TESE DE DOUTORAMENTO

CAPITAL EXTRANJERO Y EMPRESAS MULTINACIONALES EN GALICIA: ESTUDIO GEOGRÁFICO

Antonio Doval Adán

SANTIAGO DE COMPOSTELA

1992

UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

Antonio Doval Adan

Capital extranjero y empresas multinacionales en Galicia: estudio geográfico

Teses en microficha núm. 255

Servicio de Publicacións e Intercambio Científico
1.992

Esta *Tese de Doutoramento* foi xulgada o día 28 de xullo de 1992, na Facultade de Xeografía e Historia polo seguinte Tribunal:

Presidente: Dr. D. Manuel Ferrer Regales
Vocais: Dr. D. Claude Lacour
Dr. D. José Estébanez Álvarez
Dra. Dna. Mercedes Molina Ibáñez
Secretaria: Dra. Dna. Montserrat Villarino Pérez

Sendo Director da mesma o Dr. D. Andrés Precedo Ledo.

©Editado polo Servicio de Publicacións e Intercambio Científico da UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

Depósito legal: B-43402/92
ISBN: 84-7191-909-5

Imprime e distribúe: ETD, SA
Aragón, 123
08015 BARCELONA
ESPAÑA

RESUMEN

La investigación, siguiendo un enfoque analítico descriptivo, estudia la trayectoria seguida por el capital extranjero y las empresas multinacionales que entran en Galicia entre 1960 y 1991, poniendo de manifiesto el papel desempeñado por las sociedades multinaciones y la tecnología extranjera en el desarrollo de la economía gallega.

De esta manera, el trabajo realizado aparece estructurado en cuatro partes fundamentales: una teórica y tres aplicadas centradas en Galicia.

La primera parte, compuesta por los tres primeros capítulos, constituye el marco conceptual y teórico relativo al capital extranjero y a las empresas multinacionales. En ella, se abordan los distintos elementos que afectan al capital extranjero así como las estrategias propias de las firmas multinacionales y la política de atracción de capital extranjero seguida en España desde 1960 hasta nuestros días.

La segunda parte, formada por seis capítulos, estudia el capital y la tecnología extranjera que entra en Galicia a través de los contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnología extranjera realizados por las empresas gallegas entre 1960 y 1990.

La tercera parte, integrada por los capítulos X, XI y XII, analiza, de forma cuantitativa y estadística, el volumen de capital extranjero que entra en nuestra Comunidad Autónoma mediante los distintos tipos y modalidades de inversión extranjera (inversión directa, inversión en inmuebles e inversiones en cartera).

En la cuarta y última parte, constituída por los tres últimos capítulos, se hace un análisis individualizado sobre la presencia de empresas multinacionales extranjeras en la industria, el comercio y los servicios de Galicia, haciendo hincapié en las estrategias de penetración seguidas por las firmas multinacionales a la hora de instalarse en la Comunidad gallega.

ABSTRACT

An analytical descriptive study of the flow of foreign capital in multinational companies entering Galicia between 1960 and 1991, showing the role played by multinationals and foreign technology in the development of Galician economy.

The research is presented in four fundamental parts: one of which is theoretical, the other three being practical applications centrig on Galicia.

The first part, made up of the first three chapters provides a conceptual and theoretical frame for foreign capital and multinational companies. Different elements affecting foreign capital are examined along with the particular strategies of the multinational firms, and the policy of attracting foreign capital followed in Spain from 1960 to the present time.

The second part, composed of six chapters, studies the foreign capital and technology entering Galicia through technical support contracts and imports of foreign technology, undertaken by Galicia companies between 1960 and 1990.

The third part, composed of chapters X, XI and XII, analyses, in quantitative and statistical terms, the volume of foreign capital entering our Authonomous Community via different types and modalities of foreign investment (direct investment, investment in property, and investments stocks).

In the fourth and final part, composed of the three final chapters, an individualised analysis is made of the presence of foreign multinational companies in Galician industry, commerce, and services, and of the penetration strategies followed by the multinational firms upon stteing up in Galician Community.

UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

FACULTAD DE GEOGRAFIA E HISTORIA

DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA

CAPITAL EXTRANJERO Y EMPRESAS MULTINACIONALES EN GALICIA: ESTUDIO GEOGRAFICO

ANTONIO DOVAL ADAN

INDICE

PAGINA

INTRODUCCION..... 5
OBJETIVOS..... 7
METODOLOGIA..... 8
FUENTES..... 14

PRIMERA PARTE: CAPITAL EXTRANJERO Y EMPRESAS MULTINACIONALES: MARCO TEORICO:

CAPITULO I: EL CAPITAL EXTRANJERO..... 24

1.- Concepto..... 24
2.- Vías de penetración..... 27
2.1.- La transferencia de tecnología..... 27
2.1.1.- Antecedentes..... 31
2.1.2.- Concepto..... 32
2.1.3.- Tipos de transferencia..... 34
2.1.4.- Complementariedad entre I+D y transferencia de tecnología..... 36
2.1.5.- Volumen de los intercambios tecnológicos en el mundo..... 43
2.2.- La inversión extranjera..... 53
2.2.1.- Concepto..... 54
2.2.2.- Formas de inversión extranjera.... 56
2.2.3.- Mecanismos que restringen la inversión extranjera..... 61
2.2.4.- Incentivos a la inversión extranjera directa..... 63
2.2.5.- Mundialización de la inversión extranjera..... 66

CAPITULO II: LAS EMPRESAS MULTINACIONALES..... 73

1.- Antecedentes históricos..... 73
2.- Definición..... 79
3.- Distribución geográfica de las empresas multinacionales..... 82
4.- Estrategias de penetración..... 87
5.- Dimensión e importancia..... 97
5.1.- Control de la innovación..... 108
5.1.1.- Localización de actividades de I+D 113
5.1.2.- Principales generadores..... 120
5.1.3.- La venta de tecnología..... 128
5.2.- Control de la inversión extranjera..... 132

CAPITULO III: LA ATRACCION DE CAPITAL EXTRANJERO EN ESPAÑA DESDE 1960..... 135

1.- La contratación de tecnología extranjera..... 136
1.1.- Marco legal..... 139
1.1.1.- Antecedentes..... 139
1.1.2.- Período 1960-1990..... 141
1.1.3.- Elementos del contrato tecnológico

español..... 144
1.2.- La importación de tecnología extranjera... 145
2.- La inversión extranjera..... 152
2.1.- Marco legal..... 153
2.1.1.- Período 1960-1973..... 153
2.1.2.- Período 1974-1990..... 155
2.2.- La entrada de inversores extranjeros..... 158

SEGUNDA PARTE: LA CONTRATACION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA EN GALICIA

CAPITULO IV: PRINCIPALES VIAS DE ENTRADA DE TECNOLOGIA EXTRANJERA EN GALICIA..... 164

1.- Importación de productos extranjeros..... 164
2.- La inversión extranjera directa..... 169
3.- Los contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnología extranjera..... 173

CAPITULO V: CONTRATOS DE ASISTENCIA TECNICA Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS ENTRE 1965 Y 1987..... 175

1.- Volumen de contratos tecnológicos registrados... 175
1.1.- Distribución sectorial..... 192
1.2.- Procedencia geográfica..... 196
2.- Principales países que suministran tecnología... 199
2.1.- Francia..... 199
2.2.- República Federal de Alemania..... 205
2.3.- Reino Unido..... 208
2.4.- Estados Unidos..... 210
2.5.- Suecia..... 214

CAPITULO VI: ANALISIS DE LOS PRINCIPALES SECTORES ADQUIRIENTES DE TECNOLOGIA EXTRANJERA..... 217

1.- El sector naval..... 217
2.- El sector químico..... 224
3.- La construcción de maquinaria no eléctrica..... 228
4.- La construcción de vehículos..... 232
5.- El sector siderometalúrgico..... 235
6.- El sector energético..... 238
7.- La fabricación de productos metálicos..... 242
8.- El sector minero..... 244
9.- Las explotaciones agrícolas, forestales, ganaderas y pesqueras..... 248
10.- Otros sectores de interés..... 252

CAPITULO VII: ANALISIS DEL CONTENIDO DE LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS..... 261

1.- Elementos que aparecen en los contratos..... 261
2.- Clasificación de los contratos..... 264
3.- Distribución sectorial de cada categoría de contratos..... 269

3.1.- Asistencia técnica y mantenimiento de equipo..... 269
3.2.- Construcción y montaje de instalaciones... 271
3.3.- Componentes de un proceso productivo..... 271
3.4.- Licencias, patentes, marcas y "know-how" . 273
3.5.- Fabricación de productos finales completos..... 273

CAPITULO VIII: ANALISIS ESPACIAL DE LOS CONTRATOS TECNOLOGICOS SUSCRITOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS.... 276

1.- Distribución provincial de los contratos..... 276
2.- Distribución por áreas territoriales..... 282
2.1.- Area metropolitana de Vigo..... 285
2.2.- Area metropolitana de La Coruña..... 287
2.3.- Areas urbanas y villas..... 287

CAPITULO IX: EMPRESAS GALLEGAS ADQUIRENTES DE TECNOLOGIA EXTRANJERA..... 292

1.- Importancia de las empresas del I.N.I. en la contratación de tecnología extranjera..... 292
2.- Contratación media por empresa..... 297
3.- Principales empresas adquirentes de tecnología extranjera..... 301
4.- El peso de las multinacionales en la transmisión de tecnología extranjera a Galicia.. 313
4.1.- Principales multinacionales extranjeras que envían tecnología a las empresas gallegas..... 315

TERCERA PARTE: LA INVERSION EXTRANJERA EN GALICIA.

CAPITULO X: LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA..... 318

1.- Importancia..... 318
2.- Volumen de la inversión..... 321
2.1.- La inversión directa en España y Galicia . 321
2.2.- Factores que atraen a los inversores extranjeros..... 329
3.- Distribución sectorial de la inversión..... 335
4.- Distribución espacial..... 341
5.- Procedencia geográfica..... 347
6.- Tipos y modalidades de inversión..... 355

CAPITULO XI: LA INVERSION EXTRANJERA EN INMUEBLES... 360

1.- Importancia..... 360
2.- Evolución cuantitativa..... 361
3.- Distribución espacial y destino..... 365
4.- Procedencia geográfica..... 369

CAPITULO XII: LA INVERSION EXTRANJERA EN CARTERA.... 374

1.- Naturaleza..... 374
2.- Evolución cuantitativa..... 374

3.- Distribución espacial..... 378
4.- Procedencia geográfica..... 381
5.- Otras formas de inversión..... 383

CUARTA PARTE: LA PENETRACION DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN GALICIA

CAPITULO XIII: LA PENETRACION DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA INDUSTRIA..... 388

1.- Modalidades y formas de penetración..... 388
2.- La inversión extranjera directa..... 394
2.1.- Estructura de la inversión..... 395
2.2.- Tamaño de las empresas participadas..... 401
2.3.- Procedencia y distribución sectorial..... 406
2.4.- Localización de plantas industriales..... 415
2.5.- Distribución del empleo..... 429
3.- Penetración sectorial..... 440
3.1.- Industrias extractivas..... 440
3.1.1.- Antecedentes históricos..... 440
3.1.2.- Situación actual: visión de conjunto..... 446
3.1.3.- Extracción de minerales..... 450
3.1.4.- Extracción de pizarras y granitos. 457
3.1.5.- Fabricación de cemento, vidrio y hormigón..... 463
3.2.- Industria alimentaria..... 469
3.2.1.- Industrias lácteas..... 475
3.2.2.- Fabricación de piensos..... 487
3.2.3.- Industrias cárnicas..... 496
3.2.4.- Elaboración y embotellado de bebidas..... 501
3.2.5.- Industria conservera..... 509
3.2.6.- Acuicultura industrial..... 515
3.2.7.- Aceites, grasas y pastelería industrial..... 525
3.3.- Industria química..... 532
3.3.1.- Química básica..... 536
3.3.2.- Productos farmacéuticos..... 543
3.3.3.- Fabricación de productos plásticos..... 552
3.3.4.- Elaboración de barnices y pinturas..... 559
3.4.- Metalurgia e industria del aluminio..... 562
3.5.- Construcciones mecánicas y metálicas..... 573
3.6.- Construcción de automóviles y motores..... 582
3.7.- Construcción de aparatos eléctricos y electrónicos..... 596
3.8.- Transformación y tratamiento de la madera. 607
3.9.- Empresas de la construcción..... 620
3.10.- Producción de energía..... 631
3.11.- Piel, cuero y confección..... 641
3.12.- Artes gráficas y edición..... 646

