espanya	Catalunya	Espanya
1986-1992*	62,6	34,8	22,1	28,5
1993-2006	10,3	12,4	44,7	46,8
1993-2001	15,9	23,3	58,8	59,2
2002-2006	1,3	-5,1	22,2	26,9

*En el cas d'Espanya, és per al període 1988-1992

Font: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç

Nota: canvi metodològic a partir de 1993. En la sèrie anterior es consideraven les inversions autoritzades i s'imputaven segons el lloc físic de la realització. A partir de 1993 són inversions efectives, es computen segons la seu social de l'empresa, i s'ha exclòs la inversió en les entitats de tinença de valors estrangers.

Per comunitats autònomes, Madrid ha concentrat en el període 1993-2006 més del 50% de la IED territorialitzada al conjunt de l'Estat. És la comunitat autònoma que rep un major volum d'inversió, ja que compta amb factors com l'efecte capitalitat, alhora que concentra les inversions amb una funció més comercial. A més, cal tenir present que la IED es computa a la CA on radica la seu social de l'empresa filial en què es fa la inversió, per tant, també hi ha un important efecte seu. Catalunya ha concentrat en aquest període més del 20% de la IED territorialitzada al conjunt de l'Estat, percentatge molt inferior al de Madrid però sensiblement superior al de la resta de les comunitats autònomes, atès que cap altra en concentra més del 5%. Tal com apunta Díaz (2002) la fortalesa econòmica d'aquestes dues regions en termes de PIB i d'inversió interna (formació bruta de capital) són els principals motius d'atracció de la inversió estrangera.

Quadre 3. Evolució dels fluxos rebuts d'inversió estrangera. Pes relatiu (%) per CA respecte al conjunt de l'Estat

	1993-2001	2002-2006
Madrid	55,1	44,2
Catalunya	19,7	18,2
Astúries	1,3	4,3
C. Valenciana	5,4	3,0
Andalusia	2,9	2,7
Múrcia	0,4	2,5
Galícia	0,9	2,2
País Basc	3,6	2,1
Balears	1,5	1,7
Illes Canàries	1,2	1,0
Castella-la Manxa	0,2	0,7
Castella i Lleó	0,5	0,6
Aragó	0,9	0,5
Navarra	0,7	0,4
Extremadura	0,2	0,2
La Rioja	0,1	0,2
Cantàbria	0,1	0,1
Ceuta i Melilla	0,0	0,1
Sense assignar	5,5	15,2
Espanya	100,0	100,0

Font: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç

Nota: s'ha considerat la IED sense ETVE

L'anàlisi de la presència d'inversió estrangera a Catalunya exigiria l'estudi de variables d'estoc, però malauradament no es disposa d'aquesta informació per a les comunitats autònomes. L'única informació relacionada és la que proporciona el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç al seu informe sobre la posició de la inversió estrangera directa a Espanya. En aquest informe s'estima la posició d'IED (és a dir, l'estoc) a partir de la suma de dos conceptes, els fons propis de les empreses amb participació estrangera⁶ i el finançament a llarg termini que reben d'altres filials del mateix grup empresarial, ponderant per la participació del capital estranger. En aquest informe, a més, es fa una estimació de l'immobilitzat material corresponent a les empreses amb capital estranger (és a dir, terrenys, edificis, mobiliari, maquinària, etc.), i aquesta informació es publica desagregada per comunitats autònomes. L'any 2005, l'immobilitzat material de la inversió estrangera ascendia a Catalunya a 17.303 milions d'euros, amb un pes d'un 22,8% sobre el conjunt de l'Estat, molt similar al de la Comunitat de Madrid (25,2%) i sensiblement superior al de la resta de comunitats autònomes (Andalusia 8,5%, Comunitat Valenciana 6,5%, Astúries 5,1% i el País Basc 4,7%). A l'hora d'interpretar aquestes dades és important tenir en compte que, com en les dades de fluxos, es basen en el domicili declarat pels inversors i, per tant, la comunitat autònoma del domicili social de l'empresa pot no coincidir amb aquella en què es troben els actius productius de l'empresa, l'ocupació o els centres de decisió.

La rellevància de la IED es constata també a l'hora d'analitzar el pes que representa la IED sobre la formació bruta de capital de l'economia. A Catalunya aquest pes va assolir el seu màxim l'any 2001 amb el 10,3%. Després d'un descens pronunciat als dos anys següents fins al 3,4%, s'observa una recuperació progressiva a partir de 2004, fins al 4,8% el 2006. Val a dir que aquestes xifres s'han d'agafar amb prudència, ja que els fluxos d'inversió del Registre d'Inversions no inclouen la inversió de no residents en immobles, a diferència de la formació bruta de capital, i ben segur que aquesta partida no ha estat menyspreable als darrers anys, d'acord amb l'expansió del sector de la construcció a Catalunya.⁷ A Espanya es va assolir el màxim l'any 2002 amb un 25,1%, i des de llavors el pes s'ha anat reduint fins al 3,2% el 2006.

A escala internacional les dades d'IED comparables entre països són les de les balances de pagaments, que recull l'UNCTAD, però que no estan disponibles per a les comunitats autònomes. El concepte d'IED de la balança de pagaments presenta diferències metodològiques importants respecte de les dades del registre (vegeu l'annex), entre les quals destaca el fet d'incloure les inversions dels estrangers en immobles i de no permetre la diferenciació de les operacions ETVE (que tenen escassos efectes directes sobre el sistema productiu). Tal com recull el quadre 4, des dels anys setanta el pes de la IED en la formació bruta de capital fix a Espanya ha estat persistentment superior a la mitjana mundial. En canvi, en relació amb el

⁶ Els fons propis en terminologia comptable equivalen al capital social, les reserves i els resultats de l'exercici d'una empresa en qüestió.

⁷ Les dades de balança de pagaments per a Espanya mostren que al període 2003-2006 aproximadament un 30% de la inversió estrangera rebuda a Espanya es va destinar a l'adquisició d'immobles.

conjunt de la UE ha estat inferior, amb l'única excepció de la dècada dels vuitanta, en què es produeix l'ingrés a la UE. Del quadre destaca el fort augment del pes de la IED en la formació de capital fix en la dècada dels noranta arreu del món i, especialment, a Europa, liderat pels forts increments del pes de la inversió als països escandinaus, Irlanda i alguns països de l'est d'Europa. La IED també va augmentar molt al conjunt dels països en desenvolupament i, particularment, a Amèrica llatina i la Xina. En el període 2000-2006 el pes de la IED sobre la formació bruta de capital ha continuat creixent en general tant als països rics com als països en desenvolupament, però amb menys intensitat que al període anterior. Només alguns països han anotat increments molt intensos, com ara el cas de Bèlgica i Luxemburg, on l'espectacular increment dels fluxos d'IED està associat fonamentalment a les operacions d'ETVE.

Quadre 4: Evolució dels fluxos d'IED (pes mitjà anual sobre la formació bruta de capital fix)

	1970-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2006
Món	2,0	3,1	8,2	10,1
Països desenvolupats	1,9	3,1	7,7	9,2
Europa	2,5	3,3	12,4	15,7
UE	2,5	3,3	12,5	15,9
Països en desenvolupament	2,7	3,4	9,8	12,2
Bèlgica i Luxemburg	5,6	9,8	56,7	170,0
Suècia	0,6	2,5	36,5	24,3
Regne Unit	7,3	8,9	18,4	23,3
Hongria	0,0	1,7	38,2	23,0
Irlanda	5,1	4,5	33,4	25,1
França	1,8	2,4	9,0	15,9
Rep. Txeca	-	0,8	15,7	25,9
Dinamarca	1,5	1,6	23,2	12,6
Itàlia	1,2	1,5	2,2	6,3
Finlàndia	0,5	1,1	14,0	14,7
Alemanya	1,3	0,8	7,5	7,1
Espanya	2,1	6,0	10,5	12,0
Canadà	8,9	4,2	13,2	12,8
EUA	1,1	4,3	7,2	5,5
Amèrica llatina i Carib	3,4	3,7	14,0	17,9
Xina	0,0	2,0	12,1	9,1

Font: elaboració pròpia, UNCTAD

L'UNCTAD també facilita per als països les dades de l'estoc d'IED en percentatge del PIB, que situen Espanya (36,2% el 2006) lleugerament per sota de la mitjana de la UE (38%), però per sobre de la mitjana de les economies desenvolupades (24,8%). Del quadre 5 cal destacar que el pes de la IED en les economies desenvolupades ha seguit incrementant progressivament des de 1990, i això confirma que continuen sent una destinació fonamental per a la inversió estrangera. En definitiva, aquestes dades reflecteixen que el creixement dels fluxos d'IED que han rebut les economies en desenvolupament s'explica més pel creixement dels fluxos d'IED, és a dir, per un "efecte creació", que no pas per la desviació d'IED de les economies més desenvolupades.

Quadre 5. Estoc d'inversió estrangera directa (en % del PIB)

	1990	2000	2005	2006
Espanya	12,5	26,9	33,0	36,2
França	7,0	19,6	29,5	35,0
Regne Unit	20,6	30,4	37,8	47,8
Unió Europea	10,5	26,0	33,1	38,0
Economies desenvolupades	8,2	16,4	21,4	24,2
Món	8,4	18,3	22,6	24,8

Font: UNCTAD *World Investment Report 2007*.

b) Evolució dels fluxos d'IED per origen geogràfic⁸

Els països de la UE-15 van ser l'origen de més del 75% de la IED rebuda a Catalunya i a Espanya en el període 1993-2006. Malgrat que en els anys 2002 i 2003 es va produir un cert descens en la IED provinent de la UE-15, els tres darrers anys ha tornat a creixements nominals positius (del 6,4%, el 29,2% i el 56,2% respectivament) i ha recuperat el pes perdut en els anys anteriors. Com s'ha dit abans, aquesta evolució, que s'ha produït en un context d'increment dels fluxos d'IED entre els països de la UE-15 (amb un creixement mitjà anual d'un 14,4% en el període 2002-2006 segons Eurostat), reforçaria l'argument que el gruix de l'increment dels fluxos d'IED cap als nous estats membres de la UE i cap a altres països emergents, com la Xina, no serien la conseqüència d'una deslocalització de la IED dels països pròspers, sinó d'un “efecte creació”.

Per països, en el primer subperíode 1993-2001 tant per a Catalunya com per al conjunt de l'Estat el principal país inversor van ser els Països Baixos, si bé en els darrers anys el seu pes s'ha reduït sensiblement. Alemanya, França, Itàlia i el Regne Unit són els altres països europeus dels quals prové la major part de la IED. D'altra banda, sovint s'ha argumentat la conveniència d'incrementar la baixa presència d'inversions extracomunitàries, especialment dels EUA i del Japó, per tal d'obtenir una inversió més diversificada geogràficament. En aquest sentit cal destacar que els darrers anys el pes dels EUA en la IED a Catalunya i a Espanya s'ha incrementat sensiblement en relació amb els anys anteriors, i ha arribat al 15% i al 12,9% del total. En canvi, la IED provinent del Japó a Catalunya representa només el 2% i a Espanya, menys de l'1%.

⁸ Quant a l'origen de la inversió, el Registre d'Inversions del Ministeri distingeix entre país immediat (país on resideix el titular directe de la inversió) i país últim (fa referència al país últim de la inversió, on s'esgota la cadena d'influència). Les dades d'IED d'aquest apartat es refereixen sempre al país últim.

Quadre 6. Distribució de l'origen geogràfic de la IED a Catalunya i Espanya

	Catalunya			Espanya		
	1993-2001	2002-2006	1993-2006	1993-2001	2002-2006	1993-2006
OCDE	96,5	93,5	95,4	96,9	95,0	96,2
UE-15	79,2	71,5	76,4	81,5	74,7	78,9
Alemanya	12,0	14,1	12,8	6,3	8,8	7,2
França	11,8	8,3	10,5	10,9	20,1	14,3
Itàlia	12,1	8,8	10,9	5,9	4,9	5,5
Països Baixos	21,6	11,0	17,8	18,0	7,8	14,2
Regne Unit	8,2	10,0	8,8	26,4	15,8	22,4
EUA	7,4	15,0	10,1	7,2	12,9	9,3

Font: elaboració pròpia Registre d'inversions. Dades d'origen sobre país últim.

c) Fluxos d'IED per sectors productius

En les darreres dècades ha tingut lloc un fort procés de terciarització de les economies, especialment de les més pròsperes. En aquest context, els serveis han incrementat el seu protagonisme en els fluxos d'inversió estrangera directa en detriment de la indústria. Catalunya ha participat plenament en aquesta tendència, i en el període 1993-2006 els serveis han concentrat el 56,4% dels fluxos d'inversió estrangera directa, enfront del 39,2% del sector manufacturer.

