

# *documents d'economia "la Caixa"*

NÚM. 07 JULIOL 2007

## **La inversió estrangera directa a Espanya: què podem aprendre del tigre celta?**

Claudia Canals  
Marta Noguer

## "la Caixa"

Servei d'Estudis

Av. Diagonal, 629, torre I, planta 6

08028 BARCELONA

Tel. 93 404 76 82

Telefax 93 404 68 92

[www.estudis.lacaixa.es](http://www.estudis.lacaixa.es)

Correu-e: [publicacionsestudis@lacaixa.es](mailto:publicacionsestudis@lacaixa.es)

La responsabilitat de les opinions emeses en els documents d'aquesta col·lecció correspon exclusivament als seus autors. La CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA no s'identifica necessàriament amb les seves opinions.

© Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona - "la Caixa", 2007

© Claudia Canals i Marta Noguer

## **La inversió estrangera directa a Espanya: què podem aprendre del tigre celta?**

Claudia Canals\*

Marta Noguer\*

**Resum:**

En l'últim decenni, Espanya ha passat de ser un receptor net a ser un proveïdor net d'inversió estrangera directa (IED). Aquest canvi no s'explica solament per un major dinamisme de les sortides d'IED, sinó també, des del 2002, per una reculada de les entrades. Atès el potencial dinamitzador sobre la resta de l'economia que s'atribueix a la IED, és rellevant preguntar-se què determina la capacitat d'un país per atreure aquest tipus d'inversió estrangera. Aquest document compara l'experiència irlandesa amb l'espanyola i tracta de discernir quins factors expliquen les tendències divergents dels dos països i cap a quina direcció ha d'apuntar Espanya per no perdre el tren de la IED tecnològica. La resposta passa per millorar la productivitat, la qualitat de l'educació i el coneixement d'altres idiomes, en especial l'anglès. Així mateix, un entorn més favorable a l'exercici de l'activitat empresarial –amb menys burocràcia i menys càrrega impositiva– també contribuiria a l'atractiu d'Espanya com a país de destinació d'IED.

Codis JEL: F21, F23

Paraules clau: inversió estrangera directa, Empreses de Tinença de Valors Estrangers, accés a mercats

**Abstract:**

Over the last decade, Spain has ceased being a net receiver of Foreign Direct Investment (FDI) and has become a net provider. Although more dynamic outflows partly explain this change, the decline in FDI inflows also played its part. Given the benefits associated to FDI, it is worth inquiring into the driving factors of this sort of investment. This document compares the Spanish and Irish experiences and attempts to explain the two countries' diverging FDI patterns and to devise a course of action that prevents Spain from missing the technological FDI train. The analysis suggests that Spain needs to improve its productivity, the quality of its education system, and the English skills of its labour force. Likewise, a more business-friendly economic environment –with less bureaucracy and a lower tax burden on corporations– would also contribute to Spain's appeal as a foreign direct investment destination.

JEL Codes: F21, F23

Keywords: Foreign Direct Investment, Special Purpose Entities, Market Access

## ÍNDEX

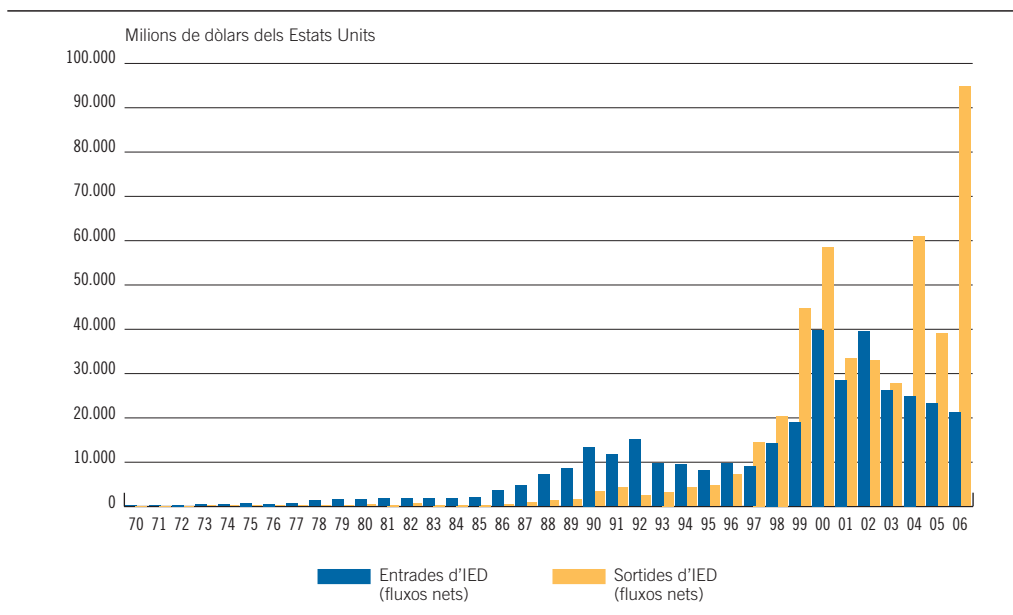
1. Introducció	5
2. Definicions prèvies	7
2.1. Què s'entén per inversió estrangera directa?	7
2.2. Altres conceptes bàsics: IED neta vs. bruta i fluxos vs. estocs	8
2.3. Empreses de Tinença de Valors Estrangers: un nou tipus d'inversió	8
3. Els fluxos d'IED cap a Espanya	9
3.1. Comparació amb els fluxos mundials	9
3.2. Comparació amb països similars: OCDE i UE	10
4. Els determinants de la localització de la IED	13
4.1. Per què inverteixen les empreses a l'estranger?	13
4.2. En quin país invertir?	14
5. Lliçons des d'Irlanda: per què atreu tanta IED?	17
5.1. Característiques de la IED a Irlanda	17
5.2. Les claus de l'èxit irlandès	18
5.3. Lliçons estratègiques	23
6. Conclusions	25
Annex	27
A.1. Descripció de les variables de les taules 5.2 i 5.4	27
A.2. La comptabilització de la IED a Espanya	28
Referències	29



## 1. Introducció

Des de l'any 1997, llevat del 2002, els fluxos nets d'inversió estrangera directa (IED) cap a Espanya han estat sempre inferiors als fluxos nets d'IED espanyola cap a l'exterior. Espanya ha passat de ser un receptor net a ocupar un lloc destacat entre els principals països proveïdors d'aquest tipus d'inversió<sup>1</sup>. Aquest canvi de patró no és degut solament a un major dinamisme de la inversió espanyola directa a l'exterior, sinó també a la caiguda de la IED cap a Espanya (vegeu el gràfic 1.1). Atès l'exceptional creixement de l'economia espanyola en els últims anys, aquesta dada pot resultar sorprenent i, fins i tot, preocupant; encara més si afegim que una part important de les entrades recents d'IED no han estat destinades a ampliar el teixit industrial espanyol, sinó que han estat fluxos merament financers, de pas per Espanya per aprofitar els avantatges fiscals<sup>2</sup>.

**GRÀFIC 1.1 Tot i el creixement excepcional de l'economia espanyola, l'entrada d'IED a Espanya ha disminuït des del 2002**



FONTS: UNCTAD *World Investment Report 2006*. Les dades per al 2006 provenen del Banc d'Espanya.

Mentre el panorama de la IED a Espanya desperta dubtes, a Irlanda, un país que, quinze anys enrere, tenia un PIB per capita equivalent a l'espanyol, el ràpid creixement econòmic –que li ha valgut el sobrenom de «tigre celta»– ha anat acompanyat d'un creixement igualment espectacular de les entrades d'IED.

1. Aquesta tendència també és evident en les dades d'IED acumulada (estoc d'IED). L'any 2000 l'estoc d'IED espanyol a l'estranger va superar, per primer cop, l'estoc d'IED estranger a Espanya. Tot i que aquesta relació s'inverteix entre els anys 2002 i 2004, reapareix el 2005.

2. Tal com es veurà a l'apartat 5, una bona part de les entrades recents d'IED anaven destinades a Empreses de Tinença de Valors Estrangers (ETVE), que simplement actuen de pont per canalitzar la inversió cap a països tercers. Aquest tipus d'IED comporta més fluxos d'entrada cap al país pont (en aquest cas, Espanya), però, al mateix temps, més fluxos de sortida cap al país de destinació de la inversió.

La bibliografia sobre el tema coincideix, en general, en el fet que la IED afavoreix el creixement econòmic i esmenta sovint el cas irlandès com un bon exemple de desenvolupament econòmic basat en la inversió estrangera<sup>3</sup>. L'impuls de la IED al creixement actua, sobretot, mitjançant el seu efecte difusor de la tecnologia i de les tècniques organitzatives avançades<sup>4</sup>. No obstant això, aquests beneficis no estan de cap manera garantits, sinó que depenen, entre d'altres factors, d'un nivell de formació mínim de la població, d'un ambient favorable a l'activitat empresarial o de l'obertura comercial<sup>5</sup>.

Una de les qüestions bàsiques, i la que ens plantegem en aquest estudi, és: què genera la divergència observada en la capacitat dels països per atreure inversió estrangera directa? I més concretament: per què Espanya atreu menys IED que uns anys enrere i Irlanda manté gairebé intacte el seu atractiu? Una anàlisi sistemàtica de les experiències irlandesa i espanyola ens pot ajudar a dilucidar la resposta.

Anticipant-nos a les conclusions, la clau de l'èxit a Irlanda cal buscar-la en la implementació d'un seguit de polítiques econòmiques dirigides a incrementar la competitivitat de l'economia i a millorar-ne la capacitat d'adaptació a un entorn canviant i d'innovació. Aquest dinamisme ha atret l'inversor estranger, que ha trobat a Irlanda un país obert a l'exterior, una força laboral amb una educació de qualitat i una aposta per l'especialització en sectors amb un alt valor afegit, factors importants per atreure IED i per materialitzar-ne els beneficis potencials sobre el conjunt de l'economia. Així mateix, certes característiques intrínseques del país, com, per exemple, el fet de parlar anglès, també han ajudat.

Així, doncs, per revifar l'atractiu d'Espanya com a destinació d'IED, hem de millorar, sobretot, la competitivitat de l'economia. Això passa per generar un entorn institucional més favorable a l'exercici de l'activitat empresarial –per exemple, amb menys càrregues burocràtiques o impositives– i per invertir en una educació de qualitat i en un millor coneixement de l'anglès per part dels treballadors espanyols –que, en aquest últim aspecte, se situen a la cua d'Europa.