CAPITULO XIV: LA PENETRACION DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL COMERCIO..... 649

1.- Modalidades y formas de penetración..... 649
2.- La inversión extranjera directa..... 654
2.1.- Estructura de la inversión..... 656
2.2.- Procedencia y distribución sectorial..... 660
2.3.- Localización de establecimientos y centros de decisión..... 668
2.4.- Distribución del empleo..... 677
3.- Penetración sectorial..... 683
3.1.- Hipermercados y cadenas de distribución... 684
3.2.- Productos químicos..... 694
3.3.- Aparatos eléctricos y mecánicos..... 703
3.4.- Aparatos electrónicos e informáticos..... 711
3.5.- Productos alimenticios..... 726
3.6.- Vehículos pesados y ligeros..... 730
3.7.- Maquinaria y equipos industriales..... 741
3.8.- Confección y géneros de punto..... 747
3.9.- Productos petrolíferos y energéticos..... 752
3.10.- Productos siderometalúrgicos..... 760
3.11.- Caucho y neumáticos..... 760
3.12.- Productos cerámicos, vidrio y cemento.... 765
3.13.- Papel, prensa y artes gráficas..... 769
3.14.- Comercialización de productos diversos... 773

CAPITULO XV: LA PENETRACION DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN LOS SERVICIOS..... 777

1.- Modalidades y formas de penetración..... 777
2.- La inversión extranjera directa..... 780
2.1.- Estructura de la inversión..... 781
2.2.- Procedencia y distribución sectorial..... 785
2.3.- Localización de establecimientos y centros de decisión..... 791
2.4.- Distribución del empleo..... 799
3.- Penetración sectorial..... 803
3.1.- Transportes y comunicaciones..... 803
3.2.- Bancos y financieras..... 812
3.3.- Compañías de seguros..... 827
3.4.- Consulting y auditoría..... 841
3.5.- Publicidad y marketing..... 847
3.6.- Hostelería y turismo..... 854
3.7.- Servicios diversos..... 866

CONCLUSIONES..... 875

BIBLIOGRAFIA..... 886

INTRODUCCION

Con el derrumbe del bloque comunista y la preponderante actividad desarrollada por las empresas multinacionales, la economía mundial camina de forma acelerada, especialmente desde 1990, hacia una unificación total de sus estructuras de funcionamiento basadas en la internacionalización del capital Y en el paso del capitalismo regional o nacional al capitalismo mundial. Las empresas multinacionales se convierten en los principales agentes activos en un único espacio económico al acaparar la tecnología y los flujos de la inversión directa. Estos contribuyen decisivamente a la expansión del capitalismo internacional y a la formación de un único mercado mundial donde las fronteras nacionales o regionales ya no tienen sentido práctico a medida que se potencia la creación de organismos supraestructurales de carácter supranacional, o incluso de carácter mundial que minimiza las competencias de los propios Estados.

Estas circunstancias favorecen enormemente las inversiones extranjeras y de modo general las corrientes del capital internacional que adquieren mayores proporciones a medida que el liberalismo económico se impone en todas las naciones.

España, y Galicia en particular, no es ajena a esta liberalización y consecuentemente a la entrada de capital extranjero en su economía. Desde 1959, coincidiendo con el diseño del Plan de Estabilización Económica, las inversiones extranjeras, aprovechando el clima de liberalización reinante,

han ido creciendo de forma progresiva, hasta que a mediados de la década de los 80, con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea, se produce el boom de la inversión extranjera en nuestro país. La Ley aprobada por el Consejo de Ministros del Gobierno Español a finales de Septiembre de 1986 y las posteriores órdenes Ministeriales dictadas por el Ministerio de Economía y Hacienda, han liberalizado las inversiones y con ello favorecido, la penetración masiva de capital foráneo y de empresas multinacionales en la estructura de la economía española.

Las crecientes expectativas creadas en torno al capital extranjero como posible motor de desarrollo de la economía gallega especialmente de aquellos campos donde el capital autóctono es incapaz de acometer inversiones, han servido de estímulo y motivación para llevar a cabo la realización de un estudio sobre el papel desempeñado por el capital extranjero en nuestra Comunidad Autónoma desde 1960. La necesidad de acometerlo viene justificado, además, por la escasez de estudios específicos que aborden el tema desde una perspectiva global. Los hasta ahora realizados (Beiras Torrado, Sequeiros Tizón, Fernández Leiceaga y Manuel Fernández), son estudios parciales que analizan la dependencia de la economía gallega, centrándose únicamente en el sector industrial, no siendo analizada hasta el momento la presencia del capital extranjero en el comercio y los servicios.

Por ello, resulta evidente la necesidad de realizar un estudio que analice la presencia extranjera en su conjunto y el

impacto generado por las empresas multinacionales que operan en nuestra Comunidad Autónoma. Se trata así de cubrir una importante laguna ivestigadora que debe servir como punto de referencia para acometer posteriores estudios que evalúen el peso de las empresas extranjeras en la economía gallega.

OBJETIVOS

Por encima de los objetivos generales que todo trabajo de investigación lleva consigo, el presente estudio tiene como objetivo fundamental estudiar la trayectoria seguida por el capital extranjero que entra en Galicia desde 1960 hasta 1991. De esta forma, se trata de conocer y evaluar el impacto geoeconómico generado por la afluencia de empresas, tecnología e inversiones extranjeras.

Al objeto de tener un conocimiento más preciso y detallado sobre los objetivos específicos que pretende esta investigación, conviene señalar que el estudio servirá sobre todo para:

1. En primer lugar, analizar la teconología y la inversión extranjera destinada a Galicia desde 1960. Su estudio nos permitirá conocer la naturaleza del capital, así como su procedencia y distribución sectorial y espacial. Esto nos servirá no sólo para averiguar el grado de concentración territorial, sino también para descubrir los factores de atracción y localización que condicionan las inversiones de las empresas multinacionales en Galicia.

2. En segundo lugar, identificar las empresas multinacionales implantadas fisicamente en nuestra comunidad. Este objetivo se complementa incidiendo en el tipo, naturaleza y actividades a las que se dedican, tratando de distinguir las diferentes formas de implantación seguidas por las empresas extranjeras que operan en Galicia.

3. En tercer lugar, averiguar el empleo que depende actualmente de empresas participadas por el capital extranjero en nuestra Comunidad Autónoma.

METODOLOGIA

Para la consecución de los objetivos propuestos, y una vez discutidas las posibles vías de aproximación al tema, teniendo en cuenta el tipo y calidad del material empleado, estimamos que el método más adecuado era el analítico descriptivo, avanzando de forma progresiva. La investigación aparece estructurada en cuatro partes, dotadas todas ellas de cierta autonomía y diferenciadas en cuanto a su contenido una teórica y tres eminentemente aplicadas centradas en Galicia.

Dadas las deficiencias de las estadísticas económicas regionales, con ausencia de desagregaciones provinciales en cuanto a la entrada de capitales extranjeros en España, pensamos que la forma más completa de abordar el estudio del capital extranjero era descender a nivel empresarial y elaborar un censo de empresas operantes en Galicia vinculadas al capital

extranjero entre 1960 y 1991. De esta manera, se ha construido un censo formado por todas aquellas empresas relacionadas por el capital extranjero que cuentan en Galicia con establecimientos industriales, sucursales, delegaciones o establecimientos comerciales o de servicios propios en nuestra Comunidad. En la medida en que nos ha sido posible, se ha elaborado, además, un listado de empresas participadas por inversores extranjeros que operan en Galicia exclusivamente a través de concesionarios y distribuidores oficiales, al constituir éstos una vía de penetración comercial muy utilizada por las empresas multinacionales para introducirse en el mercado gallego. Su análisis nos servirá, en buena medida, para conocer el empleo indirecto generado en Galicia por las empresas extranjeras.

La primera parte, eminentemente teórica, está compuesta por tres capítulos que constituyen el marco conceptual y teórico relativo al capital y a las empresas multinacionales. En ella, sin ánimos de exhaustividad, al no constituir el objetivo básico de nuestra investigación, se analiza el papel que desempeña el capital extranjero y las empresas multinacionales en el proceso de internacionalización de la economía mundial, poniendo de relieve su capacidad para extender el sistema capitalista por todos los países del mundo, acelerando con ello la creación de un único mercado mundial. Esta visión global se completa con una puntual referencia, en el capítulo 3, a la política de atracción de capitales extranjeros seguida en España desde 1960.

En la segunda parte, cuyas conclusiones básicas se recogen en la publicación "La penetración de tecnología extranjera en Galicia" (Doval Adán, A. 1992), estudiamos el capital extranjero que entra en Galicia a través de los contratos de asistencia técnica y transferencia de teconología extranjera realizados por las empresas gallegas entre 1960 y 1987. Para ello, se ha elaborado un censo que contiene un total de 66 empresas y 194 contratos tecnológicos. De esta manera podemos conocer el grado de dependencia tecnológica y el tipo, destino sectorial y procedencia geográgica de la tecnología adquirida por las empresas gallegas. La clasificación sectorial de los contratos ha sido uno de los aspectos problemáticos habida cuenta de las dificultades estadísticas. La primera de ellas radica en la falta de homogenización de la propia clasificación sectorial. Así, mientras el Ministerio de Industria utiliza la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (C.N.A.E.), que permite, como es sabido, un alto grado de desagregación, el Ministerio de Economía y Hacienda, utiliza la clasificación que recoge la circular 248 del antiguo Instituto Español de Moneda y Timbre, que cuenta con un total de 32 sectores, y que a nosotros nos parece bastante apropiada para clasificar las distintas actividades en las que se llevan a cabo contratos de transferencia de tecnología, en la medida en la que se simplica considerablemente los sectores objeto de estudio.

Como se sabe, la adscripción sectorial de los contratos la realiza la Dirección General de Transacciones Exteriores al recibir la solicitud de las empresas directamente, o bien el contrato inscrito en el Registro; y cuenta para ello con la

información que la propia empresa proporciona sobre su actividad, no siempre completa. En la actualidad, los contratos inscritos no plantean problemas ya que la empresa se autocalifica según el C.N.A.E. y la conversión al otro sistema no presenta dificultades. Pero en el pasado, las situación ha sido bien distinta detectándose que en numerosas ocasiones una misma empresa, a la hora de realizar un contrato tecnológico, ha sido adscrita a sectores económicos diferentes, con frecuencia relacionados con el objeto del contrato pero no con la actividad productiva de la empresa. Por ello nos hemos visto obligados a establecer unos criterios fijos y comunes que se pudieran extender a todos los contratos, independientemente de la fecha en que se realizaron. De este modo, la clasificación sectorial de los contratos se ha realizado en función de la actividad principal de las empresas adquirientes de teconología extranjera. Con el fin de ofrecer una clasificación de las actividades económicas que solicitan una mayor aportación de tecnología foránea, siguiendo en parte los criterios de la circular 248 del I.E.M.E., hemos establecidos dieciocho sectores económicos adaptados a las principales ramas de actividad de las empresas gallegas adquirientes de tecnología extranjera.

La tercera parte tiene un contenido más cuantitativo y estadístico, en la medida en que en ella analizamos el volumen de capital extranjero que entra en nuestra Comunidad a través de los distintos tipos de inversión extranjera analizados (directa, inmuebles, cartera y otras inversiones). Para ello hemos contado con datos estadísticos facilitados por diversas

fuentes oficiales que nos han permitido hacer, en esta parte, un análisis global sobre la inversión extranjera que se registra en Galicia en sus distintas modalidades.