D'altra banda, la classificació internacional de l'OCDE dels sectors productius segons el seu contingut tecnològic i la intensitat de coneixement permet agrupar les activitats manufactureres per tecnologia alta, mitjana-alta, mitjana-baixa i baixa; i els serveis, en funció de si són o no intensius en coneixement. En el període 1993-2006 el 56,9% de la IED rebuda ha tingut com a destinació els sectors de contingut tecnològic baix, enfront del 43,1% dels sectors classificats com de contingut tecnològic alt i intensius en coneixement (manufactures de contingut tecnològic alt i mitjà-alt i serveis intensius en coneixement).

A Catalunya la reducció del pes dels sectors de tecnologia alta i intensius en coneixement en la IED rebuda s'explica fonamentalment pel sector de fabricació de vehicles de motor i components, que ha reduït el seu pes en la IED del 8,7% a l'1,2%. Aquesta evolució podria estar relacionada amb el major atractiu dels països de l'Europa central i oriental associat amb el seu ingrés a la UE i els baixos costos laborals. En canvi, la indústria química ha mantingut el seu pes al voltant del 12%. Precisament, un tret característic per a Catalunya en relació amb Espanya és la forta concentració de la IED en el sector químic. Pel que fa als serveis intensius en coneixement, el pes de les telecomunicacions s'ha reduït del 6,4% al 2,7%, mentre que el del sector financer s'ha mantingut força estable (5,9% i 5,7% respectivament).

En el grup de sectors de contingut tecnològic i coneixement baix, destaca l'augment del pes dels serveis no intensius en coneixement en la IED, del 29,9%, en el període 1993-2001, fins al 41,9% en el període de 2002-2006, entre d'altres, per l'evolució

del sector immobiliari⁹ (del 8,6% al 13,1%), que ha atret els inversors pel seu fort dinamisme i les oportunitats de negoci en els darrers quinze anys tant a Catalunya com a Espanya. El comerç a l'engròs ha augmentat també el seu pes en la IED en més de tres punts percentuals (del 8,2% a l'11,8%). Quant als sectors manufacturers, el principal receptor d'IED ha estat el d'alimentació i begudes, amb un pes per al conjunt del període del 6,5% i una tendència a la reducció. En canvi, el sector d'altres productes minerals no metàl·lics ha incrementat el seu pes del 0,5% al 3,6% i el del tèxtil, del 2,3% al 3,3%.

Quadre 7. Pes sectorial dels fluxos d'inversions rebudes a Catalunya i Espanya segons contingut tecnològic

	Catalunya 1993-2001	Espanya 1993-2001	Catalunya 2002-2006	Espanya 2002-2006	Catalunya 1993-2006	Espanya 1993-2006
SECTORS MANUFACTURERS	40,6	27,9	36,5	20,7	39,2	26,0
Tecnologia alta	0,7	1,3	0,2	0,4	0,5	0,9
Tecnologia mitjana-alta	23,1	10,6	15,6	8,1	20,4	9,7
Indústria química	11,3	4,9	12,2	5,8	11,6	5,2
Fabricació vehicles de motor i components	8,7	2,8	1,2	1,1	6,0	2,1
Tecnologia mitjana-baixa	3,1	8,3	7,8	6,5	4,8	7,9
Tecnologia baixa	13,8	7,8	12,8	5,8	13,4	7,5
Indústria alimentació i begudes	7,2	3,9	5,3	2,3	6,5	3,6
SECTOR SERVEIS	55,1	67,1	58,9	70,6	56,4	67,7
Serveis intensius en coneixement	25,1	44,9	16,9	38,1	22,2	41,6
Banca i altres intermediaris financers	5,9	7,3	5,7	4,8	5,8	6,2
Telecomunicacions	6,4	20,4	2,7	22,7	5,1	20,7
Serveis empresarials (consultoria, RRHH, etc.)	8,0	9,4	2,1	3,1	5,9	6,9
Serveis no intensius en coneixement	29,9	22,2	41,9	32,5	34,2	26,1
Comerç a l'engròs i altres intermediaris comercial	8,2	5,2	11,8	5,3	9,5	5,2
Activitats immobiliàries	8,6	7,2	13,1	10,1	10,2	8,4
Hosteleria	4,8	2,2	4,9	2,7	4,8	2,4
Comerç al detall	4,7	2,6	4,5	4,4	4,6	3,2
ALTRES SECTORS	4,2	4,9	4,6	8,7	4,4	6,3

Font: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç i OCDE.

Cal assenyalar que actualment l'anàlisi segons el contingut tecnològic dels sectors on s'adreça la IED té un interès menor en el context de la creixent globalització i la fragmentació o multilocalització del procés productiu, tal com es reconeix a la nova literatura econòmica sobre les multinacionals. S'ha produït un canvi d'enfocament i la qüestió més rellevant no és la procedència geogràfica de la inversió o el sector on s'adreça, sinó la fase de la cadena de valor en què se centra la inversió. El més important és disposar d'inversions centrades en les parts de la cadena de valor amb més valor afegit, ja que són menys vulnerables a les deslocalitzacions, independentment de si és un sector amb un contingut en tecnologia i coneixement alt o baix. Així, si les inversions en sectors tecnològics avançats (com l'electrònica o l'automoció) se centren en les fases més mecàniques, hi ha un risc alt que es deslocalitzin a països de baixos costos laborals.

Els treballs de Duro i Torrens (2006) i de Gual i Torrens (2006) segueixen aquesta línia i fan una anàlisi qualitativa de la inversió estrangera a Catalunya a partir d'una mostra de la base de dades Locomonitor, que inclou projectes empresarials mundials per al període 2002-2005. Segons aquests treballs, Catalunya segueix posicionada en l'àmbit europeu i mundial com una zona important de destinació de

⁹ Cal diferenciar la inversió estrangera en empreses d'activitat immobiliària de la simple adquisició d'immobles per part dels residents que, com ja s'ha remarcat abans, no queda inclosa en les dades del Registre d'inversions.

la inversió exterior (se situava en la posició onzena en el rànquing internacional de regions segons els projectes d'inversió rebuts). Com a trets positius, es detecta que les inversions rebudes a fases productives amb alt contingut en coneixement o capital humà han tingut una presència notable (com ara les activitats de recerca, els serveis logístics –aprofitant la situació estratègica de Catalunya–, de disseny, centres de serveis compartits, etc.), tot i que els factors que determinen aquests tipus d'inversió últimes no tenen una posició especialment favorable a Catalunya. En canvi, es detecta una infrarepresentació de les inversions de caràcter comercial i una reducció de la importància com a receptora d'inversions manufactureres, tot i que en aquest darrer cas les activitats manufactureres sovint fan referència a fases relativament mecanitzades. Un altre punt feble és que en aquest període els projectes *greenfield*, que impliquen la creació de noves unitats productives (a diferència de les ampliacions o fusions) i que sovint es destaquen per tenir un caràcter dinàmic i innovador, han tingut una presència poc significativa. Per tant, són majoritàries les inversions de grans empreses, en particular en projectes d'ampliació d'empreses ja presents en el territori català i també de fusions i adquisicions. En alguns casos s'han produït reconversions de filials per adreçar-les amb objectius estratègics més globals (divisions mundials, centres de competència, etc.). Pel que fa a aquest punt, cal tenir en compte que el 80% de les multinacionals que el 2006 operaven a Catalunya s'hi havien establert fa més de 10 anys.¹⁰

La conclusió d'aquest estudis és que, tot i que les inversions centrades en fases productives basades en el coneixement i el capital humà han tingut un pes relativament important a Catalunya als darrers anys, per tal de retenir-les i atraure'n de noves és imprescindible fer un esforç per reforçar els factors d'atracció que les determinen, amb mesures com la millora de la formació, del coneixement d'idiomes, de la capacitat d'innovació tecnològica i dels instruments financers per recolzar aquesta innovació.

2.3. El pes de les multinacionals al teixit productiu català

L'enquesta industrial i l'enquesta de serveis de l'INE proporcionen informació sobre les empreses participades per capital estranger,¹¹ és a dir, les que tenen una part del seu capital en mans de no residents.

Segons les dades de l'Enquesta industrial per a l'any 2006, el 12% de les empreses manufactureres a Catalunya amb més de 20 treballadors estaven participades per capital estranger i concentraven el 29,1% dels ocupats i el 37,7% de la facturació del sector manufacturer. Tal com es pot veure en el quadre 8, la presència d'empreses

¹⁰ Segons el quart informe sobre la inversió estrangera a l'àrea de Barcelona, publicat per l'Ajuntament de Barcelona i l'Agència Catalana d'Inversions, el 75% de les empreses estrangeres s'hi han establert mitjançant una nova implantació, mentre que únicament un 27% ho va fer mitjançant la compra d'una empresa existent.

¹¹ Per a Catalunya les dades són elaborades per l'Idescat.

amb capital estranger és especialment elevada entre les empreses de major dimensió, i de fet representen més de la meitat de les que tenen més de 500 ocupats.¹² Per sectors industrials destaquen el de materials de transport, en què les empreses amb participació de capital estranger concentren el 66,6% de l'ocupació i el 77,1% de la facturació; el químic; el del cautxú i matèries plàstiques i els equips elèctrics i electrònics (en tots tres sectors les empreses estrangeres representen més d'un 40% de l'ocupació i de la facturació). En aquest punt és interessant destacar que de les empreses manufactureres participades per capital estranger, el 63,6% són de capital 100% estranger, mentre que únicament el 16,1% de les empreses tenen una participació inferior al 50%, percentatge que en el segment d'empreses de més de 500 ocupats es redueix al 5%.

Quadre 8. Empreses de manufactures participades per capital estranger (en % del total)

	Empreses	Ocupats	Producció
Ind. extractives, petroli i energia	4,9	16,0	4,7
Alimentació, begudes i tabac	6,5	16,1	22,7
Tèxtil, confecció, cuir i calçat	8,5	18,9	20,8
Paper, edició, arts gràfiques i repr.	10,2	18,5	23,9
Indústries químiques	27,5	40,8	41,1
Cautxú i matèries plàstiques	23,9	41,3	42,3
Altres prod. minerals no metàl·lics	10,9	18,7	22,9
Metal·lúrgia i productes metàl·lics	6,3	13,0	14,4
Maquinària i equips mecànics	10,5	22,1	28,1
Màquines d'oficina i instruments	10,8	14,0	16,7
Equips elèctrics i electrònics	18,6	46,2	59,7
Fabricació materials de transport	26,6	66,6	77,1
Resta d'indústries manufactureres	5,6	17,0	22,7
Total	12,0	29,1	37,7
de 20 a 49 ocupats	5,1	5,4	9,0
de 50 a 99 ocupats	15,9	16,1	21,7
de 100 a 199 ocupats	27,7	27,5	29,0
de 200 a 499 ocupats	39,8	38,5	40,0
de 500 o més ocupats	53,0	56,4	59,5

Font: elaboració pròpia, Idescat, INE.

Segons les dades de l'Enquesta de serveis per a l'any 2005, a les activitats de serveis el pes de les empreses amb participació de capital estranger sobre el total és lleugerament superior al de l'industrial (12,4% enfront de l'11,9%), però en termes d'ocupats i producció és sensiblement inferior (16,5% de l'ocupació i 20,7% de la producció). Tal com mostra el quadre 9, les empreses amb capital estranger tenen una major presència en els segments d'empresa més grans i es concentren en les activitats de lloguer informàtiques i d'R+D (33,1% dels ocupats i 40,6% de l'ocupació), comerç a l'engròs i intermediaris, serveis tècnics i comerç al detall.