El document s'estructura de la següent manera. L'apartat 2 repassa algunes definicions bàsiques. L'apartat 3 analitza la situació de les entrades d'IED a Espanya. L'apartat 4 discuteix els factors que, en general, influeixen sobre les entrades d'IED en un país determinat. L'apartat 5 compara el cas irlandès i l'espanyol. L'últim apartat presenta les conclusions.

3. A Irlanda, la IED i les polítiques que van impulsar-la van comportar un canvi en la distribució sectorial de l'economia irlandesa cap a sectors amb més valor afegit i amb caràcter exportador. Hi ha autors que també atribueixen un paper clau a la IED en el desenvolupament econòmic espanyol de l'últim terç del segle XX. Vegeu Bajo-Rubio i Sosvilla-Rivero (1994).

4. Blomström i Kokko (1998) destaquen el desig de les empreses d'adquirir tecnologia moderna com la raó més important de l'interès d'un país per atreure IED i argumenten a favor d'un efecte dinamitzador de la IED sobre l'economia receptora mitjançant efectes de difusió, com els descrits al text, que incrementen la productivitat de les empreses locals, d'acord amb Findlay (1978). Vegeu De Mello (1997) per a una anàlisi més recent.

5. Borensztein *et al.* (1998) condicionen l'efecte beneficiós de la IED sobre el creixement econòmic del país receptor a l'existència d'un nivell educatiu mínim de la població; Blomström *et al.* (1994), a un nivell mínim del PIB per capita; Alfaro *et al.* (2004), a un mínim desenvolupament dels mercats financers; Balasubramanyam *et al.* (1996), a l'obertura comercial, i un estudi de l'OCDE (2002), a un entorn de negoci favorable i a un mínim desenvolupament econòmic del país.



## 2. Definicions prèvies

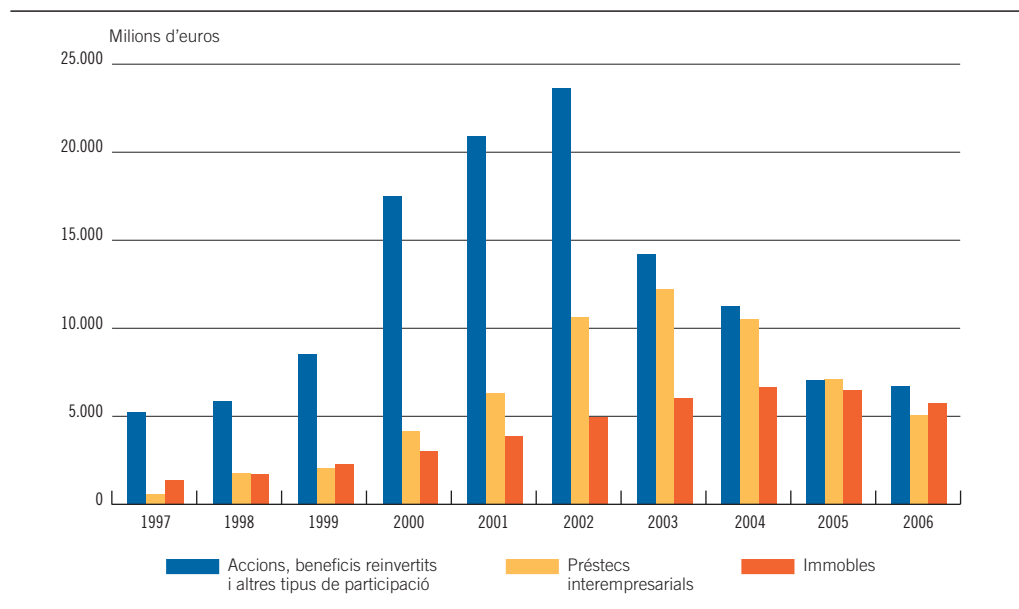
### 2.1. Què s'entén per inversió estrangera directa?

Conceptualment, la IED no és més que una extensió del control corporatiu més enllà de les fronteres nacionals. De manera més formal, s'anomena IED a la compra d'actius per part d'un resident estranger –individu, empresa o institució– quan aquesta compra comporta tant un vincle a llarg termini (un interès estratègic) com una certa influència sobre la gestió de l'entitat adquirida. A la pràctica, perquè pugui ser considerada IED, la inversió ha d'arribar, com a mínim, al 10% del capital de l'empresa participada.

La inversió directa a l'estranger inclou la inversió inicial i també qualsevol altre tipus de transacció futura entre l'inversor estranger i l'ens receptor de la inversió. D'acord amb la normativa de l'FMI, hi ha tres modalitats principals d'IED<sup>6</sup>:

- El capital accionarial inclou accions i altres formes de participació en el capital d'una empresa.
- Els préstecs interempresarials comprenen els préstecs a curt o a llarg termini entre l'empresa matriu (inversor estranger) i la filial.
- La reinversió de beneficis conté la fracció de guanys no distribuïts com a dividends que corresponen a la part del capital accionarial en mans estrangeres.

**GRÀFIC 2.1** En l'últim decenni, la inversió en immobles ha guanyat pes com a destinació d'IED



NOTA: Dades de fluxos d'inversió neta. Mitjanes mòbils a tres anys.  
FONTS: Banc d'Espanya i elaboració pròpia.

6. Manual de la Balança de Pagaments, cinquena edició, 1993.

Altres casos especials inclouen, per exemple, la compra d'immobles per part de particulars estrangers. A Espanya, el pes d'aquesta última partida ha augmentat de forma notable des de mitjan dels noranta, en detriment de la resta de partides (vegeu el gràfic 2.1)<sup>7</sup>.

## 2.2. Altres conceptes bàsics: IED neta vs. bruta i fluxos vs. estocs

Al llarg del text, distingim entre fluxos nets i fluxos bruts d'IED tant d'entrada com de sortida. Així, doncs, el total d'IED espanyola nova que flueix cap a l'estranger en un període concret és el flux brut d'IED de sortida; el flux net d'IED de sortida resta del flux brut la desinversió de capital espanyol a l'estranger. De manera similar, els fluxos bruts d'entrada recullen la IED nova a Espanya i els fluxos nets descompten dels bruts la desinversió estrangera. En qualsevol cas, atès que la desinversió pot superar la inversió nova, els fluxos nets poden ser negatius.

Una altra distinció necessària és entre els fluxos i els estocs. Els fluxos d'IED fan referència a la inversió que té lloc durant un període determinat. L'estoc d'IED de sortida, en canvi, és el total de capital espanyol invertit en actius estrangers amb caràcter d'inversió directa, que seria equivalent a la suma acumulada any rere any dels fluxos nets d'IED de sortida<sup>8</sup>.

## 2.3. Empreses de Tinença de Valors Estrangers: un nou tipus d'inversió

Finalment, cal esmentar que les dades sobre inversió estrangera directa poden resultar enganyoses, ja que inclouen inversions que no es destinen a finalitats productives i que no compleixen exactament la definició formal d'IED. Concretament, en el cas espanyol, les dades d'IED (tant d'entrada com de sortida) poden estar «contaminades» per inversions en Empreses de Tinença de Valors Estrangers (ETVE). La finalitat d'aquestes empreses, també conegudes com a *holding* multinacionals, és gestionar participacions en altres societats estrangeres, de manera que simplement canalitzen inversió estrangera cap a països tercers<sup>9</sup>. En aquest cas, la destinació final de la inversió és el sistema productiu d'aquests països, però es canalitza mitjançant l'ETVE per aprofitar el tracte fiscal favorable que es dona al país en què s'estableix l'ETVE, Espanya en aquest cas, als rendiments de la inversió i a les plusvàlues generades a l'estranger. Segons dades del Registre d'Inversions Estrangeres, el 1999 els fluxos d'IED d'entrada dirigits a aquestes empreses representaven ja el 42% del total i segurament expliquen una bona part del *boom* observat en la partida de capital accionarial des del començament dels 2000 (vegeu el gràfic 2.1).

Desafortunadament, les dades de la Balança de Pagaments del Banc d'Espanya no permeten distingir entre inversions de tipus ETVE i de tipus no ETVE. El Registre d'Inversions Estrangeres del Ministeri d'Economia sí permet aquesta desagregació, però no per a totes les partides comptabilitzades pel Banc d'Espanya (vegeu l'Annex A.2.).

7. A Espanya hi ha dues estadístiques que comptabilitzen els moviments de la IED: la Balança de Pagaments del Banc d'Espanya i el Registre d'Inversions Estrangeres del Ministeri d'Economia (Datainvex). L'Annex A.2. presenta més detalls sobre les diferències metodològiques de les dues fonts.

8. A la majoria de països, la valoració dels estocs d'IED és a cost històric. No obstant això, una minoria de països també calculen l'estoc a cost corrent, és a dir, incorporant canvis en el valor de mercat dels actius.

9. La figura de l'ETVE té l'origen en la Llei 43/1995 de l'impost de societats que va entrar en vigor el 1996, però, després de certes reformes, adquireix més força cap al final del 1999. Aquest tipus d'empresa ja existia en països com Holanda amb l'objectiu d'atreure multinacionals.

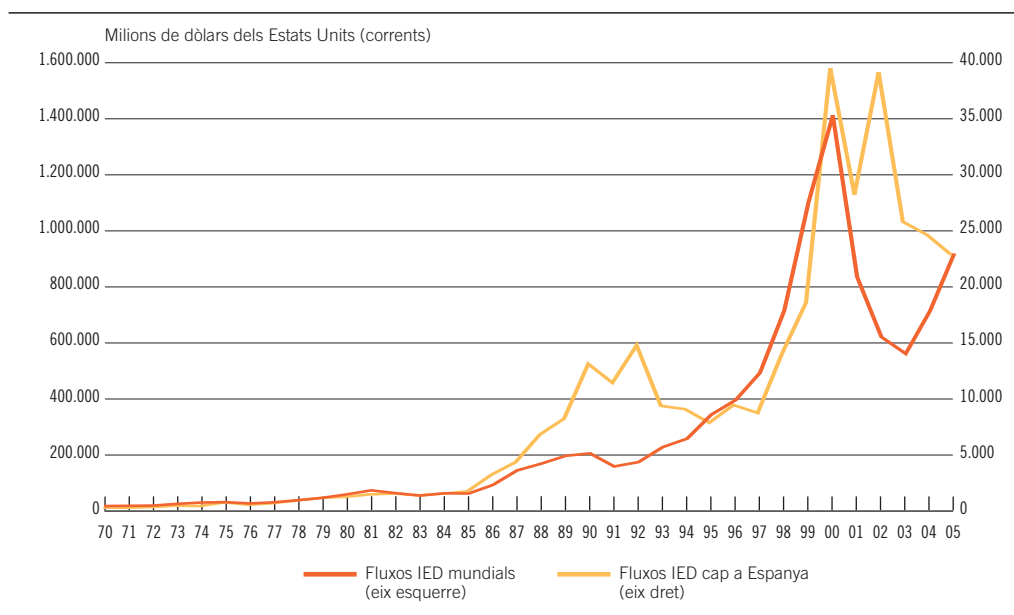
### 3. Els fluxos d'IED cap a Espanya

#### 3.1. Comparació amb els fluxos mundials

Segons les dades de la UNCTAD, el total de fluxos mundials d'IED va arribar als 916.000 milions de dòlars el 2005 i va créixer el 29% en relació amb l'any anterior, xifra molt superior al 9% del creixement del PIB mundial (també en dòlars). Tot i que espectacular, aquesta xifra no és excepcional si tenim en compte que, des del començament dels noranta, els fluxos d'IED han crescut una mitjana del 22% anual i de manera constant, llevat només de la breu reculada del començament dels 2000<sup>10 i 11</sup>.