La mayoría de los datos que se utilizan en esta parte emanan de la Dirección General de Transacciones Exteriores y del Registro de Caja del Banco de España, que sólamente computa movimientos de entradas y salidas efectivas de divisas. Las cifras que se reflejan en la tercera parte de la investigación relacionadas con la inversión extranjera directa hacen referencia, en la mayoría de los casos, a la inversión extranjera directa mayoritaria verificada o autorizada por el Gobierno Central, cuya participación extranjera supera el 50% del capital social de las empresas participadas. Quedan excluídas, por tanto aquellas iversiones libres que no precisan autorización o verificación administrativa alguna. De ahí que los cuadros que ilustran la investigación, contengan sólamente las inversiones sometidas a aprobación por la D.G.T.E., pero no el total de las efectivamente realizadas en la geografía gallega. Ello se debe a que no se contabilizan aquellos proyectos de inversión cuya participación extranjera directa sea inferior al 50% del capital social de la empresa implicada.

Estas circunstancias metodológicas hacen que los datos publicados regularmente por la D.G.T.E., en la sección informativa del Boletín de Información Comercial Española, tienden a subestimar el grado de penetración de la inversión extranjera realmente materializada en nuestra Comunidad Autónoma. Hay que precisar que para la D.G.T.E., las

inversiones acometidas por empresas españolas controladas o participadas por el capital extranjero se contabilizan, a todos los efectos, como inversión extranjera. En estos casos, la inversión se realiza en pesetas ordinarias, por lo que su cuantía no es contabilizada por el Registro de Caja del Banco de España, que sólo refleja los movimientos de divisas. Esto explica la discrepancia existente entre las cifras elaboradas por la D.G.T.E., y aquellas procedentes del Registro de Caja del Banco de España.

En la cuarta parte, al objeto de suplir las deficiencias estadísticas y ante la necesidad de detectar las empresas multinacionales que operan en nuestra Comunidad, consideramos oportuno descender a nivel empresarial y elaborar un censo de 619 empresas implantadas en Galicia, participadas por inversores extranjeros. Este censo, nos servirá para conocer de forma individualizada la red empresarial gallega vincualada a la inversión extranjera directa. Ello nos permitirá, además, identificar detalladamente las empresas multinacionales y su red de filiales con establecimientos en nuestra Comunidad. Para ampliar la información sobre las empresas multinacionales, se ha elaborado también un listado con todas aquellas empresas extranjeras conocidas que, careciendo de establecimientos propios en Galicia, operan en nuestra Comunidad únicamente a través de concesionarios y distribuidores oficiales.

En esta última parte, manteniendo un enfoque predominantemente descriptivo se hace, por tanto, un análisis individualizado de la penetración extranjera en la industria,

el comercio y los servicios. Con ello se trata de tener un conocimiento más preciso y detallado sobre el grado de penetración sectorial de las empresas extranjeras, lo que hace que la investigación sea más operativa y funcional con vistas a la consecución de los objetivos propuestos.

FUENTES

Indentificar las empresas participadas por inversores extranjeros y construir un banco de datos estadístico, constituye una de las tareas imprescindibles para acometer con éxito un trabajo de estas características. Esta labor, sin duda la más dificultosa y sacrificada, debido a la reticencia y escasa colaboración de las empresas, de la propia Administración y de los Organismos públicos y privados consultados a facilitar información específica sobre las empresas extranjeras que operan en nuestra Comunidad, se ha realizado en base a la información extraída de la siguientes fuentes documentales y estadísticas:

1. Dirección General de Transacciones Exteriores. Esta Dirección General, dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda, se encarga de verificar y controlar las inversiones extranjeras que se realizan en el conjunto del Estado Español. Constituye por tanto una de las fuentes estadísticas básicas para conocer la cuantía de los proyectos de inversión extranjera mayoritaria que se llevan a cabo en las distintas Comunidades Autónomas. Esta fuente, como ya hemos indicado anteriormente, recoge los proyectos en los que la participación

extranjera supera el 50% del capital social de la sociedad participada. En consecuencia, quedan excluidas las inversiones extranjeras minoritarias que no superan el 50% del capital social. Además, la citada fuente incluye los proyectos verificados o autorizados, pero no el total de los efectivamente realizados, ya que desde que se aprueba el proyecto se concede un plazo para la ejecución de la inversión. En muchos casos, se ha comprobado que numerosos proyectos de inversión autorizados nunca se llevaron a cabo.

Las estadísticas elaboradas por la D.G.T.E., se publican regularmente en el Boletín Económico de Información Comercial Española, donde se recogen desde 1985 datos globales sobre la inversión extranjera regionalizada debidamente por Comunidades Autónomas. Sin embargo, la D.G.T.E., amparándose en el secreto estadístico y en el hecho de que se trata de información confidencial, no facilita información oficial sobre las identidad de los inversores extranjeros, limitándose a facilitar exclusivamente el país de procedencia de la inversión. Por ello, hemos tenido que recurrir a numerosas publicaciones eventuales y especialmente a listados excepcionales que recogen las sociedades españolas con participación mayoritaria de capital extranjero publicadas en el Boletín Oficial del Estado (Resolución de la Dirección General de Transacciones Exteriores de 28 de Febrero de 1983), y los listados anuales sobre las cien sociedades que han recibido mayores inversiones extranjeras. La información que facilita la D.G.T.E., se complementa con el censo de inversiones extranjeras de 1977 y el de 1990, ambos con

abundante información estadística pero ocultando la identidad de las empresas y de los inversores extranjeros. Además, la D.G.T.E., publica en el B.O.E. sucesivas listas de sociedades españolas que tienen participación extranjera mayoritaria en su capital, conforme a los datos que obran en el Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía y Hacienda.

2. Registro de Caja del Banco de España. Este Registro constituye otra de las fuentes básicas a tener en cuenta para el estudio de las inversiones extranjeras. La citada fuente, refleja las entradas y salidas de divisas en nuestro país. Sin embargo, no computan las inversiones y reinversiones llevadas a cabo por las sociedades españolas que estan participadas por inversores extranjeros, ya que éstas se realizan en pesetas ordinarias y no en divisas. Esta fuente nos ha sido muy valiosa para conocer la relación de empresas gallegas que han tenido movimientos de inversiones en dólares entre 1981 y 1987. A través de los dos y tres primeros dígitos del N.I.F., hemos podido averiguar la localización y el domicilio social de las empresas gallegas que han efectuado movimientos de inversión extranjera en sus distintas modalidades. Sin embargo, la citada relación, no incluye las inversiones extranjeras realizadas en empresas domiciliadas en otras Comunidades Autónomas.

3. "Economía industrial". Esta revista, especializada en el sector industrial, se publica regularmente desde 1963. Su utilización nos ha sido básica para recabar información sobre los contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnología extranjera realizados por las empresas gallegas. En

cuanto a las limitaciones que esta fuente nos presenta, debemos tener en cuenta que hasta la aparición de la nueva legislación sobre transferencia de tecnología en 1973, la Administración española no podía intervenir en las importaciones tecnológicas, al no estar obligadas las empresas a obtener autorización oficial de los contratos. Motivo por el cual, resulta imposible saber con exactitud el número de contratos practicados por las empresas gallegas entre 1960 y 1973.

A pesar de estas limitaciones, la citada fuente nos permite identificar a las empresas adquirientes y cedentes de tecnología, el país de procedencia de la misma y el objeto de contrato tecnológico. Además de la riqueza informativa, de carácter tecnólogico, esta publicación aporta datos sobre las inversiones directas mayoritarias autorizadas por el Consejo de Ministros entre 1965 y 1979, registradas en la industria española. En ella se refleja la identidad del inversor en la empresa española receptora de la inversión.

4. "Fomento de la Producción". Esta revista especializada en el campo empresarial, publica anualmente un exhaustivo estudio donde se recogen datos concretos (empleo, ingresos y participación extranjera en su capital), referentes a 25.000 empresas españolas con facturación superior a los 200 millones de pesetas anuales.

5. "Alimarket". Esta es otra de las publicaciones periódicas, juntamente con la anterior, que gozan de un enorme prestigio por la gran fiabilidad de los datos e información que

regularmente publica sobre la idustria alimentaria española. Especialmente conocido es su "Informe Anual de Alimentación y Bebidas" que contiene una abundante y detallada información actualizada sobre las empresas más importante del sector alimenticio que operan en la geografía española. Esta fuente nos ha sido de gran ayuda para averiguar el capital extranjero y las empresas multinacionales que operan en la industria alimentaria gallega.

6. "Las 500 primeras empresas de Galicia". Interesante serie analítica sobre las 500 primeras empresas que operan en Galicia, elaborada por José Luís Gómez y Juan Carlos Martínez, publicada diariamente en "La Voz de Galicia" entre el 1 de noviembre de 1990 y el 19 de marzo de 1992. La citada serie dispone de información sobre algunas empresas extranjeras que desarrollan actividades en nuestra Comunidad Autónoma.

7. "Anuario Cetesa" y el "Anuario Guía de Industriales y Profesionales de Galicia". Ambas fuentes son de gran ayuda para conocer datos específicos relacionados con las empresas que operan en Galicia. La primera, editada por el "Grupo Telefónica", contiene una exhaustiva relación de abonados no particulares a nivel nacional clasificados por ramas de actividad y, dentro de éstas, por Comunidades Autónomas, provincias y localidades. La segunda fuente, editada por "Martecsa", dispone de abundante información sectorial sobre las empresas que operan en Galicia, facilitando datos parciales por delegaciones.

8. Cámaras de Comercio Extrajeras en España. Estas nos han sido de gran ayuda al facilitarnos en algunos casos la identificación de aquellas empresas multinacionales que cuentan con filiales en nuestra Comunidad Autonóma. En este sentido, tenemos que agradecer la colaboración prestada por la Cámara de Comercio Francesa en España, que nos ha facilitado una abundante información sobre las empresas francesas que operan en la industria gallega. En general, debemos señalar que las 78 oficinas comerciales de países extranjeros en España existentes en 1989, disponen de abundante información sobre las empresas que operan en Galicia.

9. Las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de Galicia. Las nueve cámaras de Comercio existentes en Galicia (A Coruña, Ferrol, Lugo, Ourense, Pontevedra, Santiago de Compostela, Tui, Vigo y Vilagarcía de Arousa), son de gran utilidad para recabar datos sobre los establecimientos comerciales, delegaciones y sucursales de empresas participadas por inversores extranjeros ubicados en nuestra Comunidad. Como sabemos, muchas empresas tienen su domicilio social fuera de la región, por lo que no figura en los Registros Mercantiles de Galicia. Sin embargo, para abrir un establecimiento en nuestra Comunidad, las empresas están obligadas a solicitar la correspondiente licencia de actividades económicas en la Delegación de Hacienda que corresponda. Posteriormente, la Administración de Hacienda cede esa información a las respectivas Cámaras de Comercio. Algunas tienen los datos informatizados, lo cual facilita enormemente su consulta.

10. Registros Mercantiles. El acceso directo a la información contenida en los cuatro Registros Mercantiles existentes en Galicia, nos ha servido para conocer la identidad de algunos inversores extranjeros y el capital social de determinadas empresas participadas, así como los cambios de titularidad producidos a lo largo de los años.

11. Dirección Xeral de Promoción e Incentivos Económicos. Esta Dirección Xeral, dependiente de la Consellería de Economía e Facenda de la Xunta de Galicia, dispone de abundante documentación sobre los recientes proyectos que se están llevando a cabo y en los que participan inversores extranjeros. Los informes elaborados por este Organismo Autonómico, son de gran utilidad para conocer con detalle las medidas específicas que se están poniendo en marcha por el Ejecutivo Autonómico para favorecer las inversiones extranjeras en nuestra Comunidad.

12. Confederación de Empresarios de Galicia. Aunque esta Confederación sólo proporciona información sobre las empresas que forman parte de la organización, suele sernos de gran utilidad para conocer aspectos concretos concernientes a las actividades desarrolladas por las empresas. Desde mediados de 1991, la Confederación Empresarial Gallega dispone de un nutrido banco de datos totalmente informatizado, al que se puede acceder con gran facilidad.

13. Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia (SODIGA). Esta sociedad, que tiene por objeto promover el

desarrollo industrial de Galicia participando en el capital social de las empresas, concediendo préstamos a medio y largo plazo y prestando asesoramiento técnico, dispone de información abundante sobre las empresas en que participa. La información facilitada nos permite recabar datos sobre algunas empresas extranjeras que desarrollan actividades en la industria gallega.