D'altra banda, el quart informe sobre la inversió estrangera a l'àrea de Barcelona per a l'any 2006 també proporciona informació rellevant sobre el fenomen de la inversió estrangera: s'identifiquen més de 3.000 empreses estrangeres que operen a

¹² Les empreses de 500 treballadors concentren el 26,1% dels treballadors i representen únicament el 2,8% de les empreses industrials amb més de 20 treballadors.

Catalunya, el 80% de les quals és a Catalunya des de fa més de 10 anys. Aquestes empreses generen un 11% dels llocs de treball directes i aporten un 20% de la facturació de les empreses establertes a Catalunya. Catalunya representa aproximadament el 34% de les empreses estrangeres d'Espanya: el 71% de les empreses japoneses; el 62% de les franceses, el 61% de les alemanyes, el 60% de les dels EUA i el 55% de les italianes.

Quadre 9. Empreses de serveis amb participació de capital estranger en % del total

	Empreses	Ocupats	Producció
Venda, manteniment i reparació de vehicles de motor	4,9	5,5	8,5
Comerç engròs i intermediaris, exc. vehicles motor	23,0	24,5	34,1
Comerç detall, exc. vehicles motor; reparacions	12,1	20,7	23,7
Hotels, càmpings i altres allotjaments de curta durada	4,3	10,9	12,9
Restauració	2,3	10,2	12,0
Transports i comunicacions	10,8	12,8	13,6
Activitats postals i de correus i telecomunicacions	18,7	5,2	13,4
Activitats immobiliàries	6,4	4,8	14,0
Activitats de lloguer, informàtiques i R+D	18,0	33,1	40,6
Activitats jurídiques, comptables i estudis mercat	11,1	11,1	13,8
Serveis tècnics	16,0	20,7	24,0
Altres serveis empresarials	9,8	16,8	17,7
Activitats recreatives i de serveis personals	5,0	9,8	9,3
Total	12,4	16,5	20,7
de 20 a 49 ocupats	9,5	6,8	12,6
de 50 a 99 ocupats	13,9	10,1	16,5
de 100 a 199 ocupats	17,0	12,3	25,9
de 200 a 499 ocupats	22,7	16,8	23,7
de 500 ocupats o més	26,0	25,6	24,8

Font: elaboració pròpia, Idescat, INE.

L'informe se centra en les empreses estrangeres instal·lades a l'àrea de Barcelona, que representen un 90% del total català. El 50% de les empreses es concentra en quatre subsectors: el químic, el metal·lúrgic, l'elèctric-electrònic i el de l'automoció. El 70% de les filials d'empreses estrangeres són empreses grans, amb una facturació superior als 6 milions d'euros i que pertanyen a grups multinacionals importants. A més, el 75% tenen centres amb més de 50 treballadors (enfront del 60% a Espanya). Un altre aspecte que posa de relleu l'estudi és que el 21% de les filials de les multinacionals tenen una rellevància estratègica per al grup atès que són centres de decisió sobre altres plantes ubicades també fora d'Espanya, mentre que el 49% donen serveis a altres centres ubicats fora d'Espanya, especialment a Europa i a Llatinoamèrica.

Pel que fa a l'impacte econòmic generat per la inversió estrangera, es disposa de pocs estudis empírics que l'avaluin per al cas català. Al treball de Solà, Miravittles i Rodríguez (2001) es palesa que la presència de capital estranger, en particular al sector industrial, és molt important a Catalunya, i algunes activitats haurien desaparegut com a conseqüència de la crisi econòmica dels anys vuitanta si no fos per les adquisicions per part d'empreses estrangeres, que van contribuir a la

renovació de la base industrial. D'altra banda, hi ha un consens bastant ampli sobre el fet que la inversió exterior ha contribuït a l'augment de la internacionalització i de la base exportadora, com també a la millora del nivell tecnològic i de la competitivitat i a la creació de llocs de treball. Per al cas espanyol, es disposa de més treballs en aquest terreny i la majoria subratllen els efectes positius en termes de creixement de la productivitat (Bajo-Rubio i Díaz Roldán, 2002).

Quadre 10. País d'origen de les multinacionals localitzades a Catalunya i Espanya

País d'origen	Catalunya	Espanya	Catalunya/Espanya
França	705	1.142	61,7%
Alemanya	519	853	60,8%
EUA	399	664	60,1%
Itàlia	356	650	54,8%
Països Baixos	198	390	50,8%
Japó	148	210	70,5%
Regne Unit	140	300	46,7%
Suïssa	111	163	67,5%
Bèlgica-Luxemburg	87	160	54,4%
Dinamarca	67	144	46,5%
Suècia	62	280	22,5%
Portugal	46	250	18,4%
Àustria	44	88	50,0%
Canadà	28	38	73,7%
Finlàndia	20	60	33,3%
Noruega	15	67	22,4%

Font: Informe sobre la inversió estrangera a l'àrea de Barcelona. Dades per al 2006 a partir d'ACI i de les cambres de comerç i/o oficines comercials de diversos països.

Un altre tema poc tractat empíricament són els efectes de la inversió exterior en termes de creació de comerç. A Bajo-Rubio i Montero (1999) els resultats obtinguts per a Espanya apunten a una relació de complementarietat: la inversió estrangera ha fet augmentar les importacions, mentre que la inversió a l'exterior promou el creixement de les exportacions. Per al cas català, atès que la inversió rebuda es va materialitzar sobretot al sector manufacturer, cal pensar que l'efecte en termes de creació de comerç va ser significatiu. De fet, les empreses amb participació de capital estranger, segons dades de l'enquesta industrial, tendeixen a ser més propenses a importar i a exportar (que es defineix com el pes de les importacions i les exportacions en la producció) i a tenir una major productivitat. Amb tot, també hi ha un cert efecte de dimensió, ja que les empreses participades es concentren en el tram de les més grans, que tendeixen a estar més internacionalitzades. Per altre costat, les inversions de més contingut en coneixement, com ara la creació de centres de serveis compartits o de centres de recerca, generen un impacte menor en termes de comerç, però acaben afectant variables més qualitatives, com la capacitat de transferència tecnològica de l'economia, o el capital humà dels seus treballadors i d'altres treballadors d'empreses auxiliars.

2.4. El fenomen de les deslocalitzacions a Catalunya

En els últims anys s'han produït alguns processos de deslocalització en l'àmbit català, tal com ha passat en una bona part de països desenvolupats, com a conseqüència dels canvis en el context internacional i del creixent fraccionament de la producció. Aquestes deslocalitzacions, centrades sobretot en el sector industrial, han generat una certa preocupació, tot i que en alguns casos no suposen una pèrdua de teixit empresarial, ja que poden reflectir l'adquisició de filials d'empreses estrangeres per part de residents.

El concepte de deslocalització inclou el trasllat d'activitats a altres països per motius de competitivitat, els tancaments de filials de multinacionals, la subcontractació internacional d'activitats que abans es produïen al territori en qüestió, o la IED que implica una substitució de inversions futures en el lloc d'origen.

En aquest marc, Fernández-Otheo *et al.* (2006) analitzen el fenomen de les deslocalitzacions a Catalunya a partir de la informació sobre empreses als mitjans de comunicació per als anys 2000-2005. Els autors detecten en aquest període 110 operacions de deslocalitzacions a Catalunya, que haurien afectat especialment els sectors de tèxtil i confecció, material de transport, maquinària i material elèctric, i equips informàtics i electrònics. En la majoria de casos les deslocalitzacions han estat protagonitzades per empreses de capital estranger, amb l'excepció del tèxtil, en què les empreses són majoritàriament de capital autòcton i la seva deslocalització s'ha materialitzat sobretot en operacions de subcontractació.

Segons les dades obtingudes en aquest treball, el fenomen de les deslocalitzacions hauria afectat Catalunya amb més intensitat que la resta de l'Estat espanyol. Aquesta major incidència s'explicaria, almenys en part, per la major presència de multinacionals a Catalunya per comparació amb la resta de l'Estat, juntament amb la major dimensió mitjana de les empreses industrials a Catalunya, atès que la mostra de casos de deslocalització està esbiaixada cap a les empreses més grans, que acostumen a tenir més ressò en els mitjans de comunicació.

D'altra banda, l'elevada concentració de la producció i l'ocupació dels principals sectors manufacturers de l'economia catalana en grans multinacionals i l'elevada dependència de les pimes catalanes que els subministren components, fa que el sector productiu català sigui especialment sensible a les deslocalitzacions.¹³ En aquest sentit, els estudis a escala internacional confirmen que en els sectors amb més presència de capital autòcton és més difícil que es produeixi una emigració d'empreses, encara que es deslocalitzi alguna activitat.

¹³ Solà *et al.* (2001) estimen que, l'any 1998, les multinacionals representaven el 47,5% de la facturació i el 60,5% de les exportacions de la indústria localitzada a Catalunya. Destaquen particularment el sector de material de transport (les multinacionals concentraven el 88,4% de la facturació i el 92,5% de les exportacions), el de material i equipament elèctric i òptic (68,7% i 79,6% respectivament), el sector químic (67,3% i 65,9%), cautxú i plàstics (50,9% i 57,5%).

En qualsevol cas, tal com s'apunta a Fernández-Otheo *et al.* (2006), res no sembla indicar que estiguem davant un procés de deslocalitzacions que s'acceleri en el temps. D'altra banda, el baròmetre del clima de negocis a Espanya per a l'any 2007, publicat pel Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç, destaca que el 70% de les empreses multinacionals instal·lades a Espanya tenen plans per augmentar les seves inversions i l'ocupació de cara al 2008 (enfront del 10% que té previst reduir-les).

2.5. Factors d'atracció de la IED a Catalunya

Dins de la literatura econòmica els factors d'atracció de la inversió s'agrupen en tres categories: cerca de mercats, cerca d'*inputs* o recursos i cerca d'eficiència. En relació amb la cerca de mercats, serà més rendible invertir a l'exterior quan es tracti de mercats amb un ampli nombre de clients, un fort potencial de creixement o quan les barreres comercials a l'exportació siguin rellevants. En aquest cas, en què la inversió pretén l'accés a nous mercats, es parla d'inversió horitzontal, ja que habitualment l'empresa produeix i ven els mateixos productes que al país d'origen de la inversió. Pel que fa a les inversions de cerca d'eficiència i de recursos, sovint la frontera entre elles és poc clara, i fan referència a una inversió de tipus vertical, amb multilocalització de filials i ampli potencial de generació de comerç intraindustrial.

A banda d'aquesta classificació dels determinants de l'atracció a la inversió estrangera, també es poden apuntar altres factors com ara l'obertura comercial, la proximitat cultural, el tracte fiscal i l'estabilitat i transparència de les institucions (Canals i Noguer, 2007).

L'economia catalana tradicionalment ha comptat amb factors d'atracció de cerca de mercats (per la seva localització estratègica, pel seu sòlid creixement econòmic i per la seva obertura a l'exterior), de cerca de recursos (pel teixit industrial diversificat, el suport governamental i bon clima per a la inversió, actius intangibles com la qualitat de vida, costos laborals per sota de la mitjana comunitària) i de cerca d'eficiència (oferta de subministrament local i una creixent dotació de capital humà). En els darrers anys, però, el fort procés de convergència del PIB *per capita* amb els països europeus (segons l'Idescat, l'any 2007 el PIB català *per capita*, en paritat de poder de compra, representava un 110% de la UE-15) i el consegüent augment dels salaris en un context d'increment de la competència dels països amb costos laborals baixos, ha fet que la mà d'obra hagi deixat de ser un dels elements determinants en l'atractiu de Catalunya per a la IED. Actualment la preparació dels recursos humans, la proximitat als clients i mercats potencials, el dinamisme econòmic, la concentració d'empreses i activitats relacionades i la qualitat de vida són els elements que definirien l'atractiu de Catalunya com a destinatari de la IED.

Un treball recent sobre l'opinió de diversos directius catalans amb responsabilitats a multinacionals estrangeres (Hernández *et al.*, 2007) destaca que els factors més positius amb què compta Catalunya són el seu bon nivell de capital humà, basat en

la qualitat de l'ensenyament universitari i la presència d'escoles de negocis d'elevat prestigi internacional. Des de l'exterior es valora el nivell de qualitat dels productes i la imatge cosmopolita de Barcelona, tot i que també es considera que hi ha una excessiva concentració en problemes locals i interns i que cal incrementar la projecció externa. Com a elements més negatius, es destaca el baix nivell de coneixement de l'anglès i d'altres idiomes, la reduïda activitat en R+D i innovació, l'escassa coordinació entre el món empresarial i universitari i la insuficient qualitat de les infraestructures.