En general, els fluxos d'IED cap a Espanya han dissortegut de forma paral·lela als fluxos d'IED mundials, llevat de períodes concrets. Entre 1985 i 1992 i entre 2001 i 2002, els fluxos cap a Espanya van augmentar més de pressa que els globals; en canvi, durant el període 1992-1995 i des del 2003 fins ara, els fluxos globals han augmentat, mentre que a Espanya han disminuït (vegeu el gràfic 3.1).

**GRÀFIC 3.1** Tot i que els fluxos d'IED mundial ja s'han recuperat de l'ensopegada del començament dels 2000, a Espanya s'han desaccelerat de nou



NOTA: Fluxos nets d'entrada.

FONTS: UNCTAD *World Investment Report 2006* i elaboració pròpia.

10. Aquestes xifres es basen en fluxos d'entrada d'IED. Tot i que, en termes globals, haurien de coincidir exactament amb les xifres de sortida, no és així a causa de les divergències comptables entre els països.

11. Com ho indica el *World Investment Report 2006*, aquestes xifres poden estar distorsionades per una doble comptabilització dels moviments de capital mitjançant empreses similars a les ETVE espanyoles (anomenades en anglès *Special Purpose Entity*). La concentració d'aquest tipus d'empreses és molt important en determinats països com Holanda o Luxemburg.

En relació amb la resta de països, Espanya ocupa llocs destacats entre els principals països receptors d'IED i entre els principals emissors. Com a receptor, se situa a la part alta de la llista des de l'any 2000 i, com a emissor, se situa entre els deu primers des del 1997 (vegeu la taula 3.1).

**TAULA 3.1 Principals receptors i emissors d'IED**

PRINCIPALS EMISSORS	PRINCIPALS RECEPTORS
Estats Units	Estats Units
Regne Unit	Regne Unit
França	Xina
Holanda	Alemanya
<b>Espanya</b>	França
Japó	Holanda
Canadà	<b>Espanya</b>
Hong Kong	Hong Kong
Alemanya	Bèlgica
Bèlgica	Canadà

NOTA: Mitjana 2000-2005. Fluxos nets de sortida per als emissors. Fluxos nets d'entrada per als receptors.  
FONT: UNCTAD.

De tota manera, no podem obviar que, en els últims anys, les entrades d'IED cap a Espanya han reulat tot i l'increment dels fluxos globals. A més a més, les dades i els gràfics anteriors fan referència a xifres absolutes d'IED, és a dir, sense tenir en compte altres característiques del país, com la dimensió econòmica (PIB). Quan ens adonem que, en termes de PIB, Espanya és l'octava potència mundial, ja no ens hauria de sorprendre tant la seva posició destacada en els rànquings de receptors i de proveïdors d'IED. Una comparació de l'evolució dels fluxos d'IED cap a Espanya en percentatge del PIB amb la d'altres països similars al nostre ens pot indicar millor si anem o no pel bon camí. Això és el que farem tot seguit.

### 3.2. Comparació amb països similars: OCDE i UE

En aquesta secció comparem les xifres d'IED cap a Espanya amb les d'IED cap a l'OCDE, cap a l'UE-15 i, finalment, cap a Grècia, Portugal i Irlanda, països que comparteixen certes característiques amb Espanya.

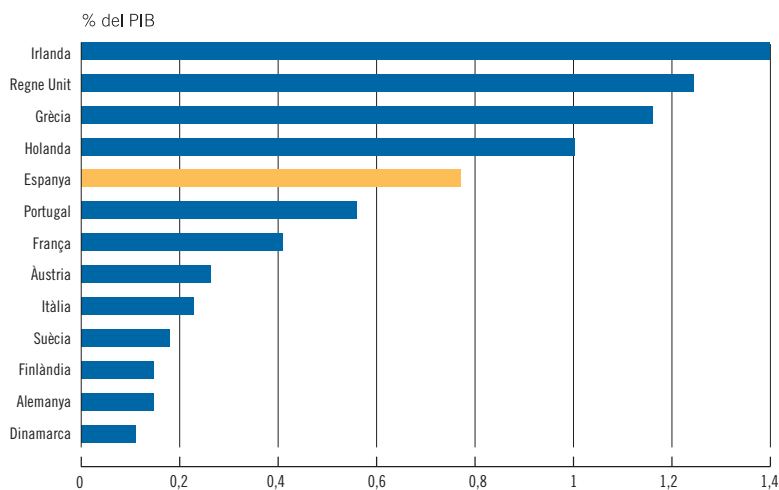
Començant, doncs, per l'OCDE, observem que, en els deu últims anys (1995-2005), Espanya ha rebut menys IED que la mitjana dels països de l'OCDE (3,3% del PIB, enfront del 4% del PIB, respectivament)<sup>12</sup>. En comparació amb la mitjana dels països de la UE-15 (5,2% del PIB), la IED cap a Espanya també ha estat menor<sup>13</sup>. No obstant això, aquesta situació no ha estat sempre la mateixa, ja que, en els dos decennis anteriors, la IED cap a Espanya va superar la mitjana de l'OCDE i la de la UE. Com es mostra al gràfic 3.2, durant el període 1975-1985, Espanya era el cinquè receptor d'IED de la UE; entre 1985 i 1995, el quart, i, en l'últim període, ha baixat fins al setè lloc.

12. A efectes comparatius, només incloem països que el 1990 ja eren membres de l'OCDE.

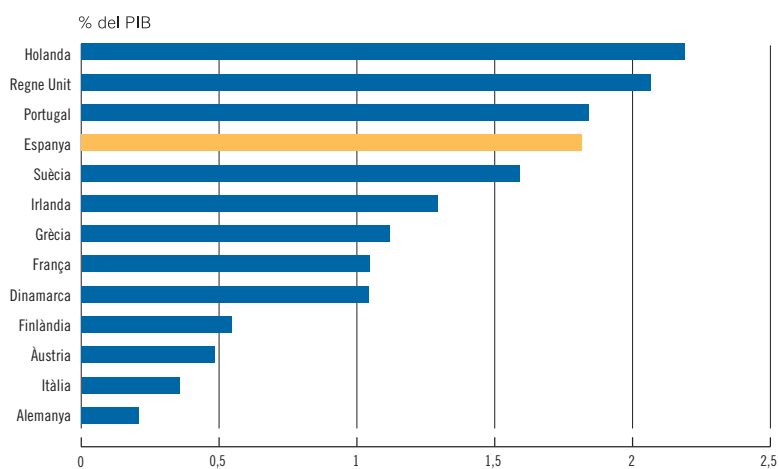
13. S'exclouen Luxemburg i Bèlgica, ja que no disposem de dades individuals anteriors al 2002.

**GRÀFIC 3.2 En relació amb la resta de països de la UE-15 i en % del PIB, quan Espanya es va comportar millor com a receptor d'IED va ser entre 1985 i 1995**

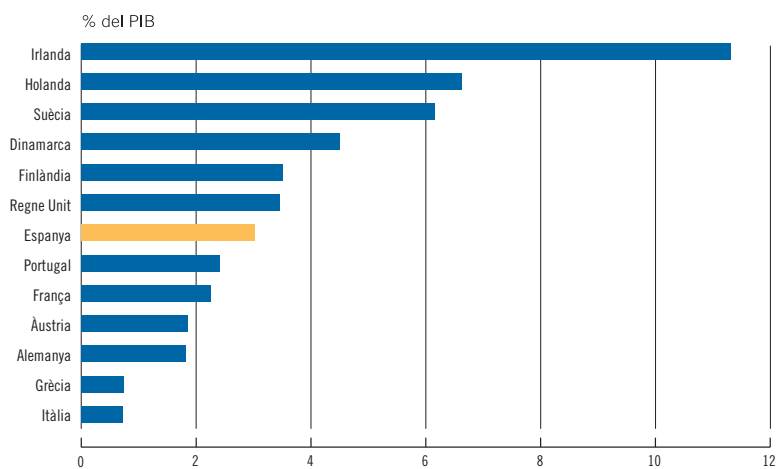
Mitjana 1975-1985



Mitjana 1985-1995



Mitjana 1995-2005



FONT: World Development Indicators. Banc Mundial.

Finalment, per avaluar la capacitat relativa d'Espanya per atreure IED, comparem les entrades d'inversió directa cap a Espanya amb les entrades d'IED cap a Irlanda, Portugal i Grècia, països que, ateses certes similituds amb Espanya, es podrien haver comportat de forma semblant en termes d'atracció d'IED.

Irlanda i Espanya són països que han crescut a un ritme excepcional en els últims anys, més de pressa que la mitjana de la UE<sup>14</sup>. A aquesta dada, hem d'afegir que els dos països partien de nivells de renda per capita molt similars i relativament baixos en comparació amb la mitjana europea. El 1990 compartien gairebé el mateix PIB per capita i una taxa d'atur molt elevada (el 16% a Espanya i el 12% a Irlanda). A més a més, els costos salarials als dos països eren modestos en relació amb els d'altres països europeus<sup>15</sup>. En termes d'atracció d'IED, en canvi, Irlanda s'ha comportat molt millor que Espanya, tal com es pot apreciar al gràfic 3.2. Entre 1995 i 2005, és el líder amb un clar avantatge sobre la resta de països (més del 10% d'IED sobre el PIB, enfront del 5% del país mitjà de la UE). A l'apartat 5 d'aquest document, analitzarem amb més detall les possibles causes d'aquests comportaments tan diferents.