Además de recurrir a cada una de las fuentes que anteriormente se han ido enumerando nos hemos visto obligados también a consultar la documentación referente a los Polos de Desarrollo y de la Gran Area de Expansión Industrial de Galicia. Ello nos ha servido para recabar información sobre los proyectos industriales llevados a cabo por empresas participadas por el capital extranjero.

Del mismo modo, para identificar las empresas industriales que están vinculadas al capital extranjero, nos ha sido de gran ayuda la consulta de los datos extraídos de dos Encuestas efectuadas por el Departamento de Estructura Económica de la Universidad de Santiago. La primera fué dirigida a las compañías que empleaban en Galicia a más de cien trabajadores y la segunda especifícamente a las empresas conocidas con capital extranjero. A pesar de que el repertorio de preguntas era muy amplio, los cuestionarios fueron escasamente cumplimentados. Por ello, en numerosas ocasiones, y al objeto de obtener informaciónes básicas (empleo, facturación, identidad de los inversores extranjeros etc...), hemos establecido contacto directo con las propias empresas, bien a través del teléfono o

mediante la concertación de entrevistas con algún directivo de las empresas estudiadas. Estos datos se complementan con la información que habitualmente aparece en diversas revistas y periódicos especializados ("Actualidad Económica", "Expansión", "Cinco Días", "Gaceta de los Negocios", "Fortune", etc...), en combinación con la que publica diariamente la prensa local y regional.

PRIMERA PARTE:

CAPITAL EXTRANJERO Y EMPRESAS MULTINACIONALES: MARCO TEORICO

CAPITULO I. EL CAPITAL EXTRANJERO

Dado que el objetivo básico de esta investigación consiste en analizar la entrada de capital extranjero en la Comunidad Autónoma gallega, resulta imprescindible distinguir cada uno de los elementos que lo integran. Para ello, y a los efectos prácticos de nuestro trabajo, en este capítulo, vamos a delimitar el concepto de capital extranjero descifrando cada una de las vías a través de las cuales se hace efectiva su presencia en Galicia. Todo ello dentro de un marco teórico que nos sirva de referencia cara a la mejor comprensión del campo que nos ocupa. Un campo cada vez más unitario marcado por la internacionalización de la economía que cada vez adquiere una mayor preponderancia y dimensión debido al fuerte incremento de los flujos de capital extranjero.

1. CONCEPTO

El capital constituye sin lugar a dudas, uno de los conceptos más ampliamente debatidos en la literatura económica contemporánea. Las teorías de Adam Smith en un principio y más tarde las aportaciones teóricas y conceptuales de Carlos Marx sobre el capital han contribuido notablemente a ello. Centrándonos en su significado estrictamente económico, el capital, desde un punto de vista general, aparece definido como el conjunto de los bienes de producción: dinero, maquinaria, etc...; económicamente lo integran todos los bienes materiales que intervienen en la producción de mercancías. El capital

entendido así constituye uno de los tres factores de producción que intervienen tradicionalmente en el sistema productivo, juntamente con la tierra, el trabajo y también la empresa como bien señalan otros autores (Claval, P. 1980, p.25).

Sin entrar en el análisis detallado de cada una de las modalidades o formas en que puede presentarse el capital (Tamames, R. 1988, p.46), nos interesa delimitar el concepto general de capital extranjero y precisar, además, el concepto legal que se puede extraer de la normativa española vigente. De esta forma distinguiremos:

a). Concepto general. Con frecuencia se tiende a identificar los términos "inversión" y "capital" extranjero como equivalentes o indistintos. Esto constituye en si mismo un grave error de perspectiva, puesto que como señala A. Martínez González Tablas en su obra "Capitalismo extranjero en España", el capital extranjero englobará todas las variantes bajo las que se desenvuelve fuera de las fronteras de su estado de origen un determinado capital, incluyendo préstamo y propiedad, privado y público, corto y largo plazo..., mientras que la inversión extranjera constituye en realidad, una modalidad concreta y parcial del mismo, que hace referencia al capital invertido con carácter privado a largo plazo, quedando pues excluidas de la misma las operaciones de corto plazo y las de carácter público (Martínez González Tablas, A. 1979, p.25).

De esta manera, el capital extranjero comporta una mayor amplitud y complejidad que la inversión foránea, desempeñando

un destacado papel en la economía mundial al servir de instrumento para realizar las tareas del capital financiero a nivel internacional.

b). Concepto legal. Con vistas a los fines que se persiguen en esta investigación, nos interesa concretar el concepto legal y más especifícamente en que forma y modo se materializa la entrada de capital extranjero en nuestro país. De acuerdo con el art. 2 del Real Decreto Legislativo 1265/1986 de 27 de Junio, sobre inversiones extranjeras en España, tienen consideración de capitales exteriores los siguientes:

1. La aportación dineraria exterior.
2. La aportación directa a una empresa de equipo de capital de origen extranjero (maquinaria, plantas, etc...)
3. La aportación directa a una empresa de asistencia técnica, patentes y licencias de fabricación extranjera.
4. La utilización de cualquier otro medio previa autorización administrativa.

De igual modo, y según establece el artículo 1 del citado Real Decreto se considera como capital exterior la utilización o aportación de capitales interiores procedentes de sociedades españolas que tengan participación extranjera en su capital, mediante la constitución de otras sociedades españolas o mediante la adquisición de acciones o participaciones de las mismas. Asímismo, no dejan de tener tal consideración las aportaciones dinerarias aportadas por los españoles no residentes en España.

2. VIAS DE PENETRACION DEL CAPITAL EXTRANJERO

Las modalidades de penetración del capital extranjero, comunmente aceptadas pueden clasificarse básicamente en dos grandes grupos, diferenciados tanto por su naturaleza, como por sus consecuencias:

a). A través de la transferencia de tecnología extranjera llevada a cabo mediante contratos.

b). Mediante la inversión extranjera. Es decir, mediante la entrada de capital foráneo a título de prestámo (inversiones en crédito) ó en régimen de propiedad (inversiones directas, inversiones en cartera e inversiones en inmuebles).

Esta diferenciación no impide, sin embargo, la posible existencia de una combinación de ambos grupos o modalidades (transferencias tecnológicas e inversión extranjera), a la hora de llevarse a cabo en la práctica, la entrada de dichos capitales, tal y como de hecho apunta Pedrosa Sanz en su estudio sobre el capital extranjero en la industria de Castilla y León (Pedrosa Sanz, R. 1983 p.22-27). Esta situación se da claramente en Galicia como veremos más adelante.

2.1. LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

La realización de contratos de asistencia técnica y transferencia de teconología extranjera, se ha convertido en

uno de los mecanismos principales a través del cual entra capital extranjero en las empresas. En efecto, mediante el establecimiento de un contrato legal entre comprador y vendedor, las empresas adquieren tecnología. En ese documento oficial se especifican detalladamente las condiciones de cesión o compra de tecnología, así como el objeto de la transacción. Los conocimientos objeto de transacción, a juicio de Sánchez Muñoz revisten dos formas:

a). Conocimientos patentados. Se trata de conocimientos públicos en la medida en que cualquier persona puede saber que existen; pero su utilización, mientras conserve el derecho exclusivo de la patente, comporta un pago de divisas a su propietario a cambio de la utilización de los mismos (Sánchez Muñoz, P. 1984, p.27).

b). Conocimientos no patentados. Son conocidos por la expresión anglosajona "know-how". En este grupo se incluyen conocimientos normalmente secretos que pueden estar materializados en elementos tangibles, tales como un plano o diseño, o en intangibles, siendo su principal soporte las personas. En todo caso, la transferencia de tecnología puede efectuarse por si sola o ir acompañada de una asistencia técnica que proporciona el propietario, con la finalidad de ayudar a la correcta interpretación y aplicación de la información vendida. Lo normal es que la asistencia técnica se produzca en mayor grado cuanto menor es el desarrollo de un país. Si éste es elevado, dispone de sus propios técnicos y personal especializado y no precisa recurrir al asesoramiento

extranjero para su explotación. El norteamericano Contractor, en su estudio "The composition of licensing fees and arrange ments, as a function of economic development of tecnology recipient nations" demuestra que la proporción de asistencia técnica de un volumen de transferencia tecnológica disminuye a medida que aumenta el grado de desarrollo del receptor (Contractor, M. 1980, pp.47-62).

Dadas las dificultades que existen en la práctica para diferenciar la transferencia del intercambio, cuando utilicemos, en esta investigación, la expresión transferencia de tecnología, nos estaremos refiriendo a algo más amplio y más cercano al concepto de intercambio tecnológico. Por consiguiente las operaciones de transferencia de tecnología, aplicando criterios generalistas, incluyen:

1. Acuerdos de atribución de venta y de concesión de licencias sobre todas las formas de propiedad industrial. Entre ellas destacaremos las patentes, los certificados de invento, los modelos de utilidad, los dibujos industriales, las marcas comerciales, las marcas de servicio y los nombres comerciales (Weiler, A. 1980).

2. Acuerdos referentes al suministro de conocimientos técnicos o científicos, en forma de estudios de viabilidad, planos gráficos, modelos, instrucciones, manuales, contratos de servicio, pliegos de condiciones y en general todos aquellos que entrañan la prestación de servicios de un personal técnico, consulting, dirección, formación de personal junto con el

suministro de material de formación.

3. Acuerdos referentes al suministro de planos técnicos básicos detallados, y a la instalación y funcionamiento de fábricas y material.

4. Compra, alquiler y todas las demás formas de adquisición de maquinaria

5. Acuerdos de cooperación industrial y técnica de todo tipo. Suministro de servicios de gestión y de comercialización (Reiffers, J.L.; Cartapanis, A.; Experton, W. y Fuguet, J.L. 1982, pp.269-270).

Las distintas formas que en la práctica adopta la transferencia de tecnología pueden agruparse en dos grandes modalidades:

a) Operaciones puntuales. Estas agrupan a todo tipo de operaciones relacionadas con la venta de productos o de componentes tecnológicos (licencias, patentes, asistencia técnica, etc...).

b) Operaciones permanentes. Incluyen las operaciones que se refieren al mantenimiento de instalaciones, provisión de productos intermedios, compra de una parte de la producción y el mantenimiento de la asistencia técnica en los puntos críticos (Weil, A. 1980).

2.1.1. ANTECEDENTES

Las empresas, tanto grandes como pequeñas, así como los países, en especial los más atrasados, al carecer de equipos de investigación propia, se ven obligados por necesidad, al menos que pretendan hipotecar su futuro, a importar tecnología y asistencia técnica del exterior, como medida más rápida para corregir sus déficits tecnológicos.

Esta dependencia de los conocimientos científicos foráneos no es reciente, de hecho, según Domergue, se producían transferencias de habilidades y "know-how" en los contactos entre babilonios y el Imperio Egipcio, entre la antigua China y sus dominios, y entre los países precolombinos. Así, uno de los primeros textos que hacen referencia a ello es una inscripción en Susa (Mesopotamia), donde el Rey Persa Darío I (del 517 al 485 a. J.C.) relaciona los numerosos artistas y especialistas extranjeros gracias a cuyas habilidades fué posible la construcción de su palacio.

Durante la Edad Media, aunque con mucha más intensidad en el Renacimiento, el importante comercio de manufacturas estaba fomentando el intercambio de conocimientos entre los distintos pueblos y países. Asímismo, las estrechas relaciones que se establecían entre las Universidades Europeas dieron lugar a importantes transferencias de conocimientos técnicos. En este contexto, hay que subrayar que las reformas de modernización, de acuerdo con los modelos occidentales, impulsados en Rusia por el Zar Pedro el Grande, y los deseos de convertir a su país

en una gran potencia naval, propiciaron la entrada de técnicas y asesores foráneos diversos. De esta forma, el Imperio Ruso constituye el primer ejemplo de país que recaba la experiencia y conocimiento de otros extranjeros. Numerosos expertos de diferentes países europeos fueron llamados para asesorar en la construcción de barcos, organización de las Fuerzas Armadas, así como en la educación y la planificación de ciudades como San Petersburgo (Domergue, M. 1968, pp.1-5).