Els canvis que s'han produït en la darrera dècada en els fluxos d'inversió internacional i, especialment, l'increment de la presència de nous països molt competitius en costos entre els destinataris d'inversió estrangera, posen de relleu la necessitat de reformular les estratègies de captació d'inversió i reforçar els elements que determinen les inversions centrades en les fases de producció amb més valor afegit. Per exemple, la trentena de centres d'R+D de grans empreses que s'han creat en els darrers dos anys (2005-2007) amb una inversió d'uns 70 milions d'euros (dades de l'Agència Catalana d'Inversions), que contribuiran a impulsar la innovació tecnològica de la regió i generaran, alhora, externalitats positives en les empreses locals.

Per a Catalunya no hi ha estudis que permetin comparar el seu atractiu inversor amb el d'altres països. Per a Espanya, es disposa de l'índex que publica l'UNCTAD sobre potencial d'entrada d'inversió estrangera per països. Segons aquesta informació, el 2005 l'Estat espanyol ocupava la posició 25, per darrere dels països europeus més avançats, però per davant de països com Itàlia o la Xina. Alguns indicadors més recents, corresponents al 2007, com l'índex de confiança de la IED elaborat per la consultora A.T. Kearney, situa Espanya fora de les 25 destinacions més atractives, quan un any abans estava situada al lloc 17. Les primeres posicions les ocupen la Xina, l'Índia, els Estats Units i el Regne Unit. Entre les raons d'aquesta disminució de l'atractiu de l'economia espanyola per als inversors destaca el desinflament de la bombolla immobiliària (amb uns preus de l'habitatge que s'havien duplicat entre el 1997 i el 2005) i altres aspectes estructurals, com la inflació creixent o la caiguda de la competitivitat, que redueixen les expectatives de creixement de l'economia espanyola, tot i que es manté entre les economies amb un major creixement de la zona euro.

Una altra informació interessant és el baròmetre del clima de negocis a Espanya, que es publica amb caràcter anual i que es basa en un qüestionari a empreses estrangeres que operen a Espanya sobre els àmbits més rellevants que afecten el clima de negocis. En el baròmetre de 2007 destaquen, entre els punts forts d'Espanya, aspectes relatius a la qualitat de vida, o a l'entorn econòmic i la competitivitat dels diferents sectors. De la força laboral, els inversors valoren la capacitat d'aprenentatge, l'acceptació de responsabilitats i objectius i els costos de la mà d'obra qualificada. De les febleses destaquen la manca de flexibilitat del mercat laboral i la burocràcia, reflectida especialment en els procediments o tràmits administratius. Un altre aspecte que surt força mal valorat és el de la formació,

concretament la disponibilitat d'escoles i col·legis internacionals, els coneixements d'idiomes i la valoració general del sistema educatiu.

En definitiva, el futur de la IED a Catalunya i a Espanya dependrà cada vegada més de la capacitat d'atracció d'activitats de valor afegit elevat, capacitat que està fortament condicionada per la qualitat de les infraestructures i de la mà d'obra.

3. La inversió catalana a l'estranger

3.1. Introducció

El procés d'internacionalització de les empreses es pot produir mitjançant diverses vies, entre les quals destaquen l'exportació, l'externalització d'alguna activitat a un proveïdor estranger (*outsourcing*) o la producció a l'exterior per part de la pròpia empresa (inversió estrangera directa). Perquè les empreses decideixin invertir a l'exterior s'han de donar una sèrie de condicions. Dunning (2001) les va descriure al seu model OLI (*Ownership, Localization, Internationalization*). En primer lloc, l'empresa inversora ha de comptar amb un avantatge de propietat, és a dir, amb un avantatge particular respecte a les empreses del territori que rep la inversió, per tant, ha de disposar d'un nivell tecnològic adequat per competir en l'entorn internacional. En segon lloc, li ha de resultar beneficiós *internalitzar* aquest avantatge i explotar la inversió per ella mateixa en lloc de, per exemple, vendre-la en forma de llicència. A més, li ha de resultar beneficiosa la *localització*, de manera que sigui preferible invertir en lloc de només exportar. Abans, els avantatges de localització es tendien a vincular amb l'abundància de factors productius (recursos naturals o mà d'obra) a més d'altres característiques socioinstitucionals (avantatges fiscals, distància geogràfica, idioma comú, transparència i estabilitat de les institucions). Més recentment, però, la “nova geografia econòmica” ha posat més èmfasi en la qualitat dels factors productius i en la dotació d'infraestructures o la dimensió del mercat (Gordo *et al.*, 2008).

En les darreres dècades, la globalització de la producció ha assolit una dimensió sense precedents, i la producció de béns i serveis està cada vegada més fragmentada entre empreses i països. Com s'ha vist als apartats anteriors, els factors que han impulsat la globalització de les cadenes de valor són diversos: l'augment de la competència, el progrés tecnològic, especialment de les TIC, les millores en el transport, la liberalització i la desregulació dels mercats, com també la disponibilitat d'una gran base de subministradors de baix cost en àrees del món en forta expansió, especialment la Xina i l'Índia. Com a resposta a tots aquests factors, les empreses, liderades per les grans multinacionals, han canviat radicalment les seves estratègies de negoci. L'adaptació a les pressions competitives ha comportat un increment de les activitats d'*outsourcing* com a estratègia de les empreses per millorar la seva competitivitat. Així doncs, les empreses es concentren en les competències i

activitats de més valor afegit i subcontracten o externalitzen la resta d'activitats. Aquest procés d'increment de l'*outsourcing* internacional i de desenvolupament de cadenes de valor globals, liderat per les grans empreses multinacionals, enfronta les petites i mitjanes empreses a nous reptes i oportunitats, especialment les pimes que tenen com a client principal una o més d'una empreses multinacionals. La generalització de l'ús de les TIC i serveis relacionats i les millores en el transport han contribuït a facilitar a les pimes l'accés als mercats mundials.

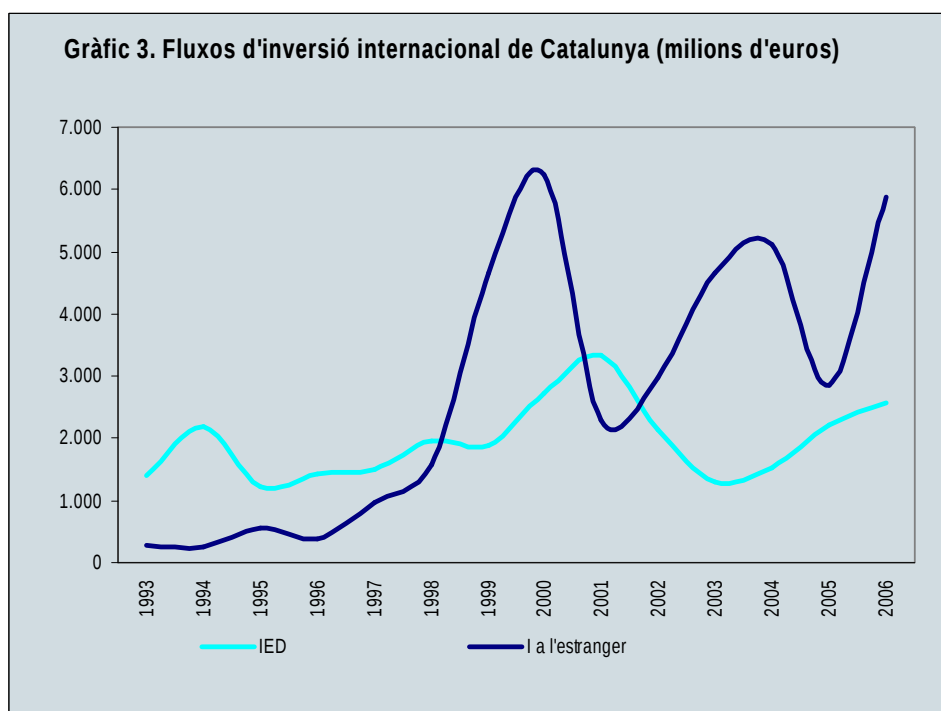
En aquest context, les empreses catalanes no van intensificar el procés d'inversió exterior fins que el nivell de capitalització de l'economia va començar a ser elevat, de manera que el rendiment del capital invertit a fora compensava el risc associat. Durant la dècada dels vuitanta la inversió a l'exterior va tenir un caràcter més aviat testimonial, ja que les empreses es concentraven a ajustar-se al nou marc de competència europeu i encara perduraven els efectes negatius de la crisi econòmica de principis de la dècada. És a partir de mitjan anys noranta, un cop superada la crisi de 1993, que moltes empreses catalanes, ja adaptades al marc de competència comunitari, amb un grau de capitalització notable i una posició exportadora consolidada, comencen a invertir a l'estranger.

Altres factors que han contribuït a aquest increment de la inversió de Catalunya a l'exterior han estat la fase de creixement econòmic elevat, la millora de l'estabilitat macroeconòmica pel compliment de les condicions de Maastricht i l'adopció de l'euro, que durant una sèrie d'anys va comportar una notable reducció dels costos financers. Finalment, aquesta expansió també té molt a veure amb el que va succeir a escala estatal: les privatitzacions d'algunes empreses públiques dóna lloc al naixement de grans empreses de serveis, especialment dels sectors financer i de telecomunicacions i principalment amb seu a Madrid, que comencen a invertir a l'exterior, especialment a Llatinoamèrica. Sovint les inversions protagonitzades per les grans empreses dificulten la visibilitat de les inversions de les pimes a l'estranger, molt rellevants qualitativament.

En aquest marc, a l'apartat 3.2 s'analitzen els fluxos d'inversió de Catalunya a l'estranger a partir de les dades del Registre d'Inversions Exteriors del Ministeri. Posteriorment, l'apartat 3.3 s'analitza la inversió de les empreses catalanes a l'estranger a partir de les dades del COPCA relatives a empreses catalanes que s'han implantat a l'estranger amb l'ajut del programa IDE en el període 2004-2006.

3.2. Els fluxos d'inversió directa de Catalunya a l'estranger

Els fluxos d'inversió de Catalunya a l'exterior van experimentar una forta acceleració a partir de la segona meitat de la dècada dels noranta, tal com mostra el quadre 2. A partir de 1999, els fluxos de sortida superen els d'inversió rebuda (gràfic 3), de manera que Catalunya, que tradicionalment havia estat una economia receptora de capital, ha esdevingut una inversora neta en el context internacional.



Font: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç; INE.

La inversió catalana a l'exterior va assolir un màxim l'any 2000 i des de llavors ha continuat en nivells força elevats, però amb fluctuacions considerables. Tal com es recull al quadre 11, Catalunya té un creixement mitjà anual similar a la mitjana espanyola: del 63,6% i el 67,2% entre 1993 i 2001 i del 15,1% i el 14,8% respectivament els anys posteriors. La comparació de Catalunya amb altres països o la mitjana europea es veu dificultada pel fet que les dades del Registre difereixen sensiblement de les de l'UNCTAD (vegeu el quadre 11). Amb tot, cal recordar que segons l'UNCTAD l'economia espanyola ha estat un dels principals emissors d'IED els darrers anys, ocupant la cinquena posició a nivell mundial (si bé el volum de les ETVE ha contribuït a aquesta rellevància). De fet, el seu estoc d'inversió a l'exterior segons l'UNCTAD ha registrat un augment continu i arribava a un 41,5% del PIB l'any 2006, per sobre del percentatge de països com Alemanya (34,7%), però encara per sota de França (48,3%) o el Regne Unit (62,6%).

Quadre 11. Evolució dels fluxos d'inversió a l'exterior (% variació mitjana anual)

	1993-2001	2002-2006	1993-2006
Catalunya	63,6	15,1	44,9
Espanya (Registre)	67,2	14,8	47,1
Espanya (Unctad)	43,2	36,2	40,5
UE-25	29,3	11,5	22,5
Món	19,2	14,7	17,5

Font: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç (per a Catalunya i Espanya) i UNCTAD (per a la UE-25 i el món).
Dades d'inversió amb operacions ETVE.