Pel que fa a Portugal i Grècia, països comparables amb Espanya tant per característiques geogràfiques com econòmiques, el país lusità s'ha comportat de manera similar a Espanya en termes d'IED, mentre que Grècia ho ha fet molt pitjor<sup>16</sup>. En la dècada 1985-1995, Portugal, igual que Espanya i coincidint amb l'ingrés dels dos països a la UE, experimenta un *boom* en les entrades d'IED, que reculen en el decenni següent. Grècia, en canvi, quan més entrades d'IED rep és en el decenni 1975-1985, coincidint també amb l'ingrés a la UE el 1981. En el decenni següent, les entrades d'IED a Grècia cauen fins a situar-se en la penúltima posició de la taula com a receptor d'aquest tipus de flux.

D'aquesta anàlisi podem concloure que, a Espanya, la IED s'ha comportat, en els deu últims anys, de manera similar que a Portugal, millor que a Grècia i molt pitjor que a Irlanda; a la UE-15, hi ha hagut tants països que ho han fet millor com països que ho han fet pitjor. No és un mal resultat, però, si l'objectiu és convergir cap als nivells de renda dels països més avançats de la UE, no ens podem acontentar amb haver superat els nostres veïns del sud d'Europa sinó que més val que tinguem en compte l'exemple irlandès, un model a seguir pel que fa a creixement econòmic sostingut i amb un PIB per capita que ja se situa, mesurat en paritat de poder de compra, el 43% per damunt de l'espanyol<sup>17</sup>.

14. Juntament amb Luxemburg, Irlanda i Espanya són els únics països que, de manera consistent, han crescut per damunt de la mitjana de la UE-15 des del 1997.

15. Segons les dades del *Yearbook of Labour Statistics* per al 1997, el salari mitjà dels treballadors en manufactures als dos països se situava per sota de la mitjana de la UE-15.

16. En PIB per capita, se situava a la cua de la UE el 1990, juntament amb Espanya i Irlanda.

17. Segons la base de dades AMECO. A més a més, Irlanda ha estat el país de la UE amb una taxa més elevada de creixement des del 1992. Actualment (dades del 2006), la seva taxa d'atur també és molt baixa, el 4%, mentre que, a Espanya, tot i haver-se reduït, és encara del 8,5%.

## 4. Els determinants de la localització de la IED

Atesa l'evolució recent dels fluxos d'IED cap a Espanya i la valoració poc favorable d'aquesta evolució, paga la pena analitzar els principals factors responsables de l'atracció d'inversió estrangera. Un repàs previ als principals motius que empenyen les empreses a realitzar IED facilitarà la identificació d'aquests factors.

### 4.1. Per què inverteixen les empreses a l'estranger?

El principal motiu pel qual les empreses s'embarquen en projectes d'IED en altres països és bàsicament augmentar –o mantenir– els seus beneficis i el valor del seu capital. En altres paraules, la IED és simplement una opció a disposició de les empreses per millorar el seu negoci<sup>18</sup>. Una companyia procedirà a invertir en un determinat país sempre que el benefici *esperat* sigui superior al de la resta d'alternatives –no invertir, invertir a casa o invertir en un país tercer–.

Dit això, i atès que es poden millorar els resultats per la via de les despeses o per la via dels ingressos, s'han identificat tres tipus de motius estratègics bàsics subjacents a la decisió d'una empresa d'invertir i establir una filial a l'estranger<sup>19</sup>:

- **Accés a mercats (mercat local o país com a plataforma exportadora):** en aquest cas, l'objectiu és accedir a nous consumidors finals del producte de l'empresa a un cost més baix ja sigui al país de destinació de la inversió o en un país tercer o regió propera (com seria, per exemple, la UE en el cas d'Espanya). Aquest tipus d'IED és conegut també com a IED horitzontal, ja que comporta replicar al país receptor la mateixa estructura productiva que al país d'origen. Aquest tipus d'inversió serà més rendible quan el potencial del mercat perseguit sigui important, quan els costos d'exportar el producte siguin molt elevats (a causa del cost de transport o de les barreres comercials al mercat de destinació) i quan la producció no estigui sotmesa a economies d'escala que afavoreixin la concentració de la producció.
- **Eficiència:** en aquest cas, l'objectiu és rebaixar els costos de producció. Per aconseguir-ho, una multinacional pot dispersar geogràficament les diferents fases de la cadena de producció per aprofitar les diferències entre els països en els preus dels factors productius –treball, capital, etc.–. En aquest cas, parlem d'IED de tipus vertical, i els menors costos de transacció afavoreixen aquests tipus de filials, ja que solen mantenir un elevat trànsit comercial de béns intermedis dins de la mateixa empresa.
- **Accés a recursos o factors específics:** té com a objectiu l'adquisició d'*inputs* –un determinat tipus de treballadors, primeres matèries o certes tecnologies– no disponibles (o molt escassos) al país d'origen. Aquest motiu està estretament vinculat a l'anterior, ja que l'abundància de certs *inputs* està relacionada amb el seu cost.

18. Dunning (1977, 2001) descriu les condicions que s'han de donar perquè una empresa decideixi establir operacions d'IED en el que es coneix com a model OLI (*Ownership, Location, Internalization*).

19. L'estratègia escollida dependrà del tipus d'empresa i dels esdeveniments que l'han dut a considerar la possibilitat d'operar a l'estranger.

Segons una enquesta del Banc Mundial, el 55% de les empreses afirmen que el principal motiu per realitzar IED és l'accés a nous mercats<sup>20</sup>. La resta d'empreses es reparteixen de manera similar entre les que destaquen consideracions de cost i eficiència i les que es mouen a la recerca de recursos específics.

S'observen, a més a més, certes particularitats en funció del tipus d'empresa. A les empreses manufactureres els importa més l'accés a primeres matèries o serveis i els preocupen les qüestions tributàries; a les grans empreses els interessa especialment l'estalvi en salaris i en impostos, mentre que les petites es preocupen més per aconseguir treballadors qualificats, tècnics professionals i personal directiu, i per disposar de bones infraestructures i de subministraments fiables.

En definitiva, l'accés a mercats i la recerca de més eficiència productiva, mitjançant l'accés a recursos específics o l'explotació d'economies d'escala a nivell internacional, són els principals motius estratègics pels quals una empresa estén la seva activitat més enllà de les seves fronteres nacionals.

Un cop definit l'objectiu estratègic de l'empresa inversora, si combinem les diferents motivacions, el país ideal per a una empresa decidida a millorar els resultats per la via de la IED seria un país amb un mercat ampli, baixos costos laborals en relació amb la productivitat del treball, abundant en recursos i ben situat geogràficament. A més a més, un munt de característiques del país receptor poden reforçar o afeblir la candidatura com a destinació d'IED en funció de l'objectiu estratègic de l'empresa multinacional. Per exemple, una xarxa de distribució eficient incrementarà l'atractiu del país per a una empresa que busqui l'accés a mercats. L'estabilitat política, en canvi, reforçarà la candidatura d'un país al marge del motiu estratègic de l'empresa. A l'apartat següent, analitzem de quina manera aquests factors inclinen la balança cap a una destinació o cap a una altra.

#### 4.2. En quin país invertir?

Un cop presa la decisió d'operar a l'estranger per la via de la IED i un cop definida clarament l'estratègia de l'empresa per millorar els beneficis (accés a nous mercats, millora de l'eficiència o accés a recursos), tot plegat amb un tipus de país al punt de mira, com es decideix entre el país A i el país B? La selecció final dependrà del lloc on s'espera obtenir un benefici més elevat, la qual cosa, al seu torn, depèn dels avantatges relatius que ofereixi cada país en relació amb l'objectiu immediat de l'empresa<sup>21</sup>.

A més dels factors de primer ordre esmentats (dimensió econòmica, situació geogràfica, disponibilitat de recursos, costos salarials baixos), diversos estudis han identificat altres raons que també pesen a l'hora de decidir la localització d'IED de l'empresa inversora. Podem destacar les següents:

20. Vegeu *Foreign Direct Investment Survey*, Multilateral Investment Guarantee Agency, Banc Mundial (2002).

21. Per exemple, esperariem que una empresa intensiva en mà d'obra poc qualificada i amb una estratègia per millorar el benefici econòmic que passa per reduir el cost salarial per la via de la IED, només considerés, com a destinacions potencials, països abundants en aquest tipus de treballadors i amb salaris inferiors als del seu país. Ara bé, entre aquests països, tendirà a optar pels que presentin menys impediments a l'exportació, pels que siguin més propers al país d'origen i pels que tinguin més estabilitat política i menys risc. Aquesta línia d'anàlisi correspon al component «localització» del model OLI.



- **Proximitat geogràfica i cultural al país d'origen (o destinació final del producte):** l'afinitat cultural entre dos països (per exemple, compartir idioma o costums) facilita les operacions d'IED. Atès que, en general, els països propers geogràficament tendeixen a ser culturalment semblants, la proximitat geogràfica pot facilitar les operacions d'IED. La proximitat geogràfica, en representar menys costos de transport, també afavoreix la IED, en especial la de tipus vertical. Pel que fa a l'horitzontal (substituta de l'exportació), la probabilitat d'IED augmenta entre dos països llunyans, ja que, si són propers, es recorre a l'exportació. En resum, la distància geogràfica influeix en la decisió d'una empresa d'establir-se a l'estranger, però de forma diferent en funció del principal objectiu de l'operació<sup>22</sup>.
- **Obertura comercial:** l'absència de barreres al comerç (aranzels, quotes, regulacions locals, etc.) afavoreix, sobretot, l'atracció d'empreses multinacionals que busquen una plataforma d'exportació o accés a un recurs que cal exportar. Per a les empreses que busquen accés al mercat local, tot i que també veuran influïda la seva decisió de localització pel nivell d'obertura comercial del país de destinació, l'efecte tendirà a ser l'invers. És a dir, com més barreres comercials tingui el país de destinació, més guanyaran les empreses quan hi localitzin la producció en lloc de produir al país d'origen i després exportar.
- **Estoc d'IED:** la IED acumulada pot generar les anomenades economies d'aglomeració a nivell d'indústria, un efecte que es produeix quan operar prop d'altres empreses genera algun tipus de benefici. Aquest efecte es dona, per exemple, quan és possible la transferència de tecnologia o d'informació entre empreses o quan les empreses atreuen i comparteixen proveïdors i treballadors del tipus que necessiten.
- **Qualitat dels factors:** no n'hi ha prou amb la disponibilitat de factors per atreure IED, ja que la seva qualitat també serà determinant a l'hora d'optar per un país o per un altre. Així, per exemple, una empresa que busca mà d'obra barata preferirà, en cas d'igualtat de condicions salarials, el país en què els treballadors estiguin més ben preparats i, per tant, siguin més productius<sup>23</sup>.
- **Tracte fiscal:** les empreses valoren positivament els avantatges fiscals que ofereix el país de destinació, com, per exemple, un impost de societats més baix o convenis de doble tributació. En funció de la naturalesa d'aquests avantatges fiscals, s'atreurà diferents tipus d'empreses. Per exemple, si es rebaixa l'impost de societats en general, el país resultarà atractiu independentment del que persegueixi la multinacional. Si, en canvi, aquest impost es rebaixa només sobre la part de beneficis atribuïble a les exportacions, llavors afavorirà, sobretot, les empreses que busquen una plataforma d'exportació o que desenvolupen una fase de la cadena de producció que requereix reexportar la producció a un altre país per completar el producte.
- **Institucions:** en general, les institucions que garanteixen l'estabilitat política i la seguretat jurídica i que minimitzen els tràmits burocràtics i la corrupció incrementen la rendibilitat esperada de la inversió i afavoreixen l'entrada d'empreses estrangeres<sup>24</sup>.