El intercambio de conocimientos se generalizó a lo largo del siglo XIX, pero fue en el XX, cuando la transferencia de tecnología se convierte en un fenómeno que adquiere una dimensión a escala internacional de gran relieve. Aunque el término de transferencia de tecnología es evidentemente moderno, uno de los conceptos íntimamente relacionados con ella es el de asistencia técnica que parece usarse por primera vez, y de modo oficial, según Domergue, en la ONU, en 1948. Sin embargo, como hemos visto el fenómeno es muy antiguo, lo que ocurre es que carecía de denominación específica.

2.1.2. CONCEPTO FUNCIONAL

Aunque a nosotros solo nos interesa el fenómeno de la transferencia de tecnología en su sentido más amplio, en la medida en que implica un flujo de tecnología de un país a otro, debemos establecer una diferenciación entre transferencia e intercambio. En realidad hay que distinguir entre comprar un producto o una información técnica y la transferencia del conocimiento que permite reproducir ese producto o utilizar esa

información. Según esto, podremos decir que existe intercambio tecnológico cuando se adquiere un producto sofisticado que tiene incorporada una elevada tecnología o cuando se adquiere el derecho a utilizar una marca comercial. Pero en ningún caso habrá verdadera transferencia sino se produce una transmisión de conocimientos. Por ello, para que se produzca una verdadera transferencia de tecnología se han de cumplir varias condiciones:

1. Realización de un intercambio tecnológico.
2. Transmisión de conocimientos.
3. Que el receptor de la tecnología esté en condiciones de aplicar los conocimientos que le han sido suministrados.

A los efectos prácticos, siguiendo a Gomant y Mellado, si un grupo E (emisor) posee dominio de tecnología y un grupo R (receptor) no posee ese dominio, se considera que hay verdadera transferencia de tecnología de E a R cuando, como consecuencia de los esfuerzos conjugados de ambos grupos, R adquiere la capacidad de asumir efectivamente y con resultados satisfactorios todas las funciones exigidas para la correcta utilización de dicha tecnología, lo que le permite a R una verdadera autonomía una vez finalizada la transferencia (Bries Gomant, S. y Payares Mellado, S. 1978, p.95).

La noción de transferencia es mucho más precisa y concreta, mientras que en el intercambio tecnológico, necesario pero no suficiente para que exista transferencia, es un concepto mucho más amplio. Apoyándose en la idea de que la verdadera

transferencia de tecnología implica transmisión de conocimientos, D. Carrière, la define como transferencia de técnicas métodos y medios, es decir, de las propias técnicas saber hacer, saber ser y saber administrar y de todo su entorno material -maquinaria, herramientas, materias primas e inmaterial, información, formación y decisión (Carrière, D. 1979, pp.29-30). En la misma línea la O.C.D.E., retomando las ideas de Brooks, la contempla como el proceso gracias al cual la Ciencia y la Tecnología son difundidas a través de la actividad humana (O.C.D.E., 1981, p.18).

2.1.3. TIPOS DE TRANSFERENCIAS DE TECNOLOGIA

Según los criterios elaborados por la UNCTAD existen tres modalidades diferentes de tecnología:

a) Transacciones directas simples. Este tipo de transacción se produce cuando el comprador de la tecnología tiene, por lo general, los conocimientos técnicos necesarios para montar las instalaciones que se compran. Cuando esto sucede se establece un acuerdo directo con los proveedores de las máquinas y las oficinas de concepción tecnológicas. La ventaja de este tipo de transacción estriba en que el comprador puede controlar el procedimiento, ajustándolo a las necesidades concretas que precisa, limitándose los proveedores a comercializar tan sólo componentes industriales.

b) Transacciones de procedimientos integrados. El origen de esta transacción está ligada a la escasez de conocimientos

técnicos del receptor, que necesita, con frecuencia, los servicios de una empresa para que le ayude a montar las instalaciones que compra. Desde la cadena de producción hasta la fábrica ya instalada, comercializándose unos sistemas y no unos componentes (material por separado). Esta modalidad es muy frecuente en los países en vías de desarrollo, en los cuales escasean los conocimientos técnicos necesarios para que se produzcan las transacciones directas simples. Sin embargo, tiene el inconveniente de reducir las posibilidades de utilización de la tecnología nativa, al menos cuando ésta existe.

c) Transacción de proyectos integrados o transferencia contractual de tecnología. Esta modalidad de transferencia de tecnología tiene su origen en unas negociaciones que se establecen entre el comprador y el vendedor mediante un verdadero regateo. El precio y demás características de la transacción son acordados entre ambas partes. Lo normal y más frecuente es que prevalezcan los intereses del vendedor ya que son pocos los proveedores que pueden o quieren proporcionar las ventajas que suele desear el comprador. Para que se produzca una transacción de proyecto integrado es preciso que los procedimientos técnicos, la concepción tecnológica y la construcción se suministren en bloque con una asistencia técnica. Este tipo de transferencia es el principal medio utilizado para adquirir una tecnología industrial. Así lo revela un estudio relativo a 90 empresas del grupo Andino donde el 54% de las empresas recurren a esta modalidad (Reiffers, J.L. 1982, pp.267-271).

2.1.4. LA COMPLEMENTARIDAD ENTRE I+D Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Para que la transferencia de tecnología tenga una verdadera utilidad se han de cumplir dos condiciones básicas:

1. Potenciar la capacidad de la empresa receptora para iniciar un proceso de I+D, que le permita, como mínimo, desarrollar una investigación propia para asimilar e identificar correctamente la tecnología que recibe del exterior. La capacidad de aumentar y de asimilar los conocimientos técnicos que le son transferidos, depende por un lado de la correcta transmisión de la información (notas explicativas, que permiten la interpretación de la tecnología), y por otro del nivel técnico de la empresa receptora. Se trata, en última instancia, de comprobar si el nivel técnico de la empresa es el adecuado para interpretar correctamente la información que se transmite y ponerla en práctica. En la medida en que no se dan estos requisitos, la asistencia técnica tiende a incrementarse gradualmente.

En consecuencia, la Investigación y el Desarrollo, se convierten en condición "sine qua non" para la utilidad de la transferencia de tecnología, ya que sin investigación propia, sólo habrá transferencia de tecnología en un grado muy elemental y reducido, por lo que la compañía o el país será eternamente dependiente del exterior, mientras no desarrolle investigación propia. Por otra banda, este tipo de investigación endógena le facilita los conocimientos necesarios

para conocer y asimilar adecuadamente la tecnología que se transfiere, además de permitirle, incluso, identificar si lo que se recibe del exterior está absoleto o es inadecuado.

En suma, si la empresa dispone a priori de un nivel de conocimientos suficientes, está en mejores condiciones para saber si lo que recibe es un conjunto completo de información o si, por el contrario, el cedente está omitiendo una parte importante de la misma para obligarle a reclamar ayuda adicional. Además, debemos reconocer que estaría en condiciones de acceder a una tecnología de carácter más vanguardista.

2. Combinar la adquisición de tecnología extranjera con un proceso de investigación interno que le conduzca a asimilar y adecuar las técnicas foráneas a sus posibilidades y necesidades. Si no se genera investigación interna, la empresa o el país de que se trate, corren el riesgo de permanecer dependientes, y de alejarse sustancialmente del nivel tecnológico de los países punteros en investigación.

Con todo lo dicho, se pone de manifiesto, una vez más, la existencia de una estrecha complementariedad entre los procesos de I+D y transferencia de tecnología, quedando clara la ineficacia del segundo en ausencia del primero, al comprobar como la eficacia de la transfererencia de tecnología es proporcional al nivel de los conocimientos del país que la recibe, y teniendo en cuenta que las técnicas, procedimientos, y en general aquellos se acrecientan combinando equilibradamente la adquisición exterior de tecnología con la

investigación interna. Si esta no existe, la empresa no reúne ni está en condiciones de asimilar y rentabilizar racionalmente la tecnología extranjera transferida mediante un supuesto contrato.

La adopción de una tecnología nueva implica la asimilación de un conjunto de informaciones. Pero una tecnología supone un cambio en un proceso productivo que, en tanto que proceso de trabajo, signifique la integración en el mismo de una nueva forma de producción; un aprendizaje es, por tanto, inherente a la adopción de una nueva tecnología.

Con frecuencia no se tiene suficientemente en cuenta la especificidad del "saber obrero". Muchos retrasos, fallos en la puesta en marcha de nuevas unidades productivas, accidentes y deterioros imprevistos, etc..., son el resultado de no prestar suficiente atención en el proceso de transferencia a la relación del trabajador con la nueva tecnología y las dificultades de adaptación que pudieran surgir. La transferencia de tecnología, en tanto que transferencia de un conjunto de actividades y no exclusiva comunicación de unas informaciones, supone que los obreros experimentados en el uso de dicha tecnología, su experiencia, tiene que formar parte necesariamente del proceso de transferencia. Este saber técnico de los trabajadores supone una complicación en el diseño de la operación de transferencia. En este sentido, Perrin señala que

> en muchas operaciones de transferencia de tecnología sólamente se transfieren los saberes teóricos de los ingenieros, las consignas establecidas por las oficinas de métodos, mientras

que el "know-how" de los trabajadores es menospreciado o desconocido (Perrin, J. 1983, p.97).

Entre la descripción del trabajo, concebido en un documento de ingeniería, y su puesta en marcha por el trabajador existen con frecuencia grandes diferencias que pueden hacer peligrar el éxito de la transferencia en su globalidad. En la transferencia de los saberes operativos o técnicos hay que tomar en cuenta también la realidad del receptor. La dificultad de comprensión, de aprendizaje de las técnicas importadas obedece a menudo no a la ausencia de un saber técnico por parte del receptor, sino a la existencia por su parte de hábitos adquiridos, vinculados al uso de técnicas diferentes no convenientemente tenidas en cuenta en la transferencia (diferencias en los códigos y esquemas de trabajo que deben ser sustituidos por otros nuevos, vinculados a la nueva tecnología).

Por tanto la tecnología no es algo que se pueda individualizar en un componente, máquina o sistema aislado. En opinión de Rosenberg, uno de los más prestigiosos especialistas sobre el tema, las tecnologías funcionan dentro de sociedades en las cuales su utilidad dependerá de las capacidades gerenciales, de las estructuras organizativas y del funcionamiento del sistema de incentivos. Además, por supuesto gran parte del "pay off" de la transferencia de tecnología dependerá de la compatibilidad de sus requisitos en proporción de factores con aquellos que existen en el país o en sus proximidades (...); el éxito de la transferencia de teconología no es un asunto de transportar una pieza de "hardware" de un

espacio geográfico a otro. A menudo incluye aspectos más sutiles de selección y discriminación y una capacidad para adaptar y modificar antes de que la tecnología pueda funcionar efectivamente en el nuevo contexto socioeconómico (...); el éxito de transferencia de tecnología depende en gran parte de las específicas circunstancias domésticas en el país receptor (Rosenberg, N. 1982, pp.248-49).

La existencia de una red industrial, de un tejido industrial, es de vital importancia para integrar la nueva técnica en un contexto de progreso tecnológico. Las interdependencias entre empresas generan efectos externos en todos los ámbitos de dicho progreso: estimulan y facilitan la innovación técnica, la adopción de nuevas tecnologías, el aprendizaje y dominio de las mismas. Indudablemente, la ausencia de segmentos importantes en el tejido industrial de los países dependientes de tecnología importada es un grave hándicap que dificulta la capacidad de asimilación. Esta se verá disminuida debido a carencias en la formación del personal autóctono, falta de experiencia y adaptabilidad, cualificaciones sesgadas y en la mayoría de los casos incompletas, etc. Son, por tanto, no sólamente las habilidades individuales, sino la capacidad de trabajo del conjunto, la experiencia y saber colectivos, los que estarán limitados y consecuentemente dificultando el proceso de transferencia.

Hechas estas referencias generales, tres son las opciones que tiene una empresa o un país si desea mejorar su nivel tecnológico:

a). Desarrollar investigación propia.

b). Adquirir tecnología a terceros.

c). Combinar ambas opciones.

En el primer caso tienen que contar con una infraestructura industrial, humana y financiera mínima que sea capaz de posibilitar y financiar la investigación. Necesariamente, tendrán que destinar recursos a la misma, asumiendo, al tratarse de un camino lento y arriesgado, el retraso de la puesta en práctica de los resultados, en el caso de que los hubiera, pero manteniendo su independencia futura, además de poder obtener una remuneración mediante la venta de su propia tecnología desarrollada.