Entre les comunitats autònomes, Catalunya ocupa el segon lloc per volum d'inversió a l'estranger, amb un percentatge mitjà d'un 13,3% del total espanyol (2002-2006), molt per darrere de Madrid (62,2%), on tenen la seu les grans empreses espanyoles

que en els darrers anys han protagonitzat l'auge de la inversió a l'estranger. Si en lloc de la seu es tingués en compte l'origen financer de la inversió, Catalunya estaria situada en una posició millor, atès que part del capital d'aquestes grans empreses (com Repsol o Telefónica) que estan invertint a l'estranger és en mans de grups o empreses catalans (per exemple, "La Caixa"). Cantàbria i el País Basc són les altres dues comunitats amb un elevat pes en la inversió d'Espanya a l'estranger, perquè hi ha dues empreses líder del sector bancari espanyol (Banco Santander i BBVA). En canvi, en el cas de Catalunya, la inversió és molt més diversificada i en bona part està protagonitzada per empreses del sector manufacturer.

Quadre 12. Evolució dels fluxos d'inversió a l'estranger. Pes relatiu per CA respecte del conjunt de l'Estat

	1993-2001		2002-2006		1993-2006
Madrid	61,3	Madrid	62,2	Madrid	62,3
Catalunya	10,8	Catalunya	13,3	Catalunya	11,4
Cantàbria	11,5	Cantàbria	11,4	Cantàbria	11,4
País Basc	9,7	País Basc	6,0	País Basc	7,8

Nota: IED sense operacions ETVE.

Font: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

D'altra banda, l'indicador més correcte per analitzar la posició financera neta d'un territori és l'estoc d'inversió. El Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç publica un informe de posició de la inversió exterior directa (estoc) per a l'economia espanyola i les comunitats autònomes.¹⁴

Segons aquest informe, a finals de 2005 la posició d'inversió a l'exterior per al conjunt de l'economia espanyola (descomptant les operacions ETVE) era de 179.690 milions d'euros, enfront dels 212.137 milions d'euros d'estoc d'inversió estrangera a Espanya. És a dir, segons aquesta font l'estoc d'inversió rebuda seria superior a la inversió efectuada a l'exterior. Tanmateix, segons les dades de l'UNCTAD per a Espanya, que utilitzen com a font la balança de pagaments i que són comparables a escala internacional, els estocs d'inversió exterior i de l'exterior estarien equilibrats des de l'any 1999, i l'any 2006 la inversió acumulada a l'exterior superaria l'estoc d'inversió estrangera en un 15%.

Per comunitats autònomes, el 61,4% de l'estoc d'inversió a l'estranger està protagonitzat per empreses amb seu a Madrid, enfront del 12,1% de Catalunya. Com s'ha vist a l'apartat 2, per a les comunitats autònomes no hi ha dades relatives a l'estoc d'IED, sinó únicament sobre immobilitzat material. Tenint en compte que el ritme d'expansió de la inversió catalana a l'exterior ha estat menor que al conjunt de l'Estat, probablement la inversió estrangera acumulada a Catalunya continuï sent

¹⁴ La posició inversora que estima el Ministeri per a Espanya, a partir del Registre d'Inversions, difereix de la quantificació de l'estoc d'inversió rebuda i efectuada de l'UNCTAD, ja que utilitzen metodologies i fonts diferents. Les xifres del Ministeri es calculen segons els fons propis de les empreses amb capital estranger, així com el finançament a llarg termini rebut d'altres empreses del mateix grup empresarial. També es pot diferenciar entre posició ETVE i no ETVE. En canvi, les xifres sobre estoc d'inversió de l'UNCTAD es basen en les dades de balança de pagaments, i inclouen el valor del capital i de les reserves de l'empresa matriu, junt amb l'endeutament net de les filials amb la matriu.

superior a l'estoc de capital invertit a l'exterior. D'altra banda, també cal tenir en compte que una part important de la inversió estrangera que es computa a Madrid està finançada amb capital d'empreses catalanes, fet que dificulta la interpretació econòmica de les dades.

Quadre 13. Posició de la inversió estrangera directa. Any 2005

	Posició en inversió estrangera. Immobilitzat material. Milions €	% sobre total estatal	Posició en inversió a l'exterior. Milions €	% sobre total estatal
Andalusia	6.426	8,5	4.915	2,7
Aragó	3.061	4,0	539	0,3
Astúries	3.886	5,1	2.426	1,4
Balears	1.380	1,8	1.708	1,0
Canàries	2.365	3,1	170	0,1
Cantàbria	1.353	1,8	10.558	5,9
Castella i Lleó	3.401	4,5	471	0,3
Castella-la Manxa	2.043	2,7	28	0,0
Catalunya	17.303	22,8	21.709	12,1
País Valencià	4.949	6,5	1.718	1,0
Extremadura	404	0,5	45	0,0
Galícia	2.132	2,8	4.855	2,7
Madrid	19.130	25,2	110.249	61,4
Múrcia	2.434	3,2	5.008	2,8
Navarra	1.564	2,1	440	0,2
País Basc	3.541	4,7	14.777	8,2
La Rioja	375	0,5	75	0,0
Ceuta i Melilla	73	0,1	0	0,0
Espanya	75.820	100,0	179.690	100,0

Font: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

b) Fluxos per països

La principal destinació de la inversió de Catalunya a l'exterior és la UE-15, que en el període 1993-2006 n'ha concentrat el 62,2% i en els darrers anys (2002-2006) el 73,6%, principalment França (15,1%), Regne Unit (13,7%), Països Baixos (9,4%) i Portugal (8,3%). Amèrica llatina va ser una destinació preferent de la inversió provinent de Catalunya en el període 1993-2001, amb un 22,8%, però el seu pes baixa dràsticament en el període següent, arran de la crisi econòmica a Argentina i pel canvi d'actitud en una bona part de països de l'àrea davant de les inversions estrangeres, especialment les adreçades als recursos naturals. Suïssa (8,4%) i els Estats Units (6,3%) són altres destinacions rellevants de la inversió provinent de Catalunya. A les economies emergents la presència de la inversió catalana encara és molt limitada, però creix i és qualitativament important, ja que en gran mesura està protagonitzada per pimes, tal com es veurà a l'apartat 3.3, especialment a la Xina (0,54%).

Pel que fa a Espanya, els índexs de concentració geogràfica sobre els cinc primers països són similars a Catalunya (53,2%), però amb la inclusió de dos països de Llatinoamèrica entre les principals destinacions (Brasil 10,7% i Argentina 9,4%). És

destacable el lideratge inversor al Regne Unit per a operacions de gran envergadura com les compres de O2 per part de Telefónica i de BAA per part de Ferrovial l'any 2006, que van representar més del 50% de tota la inversió d'aquell any. D'altra banda, la inversió a Llatinoamèrica (especialment en un "boom" expansiu de finals dels noranta) sorgeix de l'ampliació inversora d'empreses com Repsol, Endesa i la pròpia Telefónica així com entitats financeres com el Banc Santander i el BBVA, que explica l'auge a Brasil i Argentina.

El fet que una bona part de la inversió espanyola a l'exterior l'hagin protagonitzat antigues empreses públiques, en bona mesura incloses al sector serveis o a les indústries de xarxa, determina que l'estructura de les inversions de les empreses catalanes presenti, en relació amb l'espanyola, més pes de les inversions industrials. Així mateix, les grans empreses espanyoles s'han adreçat en major mesura a països llatinoamericans –sobretot en la segona meitat dels anys noranta– mentre que l'estructura geogràfica de la inversió exterior catalana està lleugerament més diversificada.

Quadre 14. Distribució de la destinació de les inversions a Catalunya i a Espanya

	1993-2001	2002-2006	1993-2006
Catalunya			
França	12,3%	17,4%	15,1%
Regne Unit	9,7%	17,0%	13,7%
Països Baixos	5,2%	12,8%	9,4%
Suïssa	16,2%	2,0%	8,4%
Portugal	5,1%	9,1%	7,3%
UE-15	48,1%	73,6%	62,2%
Amèrica llatina	22,8%	1,4%	15,9%
Espanya			
Regne Unit	2,1%	31,0%	17,1%
Brasil	18,7%	3,3%	10,7%
Argentina	16,9%	2,5%	9,5%
Països Baixos	10,2%	6,7%	8,4%
Estats Units	7,9%	7,3%	7,6%
UE-15	29,0%	65,2%	47,8%
Amèrica llatina	53,7%	14,7%	33,5%

Font: elaboració pròpia, Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

c) Fluxos per sectors

Tant a Catalunya com a Espanya s'imposa la presència d'inversions a l'exterior del sector serveis respecte al sector manufacturer, especialment en el cas espanyol. Dins dels sectors d'alt contingut tecnològic, Catalunya té un pes important en el químic, que n'ha representat més de l'11% del total i amb una tendència creixent. Entre els sectors més tradicionals destaquen els productes minerals no metàl·lics (11%, amb una tendència decreixent) i el d'alimentació i begudes (8,7%).

Dins el sector serveis, en termes relatius també cal destacar el pes del sector financer, especialment en el període 1993-2001, que va representar el 26,5% de les inversions de Catalunya a l'exterior, si bé en el període següent (2002-2006) ha

disminuït fins al 5,3%. Són destacables les expansions del Banc Sabadell (a Portugal, i Andorra) i de La Caixa (en el sector bancari de França i Portugal). El comerç a l'engròs i intermediaris comercials també han vist augmentar el seu pes del 7,1% al 12,8%, mentre que en el darrer període destaquen les activitats immobiliàries i les activitats annexes al transport. En definitiva, Catalunya té una cartera inversora molt més heterogènia que Espanya (on més d'un 47% de la inversió es concentra en els sectors bancari i de telecomunicacions, per les operacions d'envergadura de grans empreses d'aquests sectors).

3.3. La inversió de les empreses catalanes a l'estranger

L'anàlisi dels fluxos d'inversió a l'exterior estudiats a l'apartat anterior impedeix una visió més qualitativa del fenomen de la inversió de les empreses catalanes a l'exterior, atès que les xifres sovint es veuen alterades per operacions de grans empreses, mentre que les inversions de les pimes es veuen poc, tot i que comporten unes conseqüències qualitatives d'un abast important. A més, certes modalitats d'inversió o implantació a l'estranger no es recullen a les xifres d'IED, per exemple, algunes *joint ventures* o certes modalitats de subcontractació. Un dels trets observats a l'anàlisi dels fluxos d'inversió a l'exterior és l'excessiva concentració en els països de la zona euro i l'encara reduït volum d'inversió en les zones del món que han registrat més dinamisme econòmic els darrers anys, com ara la Xina, l'Índia, el sud-est asiàtic, Rússia i els membres de la UE de l'est d'Europa. En canvi, altres fonts que estudien la implantació d'empreses catalanes a l'estranger mostren que la Xina és una destinació preferent de la inversió de les empreses catalanes, tot i la complexitat i les barreres d'entrada del propi mercat xinès.

Una font molt interessant per estudiar el fenomen és la informació recollida pel COPCA en relació amb les 195 empreses catalanes que en els anys 2004-2006 han invertit a l'exterior amb vocació de permanència amb l'ajut del programa IDE del COPCA.¹⁵

Quant al perfil d'aquestes empreses, cal destacar que més del 50% són pimes i amb una importància creixent (de 46% al 2004, al 58% el 2006 i al 64% el 2007). Són empreses predominantment industrials, si bé en els tres anys que s'han analitzat es detecta una tendència clara d'increment del pes dels serveis (del 16% l'any 2004 al 28% el 2006). Aproximadament el 50% de les empreses no tenien cap filial i inverteixen per primera vegada a l'estranger.

Un elevat percentatge de les inversions són de caràcter productiu (ja sigui de la indústria o dels serveis) i, a més, la tendència és creixent (del 46% el 2004 al 63% el

¹⁵ A l'estudi del COPCA "Invertir a l'exterior com a eina de creixement i progrés" s'analitza l'evolució del perfil de l'empresa catalana en el període 2004-2006, a partir d'una mostra de 195 empreses que han sol·licitat els ajuts del Programa IDE del COPCA amb projectes que han resultat en una inversió directa a l'exterior amb vocació de permanència de caire productiu, comercial o logístic. Cal tenir en compte que no és una mostra representativa de totes les empreses catalanes que inverteixen a l'exterior. L'estudi, que no s'ha publicat, ha estat elaborat per Sandra Font.