22. Canals i Noguera (2006) consideren que la proximitat geogràfica és especialment important per a la localització de seus corporatives regionals.

23. Els resultats presentats per Canals i Noguera (2006) indiquen que la IED es mou cap a països abundants en mà d'obra relativament menys preparada però amb un mínim de formació.

24. Vegeu Henisz (2000).

- **Infraestructures:** la dotació i la qualitat de les infraestructures afecta la competitivitat d'un país i, per tant, el seu atractiu com a receptor potencial d'inversió directa. Les infraestructures inclouen les físiques –ports, carreteres, aeroports, etc.–, les energètiques i les tecnològiques –de la informació i comunicació–.

Cal insistir en el fet que la importància relativa de cada factor a l'hora de decidir entre el país A i el país B dependrà, de manera crucial, del principal objectiu de l'empresa inversora. Així, per exemple, i com ja s'ha apuntat, una empresa que busqui l'accés al mercat local valorarà, sobretot, el potencial d'aquest mercat i, en canvi, no tindrà en compte els beneficis fiscals a l'exportació; per contra, una empresa que busqui una plataforma d'exportació valorarà els avantatges fiscals d'aquest tipus i, sobretot, la situació geogràfica del país.

## 5. Lliçons des d'Irlanda: per què atreu tanta IED?

A l'apartat 3 d'aquest document, hem destacat Irlanda com a exemple a seguir pel que fa a l'atracció d'IED. En aquesta secció, analitzem en detall les claus de l'èxit del cas irlandès en comparació amb Espanya i extraïem algunes lliçons estratègiques.

### 5.1. Característiques de la IED a Irlanda

Una simple lectura dels principals indicadors d'entrades d'IED evidencia notables diferències entre Espanya i Irlanda (vegeu la taula 5.1). Per començar, la mitjana anual d'IED a Irlanda va superar, entre 1995 i 2005, el 10% del PIB, tres cops més que a Espanya.

L'origen de la IED als dos països també és diferent. Mentre una bona part de la IED que es dirigeix al país celta prové dels Estats Units, el principal inversor en el cas espanyol és el conjunt de països de la UE. No obstant això, a Espanya la IED procedent de Nord-amèrica ha guanyat importància en els últims anys i ha passat de representar el 10% dels fluxos cap al final dels vuitanta a valors propers al 30% al començament del segle XXI. Així mateix, la inversió europea a Irlanda també ha augmentat de manera considerable<sup>25</sup>.

**TAULA 5.1 Principals indicadors de la IED cap a Espanya i Irlanda**

	ESPANYA	IRLANDA
IED/PIB (%)	3,3	10,1
Principal inversor	Europa	Estats Units
Principals sectors	Telecomunicacions	Indústria química
	Comerç	Productes de precisió
	Activitats immobiliàries	Ordinadors i relacionats
	Indústria química	Serveis professionals, científics i tècnics

NOTA: Dades d'IED/PIB per a l'any 2006. Principals sectors a Espanya en funció de la mitjana 2003-2006 d'inversió bruta, excloses les ETVE. Principals sectors a Irlanda en funció de dades per a l'any 2003.

FONTS: *World Investment Report* per a dades sobre IED/PIB i principal inversor. Datainvox (Ministeri d'Economia) per als principals sectors a Espanya. Dades del *Census of Industrial Production* i de Barry *et al.* (2005) per als principals sectors a Irlanda.

Irlanda i Espanya també difereixen en el tipus de sector que rep la IED. Mentre a Espanya la IED sembla ancorada en sectors amb valor afegit i contingut tecnològic moderats, Irlanda ha aconseguit atreure un tipus d'IED amb elevat contingut tecnològic. El país celta encapçala, per exemple, la llista de països que més inversió nord-americana atreuen en tecnologies de la informació<sup>26</sup>. En el cas espanyol, i amb dades mitjanes dels tres últims anys, el sector de les telecomunicacions és el principal receptor d'IED bruta, seguit d'activitats immobiliàries, comerç (a l'engròs i al detall) i indústria química (vegeu la taula 5.2). Aquestes dades exclouen la inversió estrangera directa dirigida a empreses ETVE, ja que

25. Percentatges elaborats a partir de dades de l'OCDE. Cal notar que, des del 2001, la major part de la inversió nord-americana es canalitza mitjançant societats registrades a Holanda per qüestions fiscals.

26. Forfás «*International Trade and Investment Report 2005*».

aquesta inversió té, en principi, poca repercussió sobre la prosperitat econòmica del país receptor<sup>27</sup>.

Sens dubte, el més sorprenent continua essent la capacitat d'Irlanda de mantenir durant tant de temps la seva posició capdavantera com a destinació d'IED. Com es mostra tot seguit, la divergència de camins entre Espanya i Irlanda s'explica, en part, per les qualitats intrínseques del país irlandès, com, per exemple, el domini de l'anglès, però, sobretot, per diferències en el tipus d'intervenció i en les estratègies adoptades pel seu govern en relació amb la IED. Ens referim, concretament, a un seguit de polítiques orientades a promoure Irlanda com a país exportador, a desenvolupar sectors d'alt contingut tecnològic i, a més a més, a potenciar el nivell educatiu de la població.

**TAULA 5.2 Principals sectors receptors d'IED bruta a Espanya, excloses les ETVE**

SECTORS	% DEL TOTAL D'IED
Telecomunicacions	25,6
Activitats immobiliàries	9,9
Comerç a l'engròs	6,3
Comerç al detall	5,7
Indústria química	5,5
Serveis financers	4,5
Productes minerals no metàl·lics (ceràmica)	4,5

NOTA: Mitjana 2003-2006.

FONT: Datainvox (Ministeri d'Economia).

## 5.2. Les claus de l'èxit irlandès

### *Una política industrial compromesa amb la tecnologia i l'exportació*

L'Agència de Desenvolupament Industrial irlandesa (IDA en les sigles en anglès) s'ha caracteritzat, des de la seva creació als anys cinquanta, per dur a terme una política industrial molt activa. Tot i que al començament va concentrar els seus esforços en promoure sectors poc dinàmics (sobretot tèxtils i alimentaris) que no van aconseguir modernitzar l'economia ni consolidar els fluxos d'IED, la situació va canviar a partir dels vuitanta quan va començar a dirigir la seva política d'ajudes a empreses en sectors altament tecnològics orientats a l'exportació. Així, sectors d'alt valor afegit, com el dels ordinadors o el dels serveis professionals, van reemplaçar els sectors més tradicionals com a principals receptors d'IED.

Seria inapropiat concloure d'aquesta experiència que una política industrial activa, que incentiva empreses de determinats sectors, és la clau per atreure de manera sostenible IED de qualitat. Fa vint anys, Irlanda va tenir sort en la seva aposta per un sector que s'enlairava i que es va convertir en una força dinamitzadora de l'economia. Però els fracassos anteriors demostren la dificultat que representa encertar quin sector s'ha de potenciar en cada moment.

27. Quan s'inclou la IED mitjançant les ETVE, la indústria química i la indústria de productes minerals no metàl·lics guanyen pes i se situen per davant de les activitats immobiliàries i del comerç.

El suport de la IDA a les empreses exportadores, coherent amb la importància que la política econòmica irlandesa atorgava a l'exportació com a font de creixement del país, va exercir un paper clau en l'explosió de les entrades d'IED. Aquest èmfasi en l'obertura comercial, que va acabar convertint Irlanda en plataforma exportadora, té molt sentit si tenim en compte que el mercat irlandès és relativament petit –amb una població deu cops inferior a l'espanyola i un PIB sis cops inferior–, però que, en canvi, la seva situació geogràfica i la seva pertinença a la UE fan que el país celta sigui un lloc idoni des del qual accedir a l'extens i creixent mercat europeu.

El cas espanyol és, en aquest sentit, totalment diferent. Tot i que sovint s'insisteix en la importància d'atreure IED cap a sectors amb un elevat contingut tecnològic, en cap moment s'ha implementat una política industrial dirigida explícitament a aquesta finalitat. Les entrades d'IED a Espanya han estat conseqüència, fonamentalment, de la liberalització comercial i de la major integració en els mercats internacionals que va comportar l'ingrés a la UE. Més recentment, una bona part de l'augment dels fluxos d'IED es pot atribuir a la proliferació de les ETVE i a la liberalització de les telecomunicacions el 1999. És significatiu que, tal com es mostra al gràfic 3.1, l'entrada a la UE i el període posterior al 1999 coincideixin exactament amb els dos únics episodis en què la tendència de les entrades d'IED a Espanya ha divergit de la tendència d'aquestes entrades a escala mundial.

Al seu torn, el principal objectiu de la IED d'entrada a Espanya ha estat, tradicionalment, l'accés al mercat local, a diferència del caràcter de plataforma exportadora associat a Irlanda<sup>28</sup>.

### *La complicitat de la política impositiva*

En la seva aposta per la IED, Irlanda també va utilitzar un seguit d'incentius fiscals per atreure empreses multinacionals. Tot i que, pel que sembla, els experts coincideixen en la idea que els incentius que només duren uns anys (com les vacances fiscals o un tipus reduït d'imposició durant els primers anys de la inversió) exerceixen, en general, una influència insignificant sobre la decisió de localització de les multinacionals, diversos estudis empírics revelen que el tipus de gravamen general de l'impost de societats és un factor important a l'hora d'atreure IED<sup>29</sup>. En aquest sentit, el reduït impost de societats en vigor a Irlanda –el 12,5%, aproximadament la meitat que el tipus efectiu a Espanya– representa un gran atractiu per a la IED<sup>30</sup> (vegeu la taula 5.3).

A més a més, el baix impost de societats irlandès es va convertir en un element essencial en l'atracció d'IED a mesura que els costos del comerç internacional (costos de transport i barreres comercials) disminuïen. Segons un estudi empíric de John Romalis (2007), la reducció d'aquests costos té un efecte molt important sobre la IED en països petits i amb impostos sobre el capital baixos. La raó d'això és que aquests països no són gaire atractius des del punt de vista d'accés al mercat local, ja que aquest mercat és molt limitat, però, en disminuir els costos del comerç, el favorable tracte fiscal al capital els posiciona de manera òptima per convertir-se en plataformes exportadores.