La segunda opción es mucho más rápida y menos incierta. La empresa tiene que pagar un precio por la tecnología importada y aceptar una serie de condiciones impuestas por el vendedor pero puede iniciar inmediatamente la producción. Cuando una empresa decide adquirir la tecnología a terceros puede a su vez optar por dirigirse a compañías nacionales o extranjeras. Aunque en este trabajo sólo nos interesa estudiar las relaciones del capital tecnológico que se establece con el exterior, es oportuno señalar que cuando las empresas compran tecnología en el interior de su propio país pueden producirse también vínculos de dependencia con otros países. Esto sucede, especialmente, si la entidad nacional que proporciona la tecnología está dominada por el capital extranjero o es filial de una firma multinacional en cuyo caso suele actuar como

intermediario en el suministro de la tecnología. Si se adquiere en el exterior tendrá que seleccionar aquella tecnología que más le interese y para ello es preciso que conozca las disponibilidades existentes a nivel mundial con la finalidad de cubrir mejor sus necesidades tecnológicas.

La tercera vía consiste, obviamente, en combinar las dos anteriores. Se trata, en suma, de investigar y adquirir tecnología a terceros simultáneamente. Si bien existen casos en que la tecnología importada sustituye los esfuerzos de I+D interiores, también hay otros en que actúa como auténtico catalizador aumentando y rentabilizando considerablemente la actividad de Investigación y Desarrollo. Japón constituye uno de los ejemplos más representativos al respecto. Con el objeto de reforzar, a largo plazo, su capacidad tecnológica, el Gobierno nipón adoptó varias medidas: aplicacion de técnicas occidentales adelantadas, fomento de la adaptación de la tecnología importada, desarrollo de nuevas innovaciones y formación de mano de obra especializada, capaz de asimilar y rentabilizar correctamente la tecnología importada. Esta asimilación resultó posible gracias a un sistema de educación y a una labor de constante investigación planificada con antelación (Oshima, K.1972, pp.59-64).

La combinación de ambas opciones, es decir el desarrollo de investigación propia y la compra de tecnología extranjera, constituye, por tanto, el camino más acertado para garantizar un desarrollo tecnológico e industrial lo más estable posible. En este sentido Blumenthal, en un estudio realizado para una

serie de países (Australia, Francia, Japón, Suecia y Alemania), observó que existe una relación directa de complementaridad entre ambos medios de obtención de tecnología (Sánchez Muñoz, P.1984, p.31).

2.1.5. VOLUMEN DE LOS INTERCAMBIOS TECNOLOGICOS EN EL MUNDO

El fenómeno de la transferencia de tecnología, una de las principales vías de movilidad del capital extranjero, se convirtió, a comienzos de la década de los años setenta en motivo esencial de atención, tanto para los países en vías de desarrollo como para las naciones industrializadas. La necesidad de tecnología, como factor básico para el avance de los pueblos, fomenta este tipo de intercambios entre países productores y consumidores o bien entre países generadores y dependientes.

El mayor número de intercambios tecnológicos se produce entre países avanzados. Así, según los datos que aparecen en el cuadro 1, los países industrializados generaron internamente entre ellos mismos unos intercambios tecnológicos que se han estimado en 9.000 millones de dólares en el año 1985. Mientras que para ese mismo año el valor de las transferencias tecnológicas entre los países industrializados en los que están en vías de desarrollo alcanzó la cifra de 6.000 millones de dólares, lo que representa el 40% del total mundial.

Por tanto, la mayor parte de los intercambios se producen entre los países desarrollados, que acaparan el 60% del valor

C.1. VALOR DE LOS INTERCAMBIOS TECNOLÓGICOS EN EL MUNDO
(en millones de dólares)

INTERCAMBIOS	1980	%	1985	%
ENTRE PAISES DESARROLADOS Y PAISES SUBDESARROLLADOS	2.750	35,5	6.000	40
INTERCAMBIO ENTRE PAISES DE DESARROLLADOS	5.000	64,5	9.000	60
TOTAL	7.750	100	15.000	100

FUENTE: Pombo, F. (1983). "La transferencia internacional de tecnología: una perspectiva española. En: Economía Industrial. Nº 355. Elaboración propia.

total mundial. En este sentido, según Huguel, la C.E.E. fué, en la década 70-79, el primer exportador mundial de productos con fuerte contenido tecnológico. Pués bien, el 51% de sus exportaciones tuvieron como destino los países de la O.C.D.E. (Huguel, C.1981, pp.923-947).

Dentro del conjunto de las corrientes tecnológicas mundiales hay que diferenciar, sobre todo, los intercambios tecnológicos que se producen entre el Este y el Oeste y los existentes entre el Norte y el Sur:

a). Intercambios tecnológicos entre el Este y el Oeste. Los intercambios tecnológicos llevados a cabo entre estos dos conjuntos de países se inician en la segunda mitad de los años cincuenta y se intensifican a finales de los sesenta y principios del setenta. La disminución en la productividad del trabajo y los problemas inherentes a la innovación, provocaron un aumento de la importación de tecnología occidental. Hasta tal punto que el décimo Plan Económico de la antigua Unión Soviética (1976-1980), reconocía la necesidad de elevar la tasa de producción tecnológica (L'Observateur O.C.D.E. 1979, pp.27-28).

Los flujos de tecnología que se realizan sobre todo en sentido Oeste-Este, se concretaron durante los últimos cuarenta años en: Intercambios de productos de fuerte contenido tecnológico, contratos de cooperación industrial y acuerdos científicos y técnicos.

Mediante los contratos de cooperación industrial se crearon empresas mixtas. Esta cooperarión permitió a los países socialistas acceder a las realizaciones científicas, técnicas y de gestión de los países occidentales. Para los occidentales constituye una de las vías de acceso a los protegidos mercados de los paises socialistas.

Hay que señalar que las políticas de transferencia de tecnología entre estos países basculó entre el fomento y la restricción, dependiendo en gran medida del clima político reinante. A raíz de la invasión rusa de Afganistán, los Estados Unidos deciden controlar sus exportaciones de alta tecnología a la antígua Unión Soviética, presionando a sus aliados europeos para que hiciesen lo mismo, sobre todo en el campo de las computadoras y de los semiconductores. Mediante la "The Export Administration Act" se exige licencia de exportación para determinados bienes, que concede el Ministerio de Comercio y revisa el de Defensa, encargándose la vigilancia al "Coordinatins Committe on Export Controls" (Bussines Week, 1981, pp.128-131). Sin embargo, la posición a favor de los controles no era absolutamente unánime siendo las numerosas las voces que han denunciado su ineficacia y sus graves inconvenientes. Así, en opinión de los expertos, si la antigua U.R.S.S. no podía comprar computadoras incrementaría sus esfuerzos para desarrollar su propia industria tecnológica, evitando con ello la dependencia tecnológica exterior.

Según la O.C.D.E., los acuerdos o transacciones de carácter tecnológico que se han producido entre el Este y el Oeste son

básicamente de tres tipos:

1. Acuerdos "Barter". En el contrato se especificaban los bienes del Este que se adquirían. No se produce ningún flujo monetario y tiene una duración de dos años.

2. Transacciones "Counter Purchase". Mediante este acuerdo el Oeste vendía y todavía vende tecnología, plantas o equipo y accede a comprar bienes del Este por un porcentaje del valor del contrato. Existen dos contratos separados en la transacción: uno para la venta de los productos del Oeste y otro para la compra de los del Este.

3. Acuerdos de compensación. Van ligados dos contratos: Uno para la venta de tecnología del Oeste y el recíproco de compra de bienes del Este. Normalmente los productos que el Oeste compra se derivan de la tecnología, plantas o equipos industriales suministrados.

A pesar de las restricciones, el volumen de acuerdos tecnológicos fué creciendo considerablemente a lo largo de los años setenta y ochenta, liberalizándose actuálmente en la práctica totalidad de los países del Este, especialmente con la caída del bloque comunista europeo. El cambio político experimentado en Rusia con la "Perestroika" impulsó de forma decidida este tipo de contactos tecnológicos.

Como vemos, durante los últimos cuarenta años, en general la deuda tecnológica contraída por los países del Este se salda

habitualmente toda o parte de la misma con el pago de productos en especie, manteniéndose con frecuencia el trueque como forma habitual de pago. La terminología inglesa denomina a este procedimiento como "Counter Trade" o "Buy Back" (L'observateur de la O.C.D.E. 1979, pp.27-28).

b). Intercambios tecnológicos entre el Norte y el Sur. De acuerdo con las fuentes de la O.N.U.D.I., en 1965 se contabilizaron del orden de los 250 millones de dólares americanos de valor de las transferencias tecnológicas entre países industrializados y subdesarrollados. Diez años más tarde, la cifra creció hasta los 1.500 millones de dólares. Se estima en más de 3.000 millones la cifra correspondiente a 1981 y en más de 6.000 la de 1985.

Entre 1965 y 1970, los Estados Unidos han recibido mas del 80% de los ingresos netos procedentes del conjunto de países de la O.C.D.E. por intercambios tecnológicos. Este porcentaje bajó al 45% en 1976, en beneficio de Alemania, Japón, Francia y Reino Unido (Madeuf, B.1981, p.87). Estos cinco países controlan entre el 70 y el 80 por ciento de las exportaciones de tecnología industrial que se registra en el mundo. En lo que se refiere a pagos por transferencias de informaciones tecnológicas (pagos por licencias, "know-how" y los servicios técnicos a ellas vinculadas), los ingresos de estos cinco países han ido aumentando en un 5% anual durante el periodo 1970-1980 (ver cuadro 2).

El relativo declive de Estados Unidos, no elimina, sin

embargo su hegemonía en la circulación internacional de tecnología. Esta se ve fortalecida al ser los Estados Unidos actualmente el principal proveedor de tecnología de los países desarrollados: los países europeos pagan cerca de un 50% de sus gastos en importación de tecnología a los Estados Unidos, sin considerar los pagos que vía Suiza van a parar al citado país norteamericano. Mientras el caso de Francia representa el trece por ciento Japón, por su parte, envió a los Estados Unidos el 69 por ciento de sus pagos por tecnología (Madeuf, B. 1981, p.88). Esto significa, por tanto, que los países subdesarrollados se encuentran frente a un mercado internacional de tecnología oligopolizado por un número muy reducido de países, y con uno de ellos, los Estados Unidos, que tiene una clara posición hegemónica. En estas circunstancias, la diversificación de los proveedores de tecnología tiene un coste que podemos suponer muy elevado, sobre todo cuando se trata de acudir a países que se encuentran fuera de los principales exportadores de tecnología, que coinciden con los países más industrializados. Las posibilidades de especificar las características de la tecnología más adecuada, el precido de la misma y las condiciones en que se ha de llevar a cabo la transferencia se ven limitadas para el país subdesarrollado, que se encuentra en una posición subordinada al "mercado tecnológico". Sin embargo, la pérdida de la posición monopolista disfrutada durante los años de la expansión de postguerra por parte de los Estados Unidos sí que permite un cierto margen de maniobra a los países subdesarrollados, teniendo la posibilidad de adquirir tecnología en mejores condiciones económicas adaptadas a sus escasos presupuestos. A

modo de resumen, como aspectos más relevantes cabe destacar los siguientes hechos:

1. La C.E.E. es el primer exportador de tecnología al Tercer Mundo.

2. El 50% de las exportaciones japonesas van a países en vías de desarrollo, sobre todo a Taiwan, Corea del Sur y Singapur.

3. La venta de tecnología a través de licencias, "know-how" y asistencia técnica ha experimentado también un rápido progreso. El 80 por ciento de estas ventas se realizan a firmas extranjeras radicadas en países tercermundistas (Huguel, C.1981, p.928). Existe una cierta discrepancia entre unas y otras fuentes en lo que respecta a la mayor o menor aceleración de ambas vías de transferencia así, en el trabajo de Huguel se afirma que la venta de licencias y "know-how" prospera a ritmo más rápido que la de productos manufacturados. También según esta autora, éstos últimos, representaban a principios de los ochenta el 75% de la difusión tecnológica en el mundo, la inversión directa el 20% y las patentes y licencias el 5 por ciento. Por el contrario la O.C.D.E., calcula que las exportaciones de bienes de capital y equipos crecieron a un ritmo del diez por ciento y aquellos a un ritmo más lento no superior al cuatro por ciento (L'Observateur de la O.C.D.E. 1981, pp.3-7).