2006). La resta són de caràcter comercial, mentre que les inversions de logística tenen un pes molt reduït (entre un 0 i un 4%). Així mateix, s'observa que les empreses catalanes inversores gaudeixen de poder de decisió en relació amb les seves filials, ja que aproximadament la meitat controlen el 100% de les accions de la filial a l'estranger, i la gran majoria (més d'un 80%) controlen més del 50% del capital de la filial.

Pel que fa a la inversió sectorial, l'Observatori de Mercats Exteriors (OME) del COPCA (2007) recull que, qualitativament, la tendència general serà l'acceleració de l'*outsourcing* dels serveis, tant de serveis de poca qualificació (*call centers*, etc.) com d'altres de més qualitat (per exemple, centres de programari i R+D).

La principal destinació de les inversions de les empreses catalanes és la UE-27 (32,8%). D'aquestes inversions, el 39% van tenir lloc als nous estats membres, i en destaquen Polònia (amb 12 inversions), Romania (4), la República Txeca (3) i Eslovàquia (3), Malta (2) i Bulgària (1). Quant a les inversions al continent americà, els països de la NAFTA (concretament els EUA i Mèxic) en concentren el 13,3% i la resta de països (principalment Argentina, Brasil i Xile) el 17,4%.

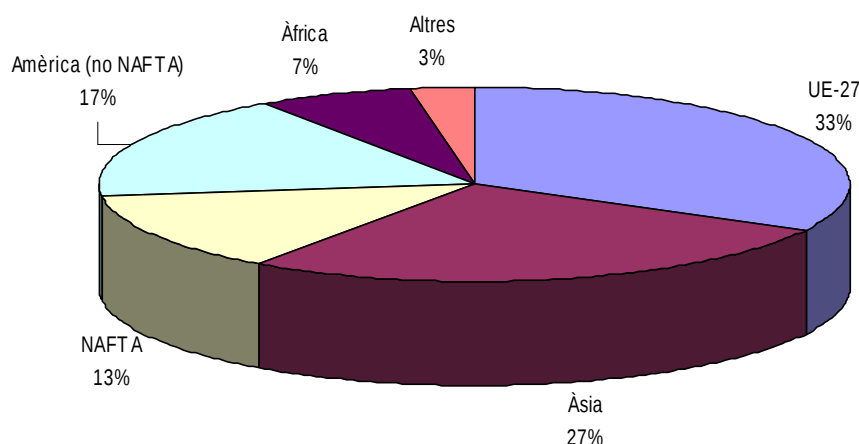
Àsia concentra el 27% de les inversions de les empreses catalanes analitzades. Cal destacar especialment el cas de la Xina, el país que comptabilitza més inversions d'empreses catalanes (35 inversions de les 195 que es tenen en compte en els tres anys). Àfrica únicament és la destinació del 6,7% de les inversions, que es concentren fonamentalment al Marroc. Tal com apunta el Banc d'Espanya, l'afluència d'IED a la Xina està protagonitzada per empreses industrials a la cerca d'avantatges derivats dels baixos costos de la mà d'obra i de la gran dimensió del mercat. En canvi, les inversions adreçades als nous estats de la UE estan impulsades pels avantatges d'aquests països com a plataformes d'exportació –derivats de la seva integració a la UE–, com també per la disponibilitat de capital humà qualificat a un cost relativament baix.

Els principals motius de les empreses catalanes per implantar-se a l'estranger són, en primer terme, l'explotació del mercat potencial d'aquests països i, en segon terme, la disminució dels costos de producció, si bé l'any 2006 la rellevància d'aquest factor disminueix sensiblement respecte a factors com la millora del servei al client, la proximitat amb el client i perquè és una plataforma de venda per als mercats propers.

Segons l'Observatori de Mercats Exteriors (OME, 2007) és evident que, si bé l'empresa catalana en els darrers anys s'ha començat a adreçar als mercats emergents, el principal repte per a Catalunya és accelerar aquest procés inversor cap a Àsia. D'alguna manera cal incloure nous factors determinants diferents dels culturals i històrics que han caracteritzat fins ara a la inversió exterior catalana. Alguns factors, com la millora del sistema actual d'actius de capital risc i la inversió en capital humà, poden ajudar a superar les barreres culturals i d'aversion al risc a l'hora d'augmentar el pes inversor en zones amb potencial de creixement econòmic.

Gràfic 4. Distribució de les inversions d'empreses catalanes a l'estranger 2004-2006

(a partir d'una mostra de 195 empreses que han participat en el programa IDE del COPCA)



En definitiva, en els propers anys continuarà la tendència d'increment de la inversió catalana a l'exterior, perquè l'entorn competitiu força les empreses a tenir presència internacional i a guanyar una dimensió rellevant per poder competir. Cal destacar les inversions que s'emmarquen dins l'estratègia competitiva global de l'empresa, la qual localitza cada fase de la cadena de valor en la ubicació geogràfica que li resulti més convenient. Així, trobem empreses catalanes que localitzen les parts més mecanitzades de la seva producció a països de baixos costos laborals, mentre que la resta de fases, que tenen més contingut en coneixement, es fan al lloc d'origen.

Així mateix, els treballs recents sobre *outsourcing* i *off-shoring* a la indústria catalana (Fernández, 2007) i espanyola (Díaz-Mora i Gandoy, 2007) apunten a la importància creixent d'aquest fenomen, iniciat a les manufactures més tradicionals però que s'estén actualment a manufactures amb més contingut tecnològic. Les empreses espanyoles que fan *off-shoring* cerquen fonamentalment un estalvi en costos laborals i, pel moment, el seu efecte contractiu sobre l'ocupació autòctona ha estat molt limitat.

En qualsevol cas, els efectes derivats de la inversió de les empreses catalanes a l'exterior són clarament positius, perquè encara que suposen una generació de llocs de treball a l'exterior, les fases de producció de més valor afegit (disseny, qualitat, innovació, etc.) es queden al lloc d'origen. L'empresa pot millorar la manera de fer en matèria d'internacionalització, i això conduirà a millorar el capital humà dels seus treballadors i a crear ocupació de més qualitat. En definitiva, el procés d'inversió a l'exterior és una etapa necessària perquè les empreses catalanes madurin, augmentin la seva dimensió i es converteixin en transnacionals.

Aquest marc de reorganització de la producció i de desenvolupament de cadenes de valor globals té efectes significatius a les pimes i, especialment, les que es relacionen amb les grans empreses en qualitat de proveïdors o de distribuïdors.

D'una banda, les pimes que produeixen béns i serveis semimanufacturats amb un contingut tecnològic mitjà o baix, fortament estandarditzats i que requereixen poca

innovació, competeixen directament amb els fabricants de països emergents, amb uns costos molt més baixos. En els darrers anys són moltes les pimes dels països de l'OCDE que han enregistrat una caiguda de les comandes per part dels seus compradors principals, que opten per subcontractar altres països amb costos inferiors. Per a algunes empreses petites això ha suposat el tancament (OCDE, 2007). D'altra banda, la fragmentació de la producció a escala internacional crea noves oportunitats per subministrar nous productes i serveis, davant les quals les pimes innovadores i tecnològiques es poden posicionar ràpidament, i explotar la seva flexibilitat i la seva ràpida capacitat de reacció. Per exemple, les empreses petites focalitzades en tecnologies multipropòsit han assegurat la seva posició en el mercat esdevenint proveïdors especialitzats de diferents cadenes de valor globals, especialment en sectors manufactureres com el de l'automoció i el d'instruments de precisió i científics. Les pimes que han tingut èxit amb aquesta estratègia identifiquen com a factors clau de la seva competitivitat la flexibilitat i la qualitat de l'oferta, o en el cas dels serveis, el servei personalitzat.

4. Conclusions

Catalunya ha representat a les darreres dècades un pol d'atracció molt significatiu per als inversors estrangers, en bona part per la seva situació estratègica al sud d'Europa. Aquest fenomen ha propiciat que el teixit productiu català es caracteritzi per una elevada presència d'empreses amb capital estranger dins de l'economia catalana, en particular en alguns sectors industrials com els materials de transport, el químic o l'electrònica. Els beneficis derivats de la inversió estrangera han estat molt destacats i existeix un ampli consens sobre els seus efectes positius sobre la internacionalització i l'augment de la base exportadora, la millora en el nivell tecnològic, els efectes *spillover* sobre empreses autòctones, la renovació de la base industrial i la millora del capital humà. D'altra banda, l'elevat pes de les multinacionals al teixit productiu català és un dels factors determinants de l'elevada dependència de les importacions, i comporta més vulnerabilitat davant de, per exemple, possibles deslocalitzacions quan els centres de decisió es mantenen al país d'origen de la inversió.

Tot i això, als darrers anys s'està produint un canvi de paradigma a escala mundial. La inversió estrangera directa (IED) s'ha disparat per la creixent globalització, la liberalització dels mercats, l'increment de les fusions empresarials i la tendència de fragmentació internacional de la producció. En aquest sentit, factors com el desenvolupament de les TIC, la millora en els transports i la liberalització dels mercats han fet possible la multilocalització de les diferents fases de la cadena de valor. Les multinacionals han canviat les seves estratègies i ubiquen les diverses fases de producció en la localització que els ofereixi més avantatges (en termes de costos, qualitat, proveïdors, etc.). Hi ha un increment de la inversió adreçada a les noves economies emergents amb avantatges de baixos costos laborals, sovint a partir del trasllat de plantes que abans s'ubicaven als països desenvolupats. D'aquesta manera, les empreses es concentren en les competències i les activitats de més valor afegit i subcontracten o externalitzen la resta d'activitats.

En aquest escenari l'economia catalana ha de reformular les estratègies de captació d'inversió i reforçar els elements que determinen les inversions centrades en les fases de producció amb més valor afegit (com ara disseny i innovació, serveis logístics, centres de serveis compartits, etc.), que són les menys vulnerables a les deslocalitzacions. Continua sent una zona atractiva per a la inversió estrangera, i als darrers anys s'ha seguit rebent un volum important d'inversions, moltes d'alt valor afegit. Tot i això, s'observa un cert estancament respecte de l'expansió registrada als anys vuitanta i noranta (que, d'altra banda, també va ser impulsada per elements transitoris, com la incorporació i integració a la UE). Així mateix, s'han produït algunes deslocalitzacions (tot i que fonamentalment en fases relativament mecanitzades) i la inversió s'ha fonamentat sobretot en ampliacions i projectes d'empreses estrangeres ja establertes des de fa temps al territori català, mentre que les inversions de noves empreses sorgides al panorama internacional, que tenen un caràcter més dinàmic, són força escasses. És imprescindible, per tant, reforçar els factors que permetin una transició cap a les inversions en fases d'alt valor afegit. Els elements determinants són, entre d'altres, la millora de la recerca i la innovació, de la dotació de capital humà (amb mancances clares en alguns terrenys com el coneixement d'idiomes) o de la dotació d'infraestructures (per tal d'assegurar la connectivitat amb les zones econòmiques més rellevants).

Paral·lelament, l'economia catalana ha anat consolidant el seu paper inversor internacional, fins a convertir-se en emissora neta de fluxos d'inversió des de l'any 1999. Aquest procés ha estat una mica menys intens que en el cas espanyol, que al període 2002-2006 ha figurat com a cinquè emissor mundial de fluxos d'IED, si bé una bona part de la inversió espanyola a l'exterior ha estat impulsada pel paper de grans empreses que fins fa uns anys tenien titularitat pública i que estan ubicades a la capital de l'Estat.