28. Bajo *et al.* (1994).

29. Vegeu Markusen (2002), Desai *et al.* (2002).

30. El tipus de gravamen general a Espanya se situa en el 32,5%, però les deduccions disponibles redueixen de manera substancial el tipus efectiu (vegeu la taula 5.3).

**TAULA 5.3 Impost de Societats Efectiu en diferents països**

PAÍS	IMPOST DE SOCIETATS EFECTIU
Noruega	29,8
Dinamarca	27,4
Itàlia	26,9
Alemanya	24,7
<b>Espanya</b>	<b>23,6</b>
Grècia	21,4
Regne Unit	20,5
Suècia	18,5
Portugal	17,8
Finlàndia	17,1
Àustria	16,2
Irlanda	12,4
Bèlgica	11,7
Polònia	11,5
Suïssa	9,9
Romania	9,3
França	8,6
Bulgària	7,4

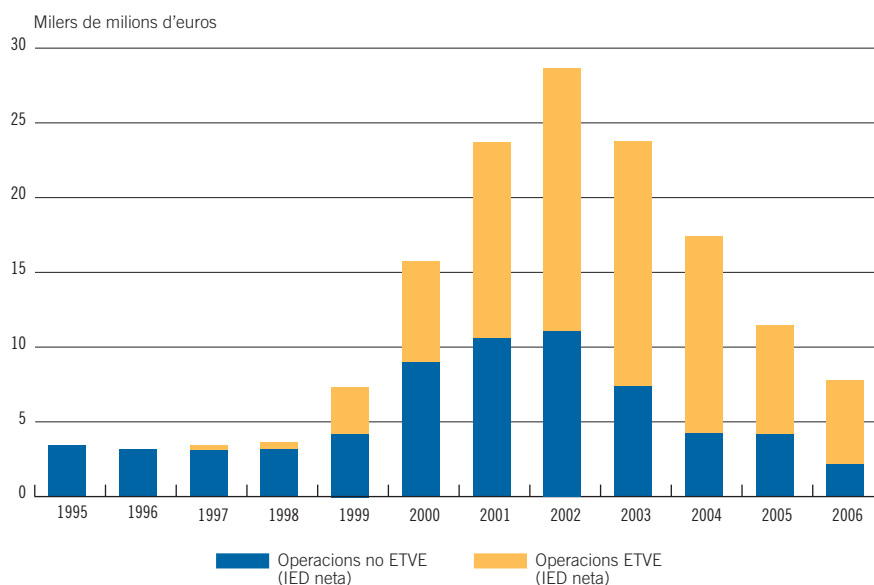
NOTA: Any 2006.  
FONT: Banc Mundial.

A Espanya, la reforma fiscal que va entrar en vigor al gener del 2007 redueix el tipus nominal de l'impost de societats sobre les pimes del 30% al 25% i reduirà el tipus general del 35% vigent el 2006 al 30% el 2008. Aquesta reducció és un primer pas per disminuir el desavantatge fiscal d'Espanya en relació amb Irlanda i altres països amb tipus més baixos. No obstant això, atès que la reforma també elimina la majoria de deduccions, no s'espera que el tipus efectiu variï gaire.

En el cas espanyol, la iniciativa fiscal dirigida a la IED més destacable és el règim fiscal extraordinari al qual es poden acollir les empreses ETVE. Les ETVE amb seu a Espanya poden deduir el cost financer de les seves inversions estrangeres i estan exemptes de tributar els dividendes que obtenen a les seves filials estrangeres i que són enviats a la seu central a través de la matriu espanyola. Per poder gaudir d'aquests avantatges, és necessari complir un seguit de requisits, com, per exemple, controlar més del 5% de la filial durant 12 meses com a mínim, que la filial realitzi activitats empresarials i que els seus dividendes hagin tributat en algun altre país –aquest últim requisit exclou, per tant, les filials en paradisos fiscals–. Aquest tracte fiscal ha provocat un fort augment dels fluxos d'IED cap a les ETVE, tal com es mostra al gràfic 5.1<sup>31</sup>.

31. La utilització d'aquest tipus d'empreses per part de grups multinacionals estrangers va augmentar a partir del 1999, sobretot arran d'un seguit de modificacions legislatives (BOE, 14 de desembre de 2000). La reculada en les entrades d'IED per la via de les ETVE des del 2002 és deguda a un seguit de restriccions imposades recentment a les deduccions aplicables i a una certa incertesa sobre el règim fiscal del qual s'han beneficiat.

**GRÀFIC 5.1 Des del 1999, una part important de la IED a Espanya es destina a Empreses de Tinença de Valors Estrangers (ETVE) que canalitzen la inversió cap a països tercers**



NOTA: Mitjanes mòbils a tres anys.  
FONTS: Datainvex i elaboració pròpia.

No obstant això, els beneficis de les inversions en ETVE sobre l'economia local són molt limitats: segons les dades del registre d'inversions estrangeres a Espanya, el 2004 les ETVE ocupaven 203 persones i disposaven d'un immobilitzat material que se situava al voltant dels 2 milions d'euros, xifres ínfimes si les comparem amb les de la resta d'empreses multinacionals establertes a Espanya, que ocupaven, en el mateix any, 1,2 milions de persones (gairebé el 7% de l'ocupació total) i disposaven d'un immobilitzat material de 73.645 milions d'euros.

### *Una força de treball preparada i econòmica*

El bon nivell educatiu dels treballadors irlandesos en relació amb el seu salari mitjà ha estat una altra de les claus del seu èxit. Tot i que el percentatge de població en edat de treballar amb estudis universitaris és menor a Irlanda que a Espanya, la qualitat de l'educació i l'especialització dels universitaris no són les mateixes. D'acord amb els resultats de l'últim informe PISA, la comparació internacional de qualitat educativa més reconeguda, Espanya se situa per darrere d'Irlanda i de la majoria de països de l'estudi (països de l'OCDE) en matemàtiques i en ciències (vegeu la taula 5.4). Pel que fa a l'especialització universitària, Irlanda també produeix més enginyers i científics que Espanya: el 34% dels graduats universitaris irlandesos enfront del 25% dels graduats espanyols. De tot plegat deduïm que la formació de la força laboral a Irlanda és millor que a Espanya.

En relació amb el cost salarial, tot i que fins a la meitat dels anys noranta el salari mitjà a Espanya era similar al d'Irlanda, de llavors ençà observem un distanciament entre els dos

països, amb Irlanda permanentment per damunt<sup>32</sup>. No obstant això, aquesta dada no té en compte que la productivitat ha augmentat molt més a Irlanda (vegeu la taula 5.4). Quan combinem les dues dades, productivitat i salari mitjà, arribem a la conclusió que, en relació amb la seva productivitat, el cost laboral d'un treballador mitjà ha disminuït a Irlanda i ha augmentat a Espanya<sup>33</sup>.

#### *Altres avantatges: l'idioma i les institucions*

Tot i que la majoria d'experts consideren que les iniciatives polítiques esmentades són el principal motor del ràpid creixement de la IED cap a Irlanda, altres qualitats del país celta també han jugat un paper important.

Entre aquestes qualitats, destaca el gran avantatge que atorga a Irlanda el fet de parlar anglès. És justament l'ús de la llengua anglesa, juntament amb el nivell professional dels seus treballadors i la baixa taxa de l'impost de societats, el que, segons diuen, més valoren les empreses estrangeres a l'hora d'establir-se a Irlanda<sup>34</sup>. En contrast, segons una enquesta de la Comissió Europea, Espanya és a la cua d'Europa en capacitat de la població per mantenir una conversa en anglès (només el 27% del total enquestat es va considerar capacitat). Només Hongria, la República Txeca, Bulgària i Turquia queden per darrere d'Espanya. Per tant, hi ha definitivament marge per millorar en aquest camp.

Un altre dels factors que, amb tota probabilitat, ha contribuït al lloc destacat d'Irlanda com a receptor d'IED ha estat la bona reputació de les seves institucions, guanyada a base d'estabilitat econòmica i política i d'un entorn favorable a l'activitat empresarial. Mentre Irlanda ja mostrava aquestes qualitats el 1973, any del seu ingrés a la UE, Espanya era llavors un país tancat a l'exterior i envoltat de serioses incerteses polítiques. El panorama actual és, afortunadament, molt diferent, tot i que diversos rànquings d'indicadors de la facilitat de fer negocis encara situen Espanya per darrere d'Irlanda (vegeu la taula 5.4). Per exemple, el 2006 a Irlanda eren necessaris 19 dies per crear una empresa (5 dies menys que un any abans); a Espanya, 47 (igual que l'any anterior).

Al terreny de les infraestructures públiques, en canvi, i malgrat l'impuls viscut des del 2001, Irlanda apareix, en general, pitjor situada que Espanya (vegeu el gràfic 5.2). No obstant això, estudis empírics recents relativitzen el paper de les infraestructures en l'atracció d'IED i atribueixen més importància a la qualitat de les institucions del país receptor<sup>35</sup>.

32. Salari mitjà calculat com el quocient entre la compensació als treballadors i el total d'empleats a partir de dades de l'OCDE (*OECD National Accounts; OECD Population and Labour Force Statistics*).

33. Segons les dades sobre el cost laboral unitari de l'OCDE (*OECD Factbook 2006*).

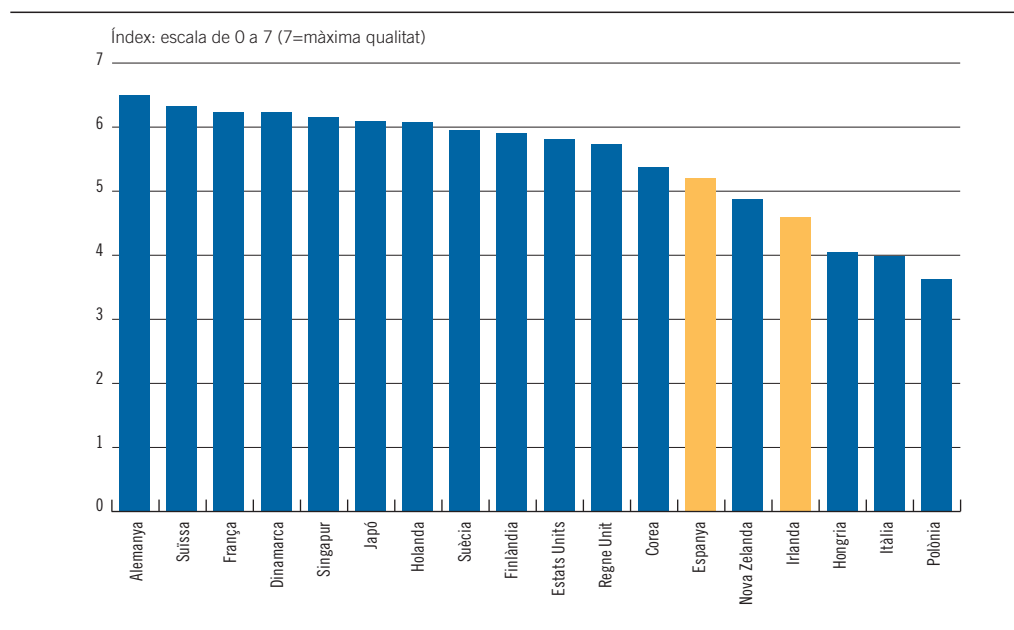
34. Barry (2002) a partir d'una enquesta del 2001 de Forfás.