4. Los países del Tercer Mundo, tienen grandes dificultades

C.2. EXPORTACIÓN DE INFORMACIONES TECNOLÓGICAS DE LOS PAISES DE LA O.C.D.E. HACIA LOS PAISES SUBDESARROLLADOS Y HACIA LOS NUEVOS PAISES INDUSTRIALIZADOS.

(en millones de dólaress de 1975)

	1972	1980	TASA DE CRECIMIENTO EN VALORES CONSTANTES
ESTADOS UNIDOS	607	1.005,0	39,6
JAPÓN	87,7	242,3	63,4
FRANCIA	77,3	153,4	49,6
GRAN BRETAÑA	42,5	59,5	26,6
REP. FEDERAL ALEMANA	65	42,3	55,8
ITALIA	12,6	28,9	56,4

FUENTE: Perrin, J. 1983, P. 41

para asimilar correctamente la tecnología recibida (Arriola, J. 1988, pp.171-186). En la mayoría de los casos se trata de tecnología que no se adapta a las necesidades del país que la importa. En otros casos la adquisición de tecnología extranjera no tiene repercusiones favorables para el país, al no ir acompañada de un nivel de investigación interno que permita la asimilación y aceptación de las técnicas adquiridas.

5. La transferencia de tecnología a estos países está marcada por la falta de operatividad de los códigos de conducta y por la existencia de normas internacionales estables que regulen la venta y compra de tecnología. La O.N.U., a través de sus propios organismos, ha tomado conciencia de la importancia de transferencia de tecnología, impulsando su estudio y desarrollo. En este sentido, la Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (U.N.C.T.A.D.), se ha esforzado en la elaboración de un Código Internacional de Transferencia de Tecnología, cuyo campo de actuación sería, en teoría, el mundo entero. Pero transcurrido el tiempo, y debido a las numerosas discrepancias existentes entre los países pobres y ricos, todavía no existe unanimidad a la hora de aplicarlo en toda su plenitud. Del mismo modo, la O.N.U.D.I., también ha desarrollado un intenso trabajo tendente a mejorar las condiciones de la transferencia de tecnología en el Tercer Mundo. A pesar de estos intentos, unidos al esfuerzo que más o menos interesadamente están realizando otros organismos (O.M.P.I., B.I.R.F., F.M.I., U.N.E.S.C.O., etc..), los resultados prácticos son todavía muy escasos. En la actualidad no existe en la práctica una norma común de carácter

internacional que regule la transferencia de tecnología, debido al tradicional choque de intereses entre países ricos y países pobres.

2.2. LA INVERSION EXTRANJERA

Otra de las grandes modalidades de entrada de capital foráneo está representada por la inversión extranjera. Esta modalidad de penetración además de traer consigo una aportación dineraria que contribuye a equilibrar la balanza de pagos de los países receptores, son también una fuente inducida de transferencia de tecnología (Arriola, J. 1988, p.193). Esta aportación indirecta se presenta en forma de capacitación de la fuerza de trabajo, con nuevos criterios de gestión, con la apertura de nuevas ramas productivas y con la aportación de técnicas de producción que bien pueden llegar a incidir de forma determinante en la extructura industrial y productiva del país receptor.

La inversión extranjera, especialmente la directa, favorece el flujo de bienes de equipo, de factores de producción intermedios y de productos industriales desde el país de origen hacia el país receptor. En la actualidad, la inversión extranjera constituye un instrumento idóneo que está contribuyendo de forma acelerada a la internacionalización de la economía mundial, favoreciendo el paso de la economía internacional a una economía global cada vez más evidente y palpable a medida que el nuevo orden económico mundial comienza a consolidarse.

2.2.1. CONCEPTO

Esta vía comprende la entrada de capital foráneo a título de préstamo (inversiones en crédito) o en régimen de propiedad (inversiones directas, inversiones en cartera e inversiones en inmuebles) (Pedrosa Sanz, R. 1983, pp.22-28).

De esta manera, la inversión extranjera, considerada en su conjunto, hace referencia al capital extranjero invertido con carácter privado a largo plazo, quedando, pues, excluidas de la misma, en palabras de Martínez González Tablas *las operaciones de corto plazo y las de carácter público* (Martínez González Tablas, A. 1979, p.25). En este sentido, la Orden Ministerial de 5 de marzo de 1975 (B.O.E., 4-04-75), por la que se regula el acceso al crédito interior por las sociedades españolas con participación extranjera, define lo que se entiende actualmente en España por crédito a medio y largo plazo, el cual comprende tanto la emisión de obligaciones y títulos de renta fija, como la obtención de préstamos y créditos por plazo superior a cinco años. Una ampliación teórica sobre el concepto de inversión extranjera puede verse en el trabajo de Martínez González Tablas titulado "¿Qué es la inversión extranjera?". En este estudio, además de hacer una profunda reflexión teórica sobre el concepto de inversión extranjera, analiza detalladamente cada uno de los canales a través de los cuales puede llevarse a cabo la misma en la estructura empresarial y económica de España.

Pero, dado que uno de los objetivos marcados en este trabajo consiste en analizar la inversión extranjera que se ha registrado en la Comunidad gallega, resulta imprescindible definir jurídicamente el concepto legal y normativo de inversión extranjera. Analizando el concepto desde la normativa vigente y ateniéndose a las directrices marcadas por la Comunidad Europea, la actual legislación española recogida en el Real Decreto Legislativo 1.265/1986, de 27 de junio, sobre inversiones extranjeras en España y el Real Decreto 2.077/1986, de 25 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de Inversiones Extranjeras en España, entiende por inversión extranjera las realizadas en España por las personas extranjeras privadas, físicas o jurídicas, cualquiera que sea su residencia, y por los españoles residentes en el extranjero (art. 1, R.D.L. 1.265/1986). De igual forma, a los efectos de la presente Ley sobre inversiones extranjeras en España, a la que estamos haciendo referencia, se consideran inversiones extranjeras:

a). Las que realizan las sociedades españolas que tengan participación extranjera en su capital, mediante la constitución de otras sociedades españolas o mediante la adquisición de acciones o participaciones de las mismas.

b). Las inversiones efectuadas por los establecimientos y sucursales en territorio español de personas extranjeras privadas, físicas o jurídicas, o de españoles residentes en el extranjero (art.1, párrafo 3).

En su art.2, la normativa establece que las inversiones extranjeras pueden realizarse mediante:

a). La aportación o utilización de capitales exteriores.

b). A través de la aportación o utilización de capitales interiores, siempre y cuando éstos procedan de empresas o sociedades españolas que tengan participación extranjera en su capital social. En tales circunstancias, la inversión que éstas efectúen en territorio español tendrán, a todos los efectos la consideración oficial de inversión extranjera, tal y como se recoge en el artículo 1, párrafo 3 del Real Decreto 2.077/1986.

2.2.2. FORMAS DE INVERSION EXTRANJERA

De modo general y en consonancia con las categorías comunitarias, la actual legislación establece que las inversiones extranjeras pueden llevarse a efecto a través de cuatro modalidades o formas distintas:

a). Inversiones directas.
b). Inversiones en cartera.
c). Inversiones en bienes inmuebles
d). Otras formas de inversión.

La Ley de 1986, establece, por tanto, una nueva definición de las modalidades de inversión extranjera más acorde con las categorías comunitarias. En este sentido, cabe destacar una definición mucho más técnica de las inversiones directas y de las inversiones en cartera, utilizándose como criterio

diferenciador entre ellas la influencia en la gestión de la sociedad y no el de cotización en Bolsa, que tiene un carácter mucho más formal. Al igual que en el Régimen Comunitario, la actual normativa, eminentemente liberalizadora de las inversiones extranjeras, ha incluido dentro de las inversiones directas los préstamos financieros de duración a cinco años.

Resulta conveniente, dada la finalidad de este trabajo, analizar por separado cada una de las cuatro modalidades de inversión que la Ley actual contempla.

1. Las inversiones directas. Este tipo de inversiones aparecen definidas según Puig Rojas como aquéllas entradas de capital privado a largo plazo que tienen como finalidad la creación o ampliación de una empresa mercantil nueva o existente, filial o sucursal de la persona física o jurídica no residente que hace la inversión, la adquisición total de una empresa mercantil ya establecida o la toma de participación minoritaria en una empresa de nueva creación o ya constituida siempre que, en este último caso, la participación que adquiere el no residente le dée la posibilidad de ejercer una influencia efectiva en la dirección y gestión de la misma (Puig Rojas, E. 1979, p.13).

De forma general, este tipo de inversión es, por tanto, la que permite al inversor extranjero influir decisivamente en la gestión o control de una sociedad. Esta posibilidad surge, según la actual legislación, cuando su participación sea igual o superior al 20 por ciento del capital social de la empresa

participada (Real Decreto 2.077/1986, art.5). Esto le permite establecer con la misma vínculos económicos duraderos.

La inversión puede revestir múltiples formas: creación de una sociedad, adquisición de una parte importante del capital de una sociedad ya constituida, constitución de una sucursal, reinversión de beneficios obtenidos con el fin de mantener vínculos estables con la sociedad etc... Así, el R.D.L. 1.265/1986, en su capítulo II especifica textualmente que tienen la consideración de inversiones extranjeras directas aquellas inversiones que pretendan realizarse mediante:

a). La participación en una sociedad española que permita al inversor extranjero la influencia efectiva en la gestión o control de dicha sociedad. Esto se hará efectivo mediante la compra de acciones en un porcentaje superior al 20 por ciento del capital social de la empresa implicada.

b). La constitución de sucursales o establecimientos comerciales de sociedades extranjeras o de explotaciones que realicen personas físicas no residentes.

c). La concesión de préstamos de duración superior a cinco años, con el fin de establecer vínculos económicos duraderos.

d) La reinversión de beneficios obtenidos por el inversor extranjero con el fin de mantener vínculos económicos duraderos. En consecuencia, y a raíz de la entrada en vigor del R.D. 2.077/1986 de 25 de septiembre existen tres grandes

modalidades de inversión directa en España: la inversión en sociedades (constitución, compra de acciones y ampliaciones de capital), la inversión en sucursales y establecimientos comerciales y la concesión de préstamos de larga duración asimilados a la inversión directa.

Por tanto, la inversión extranjera directa se concreta tanto en la constitución de una sociedad como en la adquisición total o parcial de sus acciones o de participaciones sociales cuando se trate de sociedades cuyo capital no está representado por acciones.

2. Las inversiones de cartera. En palabras de Ramón Tamames, estas inversiones son aquellas que se materializan en la adquisición de valores mobiliarios emitidas tanto por sociedades públicas como privadas: acciones, obligaciones, fondos públicos y fondos de inversión principalmente (Muñoz, J; Roldán, S.; Serrano, A. 1978, p.69). Este tipo o modalidad de inversión consiste pues en la adquisición de activos financieros, por compra de títulos con la finalidad de buscar una alta rentabilidad a corto o largo plazo.

Comprende, por tanto, todas aquellas inversiones que pretendan realizarse mediante la adquisición de acciones admitidas o no a cotización oficial en bolsa. De igual modo, según lo dispuesto en el art. 9 del citado Real Decreto, tienen la consideración de inversiones en cartera aquellas inversiones que consiten en la adquisición de fondos públicos, títulos privados de renta fija o participaciones de inversión

mobiliarias y la adquisición en Bolsa de Letras, pagarés y otros efectos de comercio admitidos a negociación.

3. Inversiones en bienes inmuebles. De modo general, las inversiones en bienes inmuebles consisten en la compra de bienes inmuebles, sean urbanos o rústicos. En efecto, según la Ley de Inversiones Extranjeras tienen tal consideración las inversiones que tienen como finalidad:

a). La adquisición de bienes inmuebles de naturaleza rústica.

b). La adquisición de solares, considerados como inmuebles urbanos conforme a la legislación del suelo y ordenación urbana.

c). La adquisición de más de tres viviendas en un mismo inmueble, en general, demás de tres unidades de una misma división horizontal (art.12).