D'altra banda, la inversió catalana a l'exterior presenta un tret molt positiu: mentre que en la segona meitat dels noranta la major part de les inversions corresponien a operacions de grans empreses, als anys posteriors el procés inversor s'estén a empreses petites i mitjanes. Aquest fenomen multiplica les externalitats positives derivades d'invertir a l'exterior, i determina que les empreses guanyin en competitivitat i *know-how*. Aquestes empreses aposten per establir filials sobretot als països europeus i asiàtics, amb objectius diferents. D'una banda, algunes empreses obren plantes a països emergents per motius d'estalvi de costos, participant dins la tendència creixent d'*outsourcing* internacional. Sovint pertanyen a sectors manufacturers que s'enfronten a una forta pressió competitiva mundial, i l'aposta per l'externalització és una solució necessària per mantenir la seva competitivitat. Per un altre costat, altres empreses aborden processos d'inversió a l'exterior per tal de créixer internacionalment i guanyar dimensió. En qualsevol cas, el creixement de la IED catalana a l'exterior és un signe de maduresa de l'economia. Les perspectives de futur indiquen que s'han de seguir impulsant les inversions en zones dinàmiques, que representen grans mercats i que disposen de recursos específics d'alt valor afegit i/o menors costos de producció a determinades fases de la cadena productiva.

Bibliografia

AJUNTAMENT DE BARCELONA I AGÈNCIA CATALANA D'INVERSIONS (2006). *La inversió estrangera a l'àrea de Barcelona*.

ALGUACIL, M.T.; ORTS, V. (1999). "A multivariate cointegrated model testing for temporal causality between exports and outward FDI: the spanish case". *Estudios sobre la economía española*, EEE-50, FEDEA.

BAJO-RUBIO, O.; DÍAZ, C. (2002). "Inversión extranjera directa, innovación tecnológica y productividad. Una aplicación a la industria española". *Economía Industrial*, núm. 347.

BAJO-RUBIO, O.; MONTERO, M. (1999). "The Effects of Foreign Direct Investment on Trade Flows: Some Evidence for Spain, 1977-1992". *Economic and Financial Modelling*, vol. 6, Winter 1999, pàg. 177-196.

BLOMSTRÖM, M.; KOKKO, A. (2003). "The Economics of Foreign Direct Investment Incentives". CEPR Discussion Paper 3775.

BANC D'ESPANYA (2007). "Inversión exterior directa en España. Comparación de las fuentes nacionales". Nota del Departament de Balança de Pagaments.

CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA (2004). "Les multinacionals estrangeres i el canvi estructural a l'economia catalana". *Perspectiva Econòmica de Catalunya*. Març 2004, pàg. 61-68.

CAIXA CATALUNYA (2007). "Los flujos de capital extranjero en España: los cambios de la expansión 1990-2005 i el papel decreciente de la inversión directa". *Informe de conjuntura econòmica*. Març 2007, pàg. 60-70.

CANALS, C.; NOGUER, M. (2007). "La inversió estrangera directa a Espanya: què podem aprendre del tigre celta?". *Documents d'economia "la Caixa"*, núm. 07.

COPCA (2007). "Invertir a l'exterior com a eina de creixement i progrés". Document no publicat.

DÍAZ MORA, C.; GANDOY, R. (2007). "El Off-shoring en la industria española: una revisión de la evidencia empírica". *Revista de Economía ICE*, núm. 837, pàg. 195-210. Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

DÍAZ VÁZQUEZ (2002). "Un estudio descriptivo de la Inversión Extranjera Directa en España y su distribución territorial". Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas, Universidad de Vigo.

DURAN, J.J.; ÚBEDA, F. (2005). “La senda de desarrollo de la inversión directa en el exterior por comunidades autónomas”. *Información Comercial Española*, núm. 825, pàg. 31-47.

DUNNING, J.H. (2001). “The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future”. *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8, núm. 2, pàg. 173-190.

DURO, J.; TORRENS, L. (2006). “El paper de les multinacionals a Catalunya, present i futur”. *Nota d'economia*, núm. 83-84, pàg. 151-166.

EUROSTAT (2007). “EU-25 FDI flows with the rest of the world continued to increase in 2006”. *Statistics in Focus*.

EUROSTAT (2007). “European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2007: Data 2001-2005”. *Foreign Direct Investment*.

FERNÁNDEZ, T. (2007): “L'outsourcing a les manufactures catalanes. Una anàlisi basada en les dades de comerç, l'Enquesta industrial i la Taula input-output”. *Nota d'economia*, núm. 89, pàg. 85-117.

FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. (2003). “Inversión directa extranjera, fiscalidad y sistema productivo en España: el papel de las entidades tenedoras de valores en el extranjero”. VI Encuentro de Economía Aplicada, Granada.

FERNÁNDEZ-OTHEO, C.; MYRO, R.; RUIZ CÉSPEDES, T.V. (2006). “Deslocalització d'empreses a Catalunya”. *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 54, pàg. 130-142.

GORDO, E.; MARTÍN, C.; TELLO, P. (2008). “La internacionalización de las empresas españolas a través de la inversión extranjera directa”. *Boletín Económico del Banco de España*, núm. 103, pàg. 93-103.

GUAL, J.; TORRENS, L. (2006). “L'atracció d'inversió estrangera. Factors clau perquè Barcelona i Catalunya puguin competir en l'entorn internacional”. Col·lecció Prospectiva, núm. 9. Pla Estratègic Metropolità de Barcelona.

HERNÁNDEZ, J.M. *et al.* (2007). “Directius catalans al món: 30 experiències”. *Papers d'economia industrial*, núm. 24. Departament d'Innovació, Universitats i Empresa. Generalitat de Catalunya.

INTERES I IESE (2008). *Barómetro del clima de negocios en España. Resultados 2007*.

LÓPEZ RIBAS, S. (2001). “Tributación de la entidad de tenencia de valores extranjeros española y de sus socios”. Instituto de Estudios Fiscales. Documentos. Núm. 12, 2001.

OBSERVATORI DE MERCATS EXTERIORS (2007). “Un nou mapa de mercats i oportunitats: prenent part en les xarxes de negocis globals”. COPCA.

MINISTERI D'INDÚSTRIA, TURISME I COMERÇ (2007). “Posició de la inversió exterior directa. 2005”. DG de Comercio e Inversiones.

MUÑOZ GUARASA, M. (2006). “¿Se están deslocalizando los servicios extranjeros en España?”. Documentos de trabajo 1/2006. Servilab. Instituto Universitario de Análisis Económico y Social. Universidad de Alcalá (Madrid).

OCDE (2007). “Enhancing the role of SMEs in global value chains”. *OECD background report*.

RAVINA, L. *et al.* (2005). “España y la nueva arquitectura económica y financiera internacional. El desafío del G-8”. Fundación de Estudios Financieros. Papel de la Fundación núm. 13.

SERRANO, E. (2006). “La inversión español en el extranjero (1993-2005). Origen regional: análisis y evolución”. Departament d'Economia i Història Econòmica, Universitat Autònoma de Barcelona.

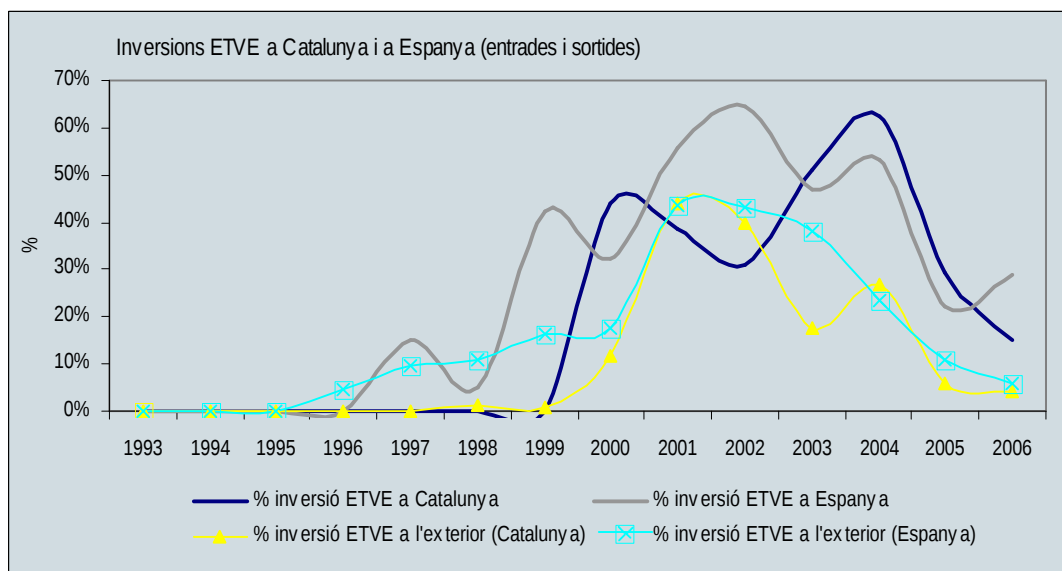
SINGH, A. (2004). “IED, globalización y desarrollo económico: hacia la reforma de las reglas del juego nacionales e internacionales”. *Ekonomiaz*, núm. 55. 1r. quadrimestre 2004.

SOLÀ, J.; MIRAVITLLES, P.; RODRÍGUEZ, G. (2001). *Estratègies industrials de les multinacionals estrangeres a Catalunya*. Papers d'economia industrial, núm. 15. Generalitat de Catalunya.

UNCTAD. “World Investment Report”. Anys 2005, 2006 i 2007.

Annex I. Anàlisi de les inversions tipus ETVE (entitats de tinença de valors estrangers)

Des de finals dels noranta les operacions d'IED en cartera i motivades per raons fiscals han adquirit un pes molt rellevant en els fluxos d'IED d'Espanya i Catalunya amb l'exterior, que en alguns anys ha superat el 50% de la IED rebuda (a Catalunya, el 62% l'any 2004). Aquestes operacions, en la terminologia del Registre d'IED són anomenades operacions de tinença de valors estrangers o operacions ETVE. Les ETVE es defineixen com a societats establertes a Espanya que tenen com a objectiu principal la tinença de participacions de societats situades a l'estranger. Es tracta de societats instrumentals, l'existència de les quals obeeix a estratègies d'optimització fiscal dins d'un mateix grup empresarial i que, molt sovint, no tenen efectes econòmics directes. La seva expansió està relacionada amb el tractament fiscal que l'impost de societats dona des de 1996 a les entitats de tinença de valors estrangers (ETVE) per evitar la doble imposició internacional. Així, en l'impost de societats es consideren exempts de tributació els dividends de les ETVE que procedeixin de participacions en empreses no residents i també estan exemptes les plusvàlues generades en la transmissió d'aquestes participacions. Encara que el règim ETVE es va crear inicialment per potenciar la IED a l'exterior, ha estat utilitzat sobretot per part dels no residents i per aquest motiu s'ha rebut un volum tan important de fluxos d'inversió estrangera amb la forma ETVE. Val a dir que els fluxos ETVE rebuts han mostrat una elevada volatilitat davant dels canvis normatius posteriors a Espanya,¹⁶ així com a canvis en el tractament fiscal de les inversions exteriors a altres països.¹⁷



¹⁶ Per a més informació sobre els aspectes legislatius, vegeu López Ribas (2001).

¹⁷ Tal com assenyala el Banc d'Espanya a l'informe de balança de pagaments de 2006, la modificació a partir de 2004 de la legislació nord-americana sobre rendiments de la inversió directa obtinguts a l'exterior ha propiciat una menor entrada de fluxos ETVE a Espanya.