35. Fung *et al.* (2005).



## GRÀFIC 5.2 En infraestructures Irlanda no destaca

Percepció de la qualitat de les infraestructures



NOTA: Any 2005.

FONT: *World Economic Forum Global Competitive Index*, component d'infraestructures.

### 5.3. Lliçons estratègiques

L'anàlisi anterior deixa clar que Irlanda disposa de diversos avantatges sobre Espanya pel que fa a atracció d'IED (vegeu la taula 5.4).

Malgrat tot, això no significa que no hi hagi res a fer. Que Irlanda hagi pogut atreure tantes empreses multinacionals amb finalitats productives i efecte dinamitzador, fins i tot partint de posicions molt poc avantatjoses no fa tants anys, s'ha de valorar positivament com un exemple d'èxit en condicions de desavantatge. El resultat ha estat excepcional, fins al punt que ha aconseguit especialitzar la seva economia en sectors d'alt valor afegit, en els quals, de partida, no disposava de cap avantatge comparatiu.

Conscients del seu limitat mercat intern, després de veure fracassar polítiques proteccionistes i aprofitant el fet d'haver entrat aviat a la UE, Irlanda va apostar per obrir els seus mercats al món com a motor de creixement a llarg termini i va aconseguir d'aquesta manera –i amb polítiques relacionades, com els avantatges fiscals que es donaven a l'exportació o el baix impost de societats– atreure empreses multinacionals, moltes de les quals buscaven accés al mercat europeu. Així mateix, la seva política educativa també va ser clau per consolidar el creixement sostingut i per atreure multinacionals en sectors d'alt valor afegit que requereixen treballadors formats.

La recepta: un seguit de polítiques ben dissenyades en benefici d'un objectiu clar, el creixement a llarg termini. El resultat: un rotund èxit en termes de captació d'inversió directa i en creixement econòmic.

En definitiva, és imprescindible incrementar la productivitat mitjançant els mecanismes bàsics: millorar la qualitat de la força de treball –invertint en educació de qualitat i estenent el coneixement de l’anglès– i facilitar l’activitat empresarial –reduint, per exemple, els costos burocràtics o el tipus impositiu efectiu que incideix en les empreses–.

**TAULA 5.4 Avantatges d'Irlanda sobre Espanya**

	ESPANYA	IRLANDA
PIB <i>per capita</i> (en euros corrents) (*)	22.152	41.331
Taxa de creixement (%)	32	5,2
Impost de societats (%)	32,5	12,5
% població amb estudis secundaris o superiors	45	63
Qualitat educació (rànkung OCDE)	21	12
% població amb coneixement d'anglès	27	100
Enginyers i científics (% graduats)	25	34
Estoc IED (% PIB)	32,64	105,74
Creixement Productivitat Total en els Factors (%)	-0,06	1,90
Dies necessaris per començar un negoci	47	19
Any d'ingrés a la UE	1986	1973
Obertura comercial	55,6	150,2

NOTES: Any 2006 o dada més recent possible.

(\*) Cal tenir en compte que els resultats que obtindriem si en lloc de considerar el PIB *per capita* utilitzéssim el PNB *per capita* serien substancialment diferents. A Irlanda, la forta presència de capital estranger implicava que, el 2006, la divergència entre PIB i PNB fos d'un 16,1%, mentre que a Espanya les dues magnituds divergien només en un 1,6%.

FONT: Vegeu l'Annex.

## 6. Conclusions

*Des de l'any 2000, Espanya s'ha situat entre els deu principals països receptors d'inversió estrangera directa (IED).*

Prenent com a referència la mitjana dels fluxos d'entrada d'IED entre els anys 2000 i 2005, els cinc principals receptors van ser els Estats Units, el Regne Unit, la Xina, Alemanya i França. Espanya es va situar en setè lloc per darrere d'Holanda. Al costat emissor, Espanya es va situar també en un destacat cinquè lloc. Els Estats Units i el Regne Unit van situar-se, igual que al costat receptor, al capdavant del rànquing de països emissors.

*No obstant això, i malgrat l'augment en els fluxos d'IED globals, la inversió directa cap a Espanya ha reculat des del 2002. En concret, durant dues dècades (1975-1995), vam rebre més IED (en proporció amb el PIB) que la mitjana dels països de l'OCDE o de la UE. Entre 1995 i 2005, però, la inversió directa cap a Espanya s'ha situat per sota de la mitjana en els dos casos.*

Mentre la mitjana anual d'IED entre 1995 i 2005 va ser del 3,3% del PIB a Espanya, va ser del 4% a l'OCDE i del 5,2% a la UE-15. Si a la recent reculada de les entrades d'IED afegim el fort augment de la IED espanyola cap a l'estranger, el resultat és la transformació de receptor net a emissor net d'IED que ha experimentat Espanya. Tot i que altres països del sud d'Europa –Grècia i Portugal– estan igual o pitjor que Espanya pel que fa a atracció d'IED, un país com Irlanda, que el 1990 compartia amb Espanya el mateix nivell de PIB per capita i una elevada taxa d'atur, rep fluxos d'IED que, en percentatge del PIB, multipliquen per tres els rebuts per Espanya.

*Si l'objectiu és convergir cap als nivells de riquesa dels països més avançats, no ens podem acostar amb haver superat els nostres veïns del sud d'Europa, sinó que hem d'aspirar a assolir el mateix nivell que els països amb més èxit, com Irlanda.*

Espanya pot aprendre de la reeixida experiència irlandesa per millorar la seva capacitat d'atreure IED. Més encara si tenim en compte que aquest tipus d'inversió estrangera ha exercit una funció clau en el desenvolupament econòmic del país celta i en el seu espectacular creixement. A Irlanda, la IED ha influït de forma crucial en l'especialització en sectors d'alt contingut tecnològic, la qual cosa reporta beneficis per a la resta de l'economia i en redueix l'exposició a la competència internacional des de països com la Xina o l'Índia.

*La IED que reben Espanya i Irlanda, respectivament, difereix no tan sols en magnitud sinó també en origen geogràfic i destinació per sectors. Irlanda rep més IED, majoritàriament procedent dels Estats Units i en sectors amb més contingut tecnològic.*

La mitjana dels fluxos d'IED que van entrar a Irlanda durant el període 1995-2005 es va situar en el 10,1% del PIB, mentre que els fluxos que va rebre Espanya van ser tres cops inferiors, el 3,3% del PIB. Pel que fa a l'origen dels fluxos, els Estats Units són el principal inversor directe a Irlanda i han guanyat pes com a inversor directe a Espanya –han passat de generar el 10% dels fluxos cap al final dels vuitanta al 30% al començament del segle XXI–. Malgrat tot, Europa continua dominant la IED cap a Espanya.

*La causa d'un comportament tan diferent es pot buscar en la combinació de certes qualitats intrínseques d'Irlanda i d'un seguit d'iniciatives polítiques, dissenyades per aconseguir un creixement econòmic a llarg termini, que han atret IED de qualitat.*

Conscients del seu limitat mercat intern, i després de veure fracassar polítiques proteccionistes, Irlanda va apostar per obrir els seus mercats al món com a factor clau per assegurar un creixement sostingut i va aconseguir d'aquesta manera atreure empreses multinacionals que buscaven, sobretot, accés al mercat europeu. La seva política educativa ha reforçat el potencial de creixement i, al mateix temps, ha afavorit la IED en sectors més moderns que requereixen treballadors formats. A més d'aquestes iniciatives i d'agilitar els tràmits burocràtics per facilitar l'exercici de l'activitat empresarial, Irlanda també ha rebaixat substancialment la imposició sobre les empreses –i ha obtingut un resultat molt diferent al del règim fiscal favorable a les ETVE a Espanya, que només ha aconseguit atreure IED «financera» i no productiva–. Finalment, el fet de ser un país anglosaxó ha estat important, ja que l'anglès s'ha convertit en la llengua dels negocis. Tot plegat ha convertit Irlanda en la principal plataforma d'exportació a la UE d'un gran nombre d'empreses, sobretot nord-americanes.

*Espanya ha d'augmentar la productivitat concentrant-se en facilitar l'activitat empresarial –amb menys càrregues impositives i menys burocràcia– i en millorar la qualitat de la força de treball. Tots aquests factors són clau per impulsar el creixement i la IED.*

Tot i que Irlanda té diversos avantatges sobre Espanya pel que fa a l'atracció d'IED, la seva experiència ha de ser vista com un exemple a seguir. Amb un conjunt de polítiques ben dissenyades i amb l'objectiu fixat en el creixement, els irlandesos han aconseguit atreure IED, modernitzar l'economia i augmentar el nivell de vida de la població d'una manera espectacular. Es tracta d'un salt qualitatiu i quantitatiu al que Espanya ha d'aspirar.

## Annex

### A.1. Descripció de les variables de les taules 5.2 i 5.4

	Descripció	Font
Població	2007 (estimació)	CIA – <i>The World FactBook</i>
PIB, PIB <i>per capita</i> (a preus corrents i en paritat de poder de compra)	2006	AMECO <i>Annual Macro Economic Data Base</i>
Taxa de creixement (%), Taxa d'atur (%)	2007 (estimació)	IMF, <i>Economic Outlook Database</i> , abril 2006
Impost de societats (%)	Màxim en l'impost de societats	UNCTAD, 2000
% població amb estudis secundaris	% població entre 15 i 64 anys amb estudis secundaris	OCDE, <i>Education at a glance</i> 2006
Qualitat educació	Rànquing en el resultat estandaritzat per a països de l'OCDE en matemàtiques i ciències	PISA 2003
% població amb coneixement d'anglès	% de la població capaç de mantenir una conversa en anglès	Comisión Europea, « <i>Europeans and their Languages</i> », publicat el 2005
Dies necessaris per començar un negoci	2006	World Bank, <i>Doing Business Database</i>
Obertura comercial (%)	2004, suma d'exportacions i importacions sobre el PIB en preus corrents	<i>Penn World Tables 6.2</i>
Enginyers i científics (% graduats)	2000, % de graduats en enginyeria o ciències del total de graduats universitaris	<i>Third European Report S&amp;T Indicators</i> , 2003
Creixement PTF	2001-2005	Gual <i>et al.</i> (2006)

## A.2. La comptabilització de la IED a Espanya

En el cas d'Espanya, les dues estadístiques que comptabilitzen els moviments d'inversió estrangera directa són la Balança de Pagaments del Banc d'Espanya i el Registre d'Inversions Estrangeres del Ministeri d'Economia (Datainvex).