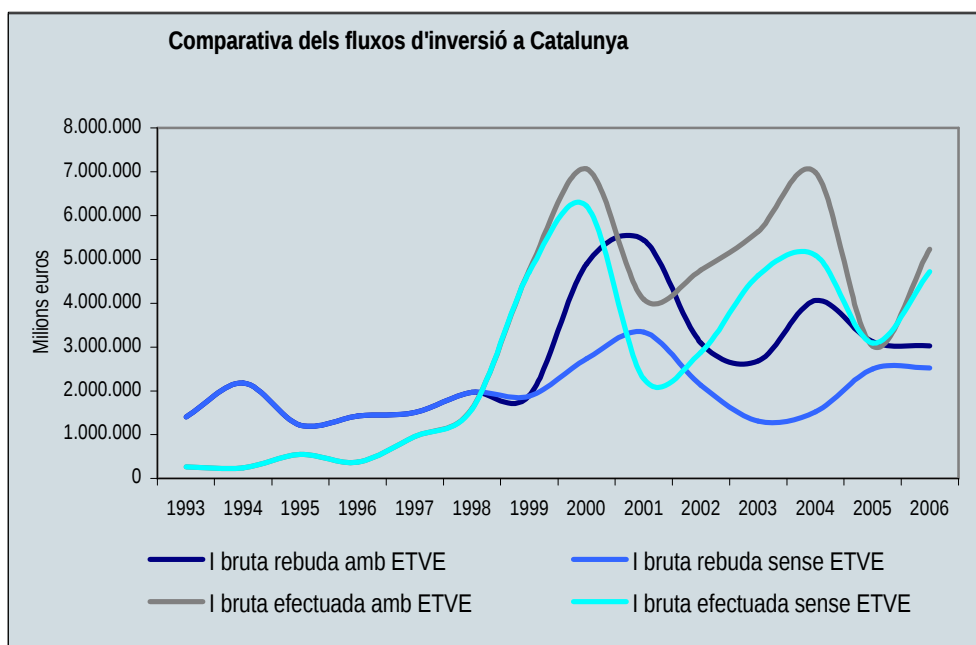
Formalment, quan aquestes societats pertanyen a un no resident les seves operacions d'inversió a l'exterior generen simultàniament dues anotacions en el Registre: una inversió estrangera a Espanya (per l'increment de capital no resident equivalent al valor dels actius financers aportats) i una inversió a l'estranger per la mateixa quantia (una empresa domiciliada a Espanya adquireix la titularitat d'uns actius situats a l'exterior). És en aquest marc que el Registre distingeix dins dels fluxos d'IED les operacions tipus ETVE –que poden tenir un valor nominal molt elevat i un efecte econòmic molt limitat– de la resta d'operacions d'inversió.¹⁸

El pes de les operacions ETVE en els fluxos de Catalunya i Espanya amb l'estranger es pot veure clarament en el gràfic, on s'observa una participació creixent sobre la inversió rebuda, si bé als dos darrers anys es produeix una clara pèrdua de pes. En el cas de Catalunya, el pes de les inversions ETVE rebudes va arribar al seu màxim l'any 2004, amb el 62% del total d'inversió. Pràcticament el 70% d'aquesta inversió rebuda tant a Catalunya com a Espanya durant tot el període analitzat (1993-2006) provenia dels Estats Units, un 25% de la UE-25 (bàsicament Portugal i Holanda) i aproximadament el 5% de Llatinoamèrica. En el cas de la inversió ETVE a l'estranger, el pes sobre el total de fluxos d'inversió és menor que en el cas de la inversió rebuda. Aquesta forma d'inversió va adquirir rellevància a Catalunya a partir de l'any 2000, alguns anys més tard que al conjunt de l'Estat, on va començar a créixer a partir de la meitat dels anys noranta. En tots dos àmbits es va arribar al seu màxim en termes relatius l'any 2001, amb un pes del 43,5% del total d'inversió feta a l'exterior. En aquest cas, aproximadament el 72% de la inversió realitzada tant de Catalunya com d'Espanya s'ha destinat a la UE-25; a Llatinoamèrica, Espanya hi ha destinat un 19% i Catalunya un 14% del total. Finalment, Catalunya ha apostat una mica més per Àsia, amb un 6% del total enfront d'un 3% d'Espanya.

¹⁸ Es classifiquen com a operacions ETVE les següents: 1) les operacions de transmissió dins del mateix grup empresarial de participacions del grup a empreses estrangeres, siguin o no dutes a terme per empreses fiscalment acollides al règim d'ETVE; i 2) tot tipus d'operacions dutes a terme per empreses fiscalment enregistrades com a ETVE, quan la seva activitat sigui únicament la tinença de valors estrangers. Cal destacar que el règim ETVE es va crear per donar un millor tractament fiscal a l'impost de societats a les inversions a l'exterior de les empreses espanyoles. Per aquest motiu, el Registre d'Inversions del Ministeri no inclou com a operacions ETVE les inversions amb naturalesa directa i productiva que es duen a terme a partir d'empreses ETVE propietat de residents espanyols.

Annex 2. Exercici comparatiu entre les diferents fonts estadístiques sobre IED

En aquest annex s'ha realitzat un breu exercici de comparació del comportament de la IED segons diferents fonts estadístiques. Cal destacar que la disponibilitat de dades per al cas català és força escassa i només es disposa, com ja s'ha assenyalat en diverses ocasions, de la informació del Registre d'Inversions del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç, que proporciona els fluxos bruts d'inversió estrangera rebuda i de la inversió catalana a l'exterior, diferenciant entre operacions ETVE i no ETVE. Tal com mostra el gràfic, aquestes operacions no van començar a tenir importància a Catalunya fins a partir de l'any 2000. També s'aprecia que des de principis d'aquesta dècada els fluxos d'inversió a l'exterior van fer un salt qualitatiu, si bé després del màxim assolit al voltant de l'any 2001 s'ha produït un cert retrocés. Així mateix, s'ha superat el volum d'inversió rebuda, que també ha restat força estancat després del màxim del 2001.



Font: Registre d'Inversions, Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

El ventall de dades és molt més ampli per al cas espanyol, en el qual es disposa del següent:

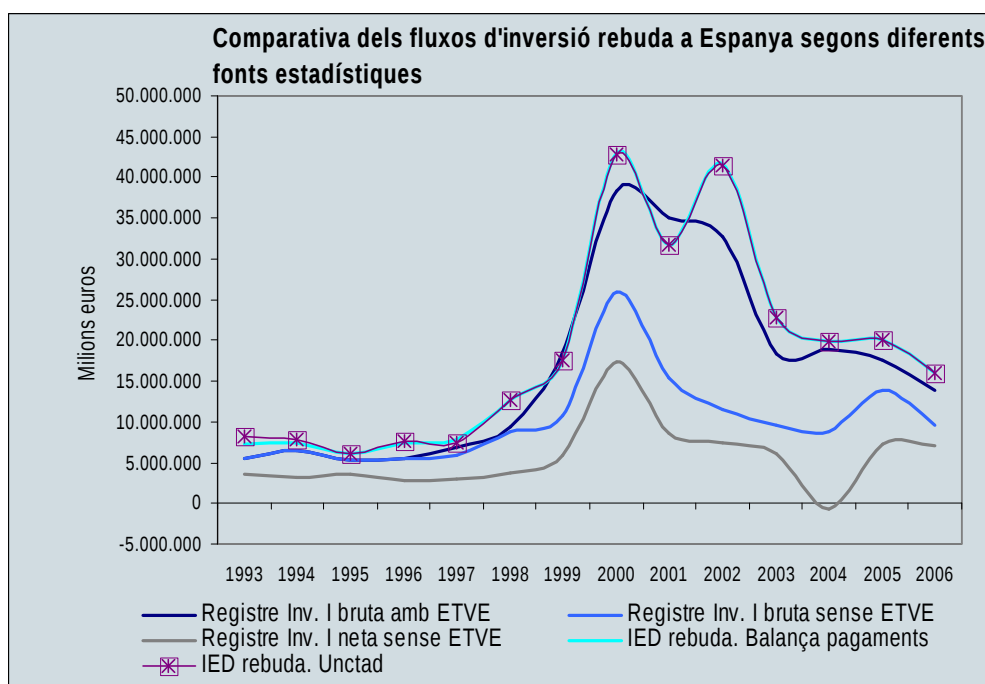
- Les dades de la balança de pagaments del Banc d'Espanya. Comprèn la inversió mitjançant accions (quan la participació de l'inversionista directe supera el 10% de l'empresa participada), la inversió en sucursals i establiments, els beneficis reinvertits, la inversió a immobles i el finançament entre empreses relacionades.
- Les dades de l'UNCTAD sobre fluxos i estoc d'IED interna i externa, que utilitzen com a base la informació dels països sobre balança de pagaments.
- Les dades del Registre d'Inversions també proporcionen per a Espanya la inversió neta (és a dir, tenint en compte les desinversions), mentre que per a les comunitats autònomes només hi ha disponible el concepte d'inversió. A diferència de la balança de pagaments, la IED del Registre d'Inversions exclou els beneficis reinvertits a les filials, les adquisicions d'immobles i el finançament

entre empreses del mateix grup empresarial. Les inversions es comptabilitzen segons el principi de meritació, mentre que a la balança de pagaments es fa segons el moment de la liquidació. A més, el Registre diferencia les operacions realitzades en entitats de tinença de valors estrangers (ETVE) que tenen un caràcter més volàtil i quasi indirecte.

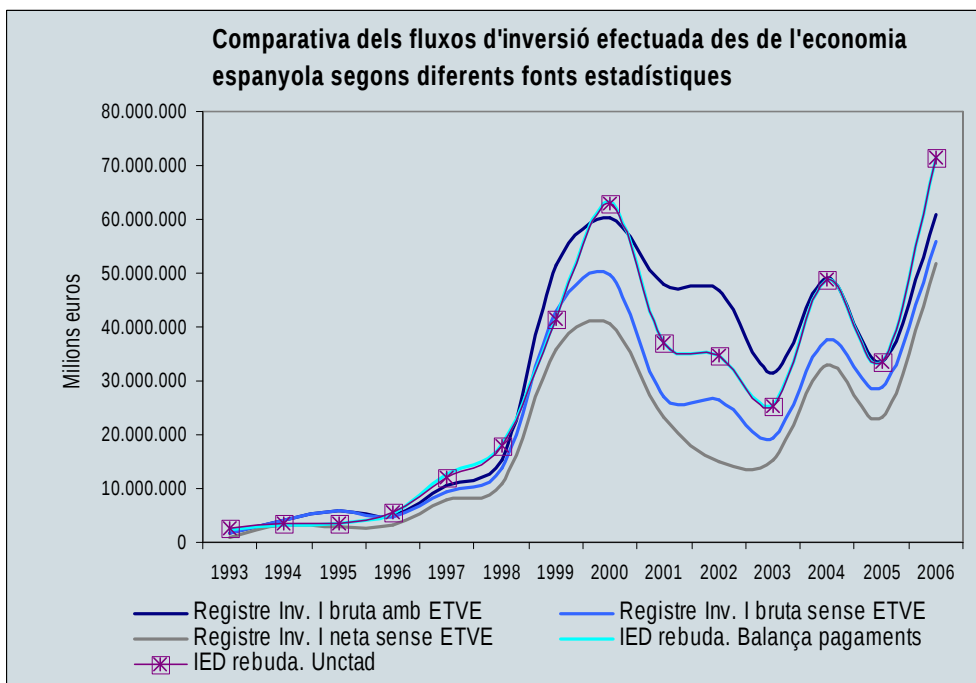
- Finalment, el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç també elabora els informes anuals sobre posició inversora de l'economia espanyola, on fa una estimació de la variable estoc d'inversió, i també aporta alguna informació per comunitats autònomes (més àmplia en el cas de la inversió a l'exterior).

Segons Canals i Noguer (2007) la inversió immobiliària (una de les partides diferencials entre les fonts) ha estat important en els darrers quinze anys a Espanya i també a Catalunya. L'augment de la inversió en particulars ha passat de poc més de mil milions d'euros l'any 1997 a uns set mil milions d'euros l'any 2004 a Espanya, xifra similar a les inversions ETVE i als préstecs interempresarials per aquest any i també el 2005 i 2006.

Així, les xifres absolutes sobre inversió exterior difereixen segons la font estadística. Tot i així, la seva evolució és força similar, tal com reflecteixen els gràfics següents. En el cas de la inversió estrangera, com en el cas català, s'observa una menor recepció de fluxos després del màxim al bienni 2000-2001. La inversió neta enregistra una evolució similar a la inversió bruta, si bé l'any 2004, any es que es van produir diversos anuncis de deslocalitzacions, va assolir una xifra negativa per l'increment de les desinversions. Cal destacar que un augment de les desinversions no necessàriament té una connotació negativa, ja que en alguns casos pot ser conseqüència de la compra de la filial estrangera per part de capital resident.



Pel que fa a la inversió espanyola a l'exterior, totes les fonts estadístiques coincideixen a assenyalar la forta expansió, més intensa que en el cas català. Tot i que també es va produir un cert descens després dels bons resultats de l'any 2000, al 2006 s'ha tornat a assolir un màxim en el flux d'inversió realitzada.



P