Hi ha certes divergències en la comptabilització de la IED entre les dues fonts. En primer lloc, el Banc d'Espanya inclou els tres tipus de modalitat d'inversió esmentats al text –participació en el capital, préstecs interempresarials i reinversió de beneficis–, mentre que el Registre d'Inversions només inclou la primera modalitat. En segon lloc, el Banc d'Espanya comptabilitza la inversió en el moment en què es produeix el desemborsament, mentre que el Registre comptabilitza el total de la inversió quan l'inversor declara la seva intenció de realitzar l'operació, la qual cosa no implica necessàriament que s'hagi dut a terme d'acord amb les intencions inicials. Per exemple, una operació d'inversió de 100 milions d'euros desemborsats al llarg de 10 anys (10 milions anuals) quedarà comptabilitzada al Banc d'Espanya com una inversió de 10 milions cada any durant 10 anys, mentre que en el Registre quedarà comptabilitzada com una única inversió de 100 milions el primer any i zero els nou anys següents.

Una tercera divergència és que el Registre, a més de publicar les dades d'inversió estrangera directa en termes nets, també reporta les dades d'inversió bruta.

Finalment, el Registre distingeix la IED destinada a les ETVE.

## Referències

- Alfaro, L., A. Chanda, Kalemli-Ozcan i S. Sayek (2004). «FDI and Economic Growth: the Role of Local Financial Markets», *Journal of International Economics*, vol. 64, núm. 1, pàgs. 89-112.
- Bajo-Rubio, O. i S. Sosvilla-Rivero (1994). «An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in Spain, 1964-89», *Southern Economic Journal*, vol. 61, núm. 1, pàgs. 104-120.
- Balasubramanyam, V. N., M. Salisu, i D. Sapsford (1996). «Foreign Direct Investment and growth in EP and IS countries», *The Economic Journal*, vol. 106, pàgs. 92-105.
- Banco Mundial (2002). *Foreign Direct Investment Survey*, Washington, DC: World Bank Group, Multilateral Investment Guarantee Agency.
- Barry, F. (2002). «EU Accession and Prospective FDI Flows to CEE Countries: A View from Ireland», en: Lipsey, R. i H. Herrmann (eds.), *Real and Monetary Aspects of FDI in Industrial Countries*, (proceedings of a conference held at Deutsche Bundesbank), Berlin and New York: Springer, 2003.
- Barry, F. i D. van Welsum (2005). «Services FDI and Offshoring into Ireland», mimeo OECD Directorate for Science, Technology, and Industry.
- Blomström, M. i A. Kokko (1994). «Home Country Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from Sweden», CEPR Discussion Paper Series, núm. 931.
- Blomström, M. i A. Kokko (1998). «Multinational Corporations and Spillovers», *Journal of Economic Surveys*, núm. 12, pàgs. 247-277.
- Borensztein, E., J. De Gregorio i J.-W. Lee (1998). «How does foreign direct investment affect economic growth?», *Journal of International Economics*, vol. 45, núm. 1, pàgs. 115-135.
- Canals, C. i M. Noguer (2006). «The Determinants of Cross-Border Investment: A Value-Chain Analysis», "la Caixa" Working Paper Series, núm. 5.
- Cushman, D. O. (1985). «Real Exchange Rate Risk, Expectations, and the Level of Direct Investment», *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, núm. 2, pàgs. 297-308.
- De Mello, L. R. (1997). «Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey», *Journal of Development Studies*, núm. 34, pàgs. 1-34.
- Desai, M. H., C. F. Foley i J. R. Hines (2002). «Chains of Ownership, Regional Tax Competition, and Foreign Direct Investment», NBER Working Paper Series, núm. 9224.
- Dunning, J. H. (2001). «The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present, and Future», *International Journal of Economics and Business*, vol. 8, núm. 2, pàgs. 173-190.
- (1977). «The Determinants of International Production», *Oxford Economic Papers*, núm. 25, pàgs. 289-330.
- European Commission (2006). «Europeans and their Languages», *Special Eurobarometer*, 243.
- Findlay, R. (1978). «Relative Backwardness, Direct Foreign Investment and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model», *Quarterly Journal of Economics*, núm. 92, pàgs. 1-16.
- Fung, K. C., A. García-Herrero, H. Iizaka i A. Siu (2005). «Hard or Soft? Institutional Reforms and Infrastructure Spending as Determinants of Foreign Direct Investment in China», *Japanese Economic Review*, vol. 56, núm. 4, pàgs. 408-416, desembre.

- Forfás (2006). «International Trade and Investment Report 2005».
- Gual, J., S. Jódar Rosell i A. Ruiz Posino (2006). «El problema de la productividad en España: ¿Cuál es el papel de la regulación», *Documentos de Economía "la Caixa"*, núm. 01.
- Henisz, W. J. (2000). «The Institutional Environment for Multinational Investment», *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 16, núm. 2, pàgs. 334-364.
- ILO (1997). *Yearbook of Labour Statistics 1997*.
- Markusen, J. R. (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- OCDE (2002). *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimizing Costs*, París: OCDE.
- (2006). *OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics*, París: OCDE.
- (2006). *OECD Education at a glance*, París: OCDE.
- Romalis, J. (2007). «Capital Taxes, Trade Costs, and the Irish Miracle», *Journal of the European Economic Association*, vol. 5, núm. 2-3, pàgs. 459-469.
- United Nations Conference on Trade and Development (2006). «World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development», United Nations, New York and Geneva.



## Publicacions del Servei d'Estudis

Totes les publicacions estan disponibles a Internet:

[www.estudis.lacaixa.es](http://www.estudis.lacaixa.es)

Correu electrònic:

[publicacionsestudis@lacaixa.es](mailto:publicacionsestudis@lacaixa.es)

### ■ INFORME MENSUAL

Informe sobre la situació econòmica

### ■ THE SPANISH ECONOMY MONTHLY REPORT

Versió anglesa de l'Informe Mensual

### ■ ANUARIO ECONÓMICO DE ESPAÑA 2006.

Selección de indicadores

Edició completa disponible a Internet

### ■ DOCUMENTS D'ECONOMIA "la Caixa"

**1. El problema de la productivitat a Espanya: quin és el paper de la regulació?** Jordi Gual, Sandra Jódar Rosell i Àlex Ruiz Posino

**2. L'ocupació a partir dels 55 anys** Maria Gutiérrez-Domènech

**3. Offshoring i deslocalització: noves tendències de l'economia internacional** Claudia Canals

**4. Xina: Quin és el potencial de comerç amb Espanya?** Marta Noguer

**5. La sostenibilitat del dèficit exterior dels Estats Units** Enric Fernández

**6. El temps amb els fills i l'activitat laboral dels pares** Maria Gutiérrez-Domènech

**7. La inversió estrangera directa a Espanya: què podem aprendre del tigre celta?** Claudia Canals i Marta Noguer

### ■ "la Caixa" ECONOMIC PAPERS

**1. Vertical industrial policy in the EU: An empirical analysis of the effectiveness of state aid** Jordi Gual and Sandra Jódar-Rosell

**2. Explaining Inflation Differentials between Spain and the Euro Area** Pau Rabanal

**3. A Value Chain Analysis of Foreign Direct Investment** Claudia Canals and Marta Noguer

**4. Time to Rethink Merger Policy?** Jordi Gual

**5. Integrating regulated network markets in Europe?** Jordi Gual

### ■ "la Caixa" WORKING PAPERS

Disponible només en format electrònic en: [www.estudis.lacaixa.es](http://www.estudis.lacaixa.es)

**01/2006. What Explains the Widening Wage Gap? Outsourcing vs. Technology** Claudia Canals

**02/2006. Government Spending and Consumption-Hours Preferences** J. David López-Salido and Pau Rabanal

**03/2006. Outsourcing and your Collar's Color** Claudia Canals

**04/2006. The Employment of Older Workers** Maria Gutiérrez-Domènech

**05/2006. The Determinants of Cross-Border Investment: A Value Chain Analysis** Claudia Canals and Marta Noguer

**06/2006. Inflation Differentials in a Currency Union: A DSGE Perspective** Pau Rabanal

**01/2007. Parental Employment and Time with Children in Spain** Maria Gutiérrez-Domènech

**02/2007. Trade Patterns, Trade Balances and Idiosyncratic Shocks** C. Canals, X. Gabaix, J. Vilarrubia and D. E. Weinstein

### ■ ESTUDIS ECONÒMICS

**32. La competitivitat de l'economia espanyola: inflació, productivitat i especialització** Francisco Pérez (director), Pilar Chorén, Francisco J. Goerlich, Matilde Mas, Juliette Milgram, Juan Carlos Robledo, Ángel Soler, Lorenzo Serrano, Deniz Ünal-Kesenci i Ezequiel Uriel

**33. La creació d'empreses. Un enfocament gerencial** Josep Maria Veciana

**34. Política agrària comuna: balanç i perspectives** José Luis García Delgado i M. Josefa García Grande (directors)

## Consell Assessor del Servei d'Estudis

El Consell Assessor orienta el Servei d'Estudis en les tasques d'anàlisi de les polítiques econòmiques i socials que puguin ser més eficaces per al progrés de la societat espanyola i europea. Formen part del Consell:

- Carles Boix  
University of Princeton
- Antonio Ciccone  
ICREA-Universitat Pompeu Fabra
- Juan José Dolado  
Universidad Carlos III
- Jordi Galí  
CREI i Universitat Pompeu Fabra
- Mauro F. Guillén  
Wharton School, University of Pennsylvania
- Inés Macho-Stadler  
Universitat Autònoma de Barcelona
- Víctor Pérez Díaz  
Universidad Complutense
- Ginés de Rus  
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
- Robert Tornabell  
ESADE Business School
- Xavier Vives  
IESE Business School i UPF







Publicació impresa  
en paper i cartolina  
ecològics



00151110723