4. Otras formas de inversión. Dentro de este grupo, la legislación comunitaria y la española en particular agrupa a todas las inversiones que no pueden clasificarse en las tres anteriormente mencionadas. Por ejemplo, los anticipos sobre inversiones. Constituyen, por tanto, una figura complementaria de las anteriores que incluye las inversiones extranjeras en las que se utiliza cualquier otra forma no prevista ni contemplada por la Ley.

2.2.3. MECANISMOS QUE RESTRINGEN LA INVERSION EXTRANJERA

En el año 1978, el Centro de Corporaciones Transnacionales de las Naciones Unidas elaboró un riguroso estudio analizando las políticas y normativas existentes sobre la inversión extranjera en diversos países en vías de desarrollo. El estudio detecta una serie de medidas y mecanismos que restringen fuertemente la inversión extranjera. Estos mecanismos se traducen en: la necesidad de contar con autorización administrativa para acometer la inversión, la existencia de numerosos requisitos locales sobre la propiedad, la existencia de límites a la repatriación de capitales y de beneficos, la prohibición de invertir en determinados sectores, las restricciones en el uso de marcas y patentes, la inexistencia de incentivos económicos y de infraestructuras básicas, la existencia de restricciones a la reinversión y en definitiva todo tipo de medidas políticas y de regulaciones normativas proteccionistas que dificulten la inversión extranjera (Van Den Bulcke, D. 1988, pp. 104-105). Conforme a las conclusiones básicas del trabajo (C.C.T. 1978, pp.13-14), se clasificaron las políticas de los países en vías de desarrollo en tres áreas geográficas:

a). El primer grupo estaba formado por la mayoría de los países africanos, así como asiáticos y centroamericanos. El rasgo característico de las políticas de este grupo de países era la ausencia de restricciones y la presencia de un gran número de incentivos a la inversión extranjera.

b). En la segunda categoría que establece el informe, se encuentran algunas naciones asiáticas, mediterráneas y norteafricanas. En este grupo, la discriminación hacia las compañías extranjeras y hacia la inversión extranjera es a veces más acusada, mientras que los incentivos a la inversión tienen generalmente una duración más corta.

c). El tercer grupo de países estaba fundamentalmente constituido por países latinoamericanos que aplicaban políticas más restrictivas. Por lo general, en este grupo de países, la inversión extranjera directa y la tecnología a recibir tienen que ser autorizadas. La propiedad del capital de las empresas multinacionales estaba limitada; los pagos de dividendos y royalties estaban también limitados; el acceso al mercado de capital local y la concesión de incentivos a la inversión estaban sujetos a fuertes restricciones. Este conjunto de medidas, obviamente, representan en la práctica, un freno al flujo de inversiones extranjeras hacia esas áreas geográficas.

La crisis económica de los años ochenta ha provocado una actitud más permisiva y positiva hacia la inversión extranjera por parte de muchos países en vías de desarrollo. Incluso países como China (Business Week. 1984b, p.52), Cuba, países del Este y más recientemente la antígua Unión Soviética, cambiaron radicalmente su actitud negativa frente a la inversión extranjera directa. Por el contrario pusieron en marcha un conjunto de medidas políticas orientadas a su promoción, incluso permitiendo el control mayoritario del capital social de las empresas participadas.

En España, como se verá más adelante, la casi total liberalización de las inversiones extranjeras, ha contribuido notablemente a incrementar el flujo de inversiones, eliminando puntuales medidas proteccionistas existentes hasta 1986.

La actitud que la mayor parte de los países en vías de desarrollo están adoptando en la actualidad, en relación con la inversión extranjera, puede muy bien resumirse en las palabras del presidente de Colombia al afirmar que Latinoamérica necesita socios más que acreedores (Business Week. 1984a, p.42).

2.2.4. INCENTIVOS A LA INVERSION EXTRANJERA

La atracción de inversores extranjeros constituye, hoy por hoy, una de las principales preocupaciones en las políticas de desarrollo de muchos países, especialmente en aquellos que se encuentran en vías de desarrollo. Cada vez más, este grupo de países, así como algunos miembros de la C.E.E., (Irlanda, Portugal y España), procuran ofrecer una imagen totalmente favorable para atraer a los inversores extranjeros mediante:

a). La eliminación de todo tipo de restricciones y la total liberalización de las inversiones extranjeras directas.

b). La creación de zonas francas o separadas a las que se conceden ventajas especiales, así como el desarrollo de infraestructuras de transportes y comunicaciones que sean lo

suficientemente atractivas para atraer a los inversores extranjeros.

c). La concesión de fuertes incentivos económicos. Un ejemplo claro está representado por el caso español (Ley 50/1985, de 27 de diciembre y Real Decreto 1.535/1987 de 11 de diciembre), sobre Incentivos Regionales a la inversión, a los cuales pueden acogerse las empresas y los inversores extranjeros.

La creación de zonas francas y áreas especiales destinadas a la inversión constituyen una constante puesta en funcionamiento en muchos países. Aunque éstas zonas tienen su origen en los puertos libres o zonas de libre comercio en Alemania Occidental y Estados Unidos, donde la actividad está limitada a importaciones y exportaciones, se ha tratado de seguir el ejemplo en la zona irlandesa de Shannon creada en 1959. Mediante incentivos a la inversión y al comercio, sólamente aplicables a estos enclaves, se crean condiciones sumamente favorables para las empresas extranjeras orientadas a la exportación. En Galicia, un claro ejemplo lo constituye la empresa "Citroen Hispania", instalada en la zona franca de Vigo.

Las zonas francas no sólo admiten la libre importación de materias primas y bienes semielaborados, sino que también eliminan los gravámenes a la exportación. Las empresas localizadas en las zonas francas obtienen también ventajas fiscales adicionales y se benefician de una infraestructura

subvencionada y de procedimientos administrativos simplificados y centralizados. No obstante, la existencia de mano de obra barata es, generalmente, una condición previa para que las empresas multinacionales se interesen por esos incentivos.

Desde mediados de la década de los sesenta proliferan zonas francas en los países en vías de desarrollo. Tras las primeras iniciativas en la India (Zone Kandla) y Puerto Rico (Zona Mayáguez), el número de zonas francas aumentó hasta ocho en 1970, a más de treinta en 1975 y noventa y seis en 1980. Desde entonces se han ido estableciendo más zonas francas (Basile, A.; Germidis, D. 1984, pp.20-21).

Según Jayawardena se pueden distinguir cuatro tipos diferentes de zonas francas:

1. Países de reciente industrialización como Corea del Sur y Taiwan, que abrieron sus zonas de libre comercio, tipo "laissez faire", durante los años sesenta y atrajeron muchas empresas intensivas en el uso de mano de obra. Para estos países, las zonas francas, son normalmente un paso hacia la extensión de los principios del libre comercio al resto de países, así como una importante contribución a su fructuosa política de industrialización basada en la exportación.

2. Constituidos por aquellos países que utilizan las zonas francas no tanto para industrializarse sino más bien para beneficiarse de una política de libre comercio. Esto es propio de pequeños y estrátegicos países de escasos recursos como

Panamá, Singapur y Hong Kong.

3. Otro grupo aparece constituido por países que han atraído una industria ligera incapaz de garantizar una industrialización continuada, al tratarse de países con cierta inestabilidad política (Sri Lanka y Filipinas).

4. Un último grupo aparece constituido por todos aquellos países que tratan de fomentar el desarrollo industrial y agrícola mediante la captación de capital y tecnología extranjera en un número limitado de zonas francas. En esta línea aparecen países India y China (Jayawardena, D. 1983, pp.442-444).

Resumiendo, podemos afirmar, de forma general, que los países han adoptado una política tendente claramente a liberalizar y desregularizar el control sobre las inversiones extranjeras. La progresiva eliminación en todos los países del mundo de las barreras políticas restrictivas a la inversión, apostando por mecanismos totalmente permisivos es ya todo un hecho. Este fenómeno, unido al elevado número de incentivos tiende a internacionalizar cada vez más la economía favoreciendo un flujo constante de capitales entre los distintos países del mundo. En este sentido, la inversión extranjera constituye un instrumento ideal, llevado a cabo sobre todo por las empresas multinacionales, para acelerar el proceso de mundialización de la economía.

2.2.5. LA MUNDIALIZACION DE LA INVERSION EXTRANJERA

La inversión extranjera ha adquirido en los últimos años un extraordinario dinamismo, afectando incluso a los países del Este. Las recientes transformaciones económicas impulsadas por Mijail Gorbachov en la extinguida Unión Soviética, a través de la puesta en práctica de la popular "Perestroika", posibilitó incluso la autorización de inversiones extranjeras mayoritarias en los distintos países que configuran la actual Comunidad de Estados Independientes.

Las posibilidades que actualmente ofrecen los antiguos países socialistas a la inversión extranjera se concretan en facilidades para constituir sociedades con capital mixto o empresas conjuntas (joint ventures). Aunque en principio, la participación extranjera no podía exceder del 50 por ciento, en la actualidad se permite el control mayoritario, de modo muy especial en las actividades relacionadas con el comercio y la hosteleria. Sin embargo, a pesar de esta permisividad, la falta de convertibilidad del rublo, a la hora de transferir beneficios, representa un obstáculo para el desarrollo masivo de este tipo de sociedades conjuntas o de empresas filiales. A este obstáculo hay que añadir la creciente inestabilidad política que se viene detectando en algunas repúblicas soviéticas y en diversos países del Este de Europa.

A pesar de estas limitaciones, las inversiones extranjeras están prácticamente autorizadas en todos los países del mundo. El nuevo orden económico mundial tiende a convertir el mercado financiero en una "aldea global" (Valance, G. 1991, p.40).

Desde 1990, la economía mundial está en camino de una unificación total, con el derrumbe del bloque comunista y la progresiva transformación de los países en vías de desarrollo que cada vez confían más en los inversores extranjeros. El nuevo orden mundial aparece pues configurado como bien señala Georges Valance, en torno a tres espacios económicos:

a). El Espacio Económico Europeo. Este está constituido por los países de la Comunidad Económica Europea y los países de la E.F.T.A.. Estas dos organizaciones han alcanzado a finales de 1991 un acuerdo para la libre circulación de mercancías entre los países miembros, eliminando progresivamente las barreras económicas y aduaneras existentes. Con ello se crea un espacio tremendamente competitivo al que se prevée la futura integración de buena parte de los países del Este.

b). La N.A.F.T.A (North American Free Trade Area). Constituye uno de los proyectos más ambiciosos de los Estados Unidos, que pretende la creación de una zona de libre cambio entre Estados Unidos, Canadá y México. Este espacio tiene la vocación de extenderse al conjunto de América Latina. En una primera fase, Estados Unidos y Canadá ya firmaron un acuerdo de libre cambio en 1978. Ahora, acaban de abrir una negociación con el vecino mejicano. Con ello, se conseguirá una zona de libre cambio con casi más de 360 millones de habitantes y un duro competidor del Espacio Económico Europeo.

c). La zona de Asia Pacífico. Esta área está siendo trabajada muy discretamente por Japón. Constituye una zona

tácita, sin instituciones y sin acuerdos oficiales. Sin embargo, la influencia de Japón se hace efectiva a través de los flujos financieros, las transferencias de tecnología y los cambios de producción. En torno a Japón, se agrupan, en primer lugar, los nuevos países industrializados (Hong Kong, Singapur, Taiwan, y Corea del Sur, además los Estados del Asean: Thailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas). Desde 1989, estos países han comercializado más entre ellos que con el resto del mundo. Lo que demuestra, que este conjunto asiático se ha convertido en un polo autónomo de desarrollo y ya no es un apéndice del mercado americano.

La proliferación de otras zonas de libre cambio como la Unión del Magreb Arabe, la Pentagonal (Italia, Yugoslavia, Hungría, Checoslovaquia y Austria), y el Mercosur (Brasil, Argentina, Chile y Uruguay), contribuyen y favorecen el flujo de capitales y de inversiones extranjeras directas entre países y las distintas áreas mencionadas. Así, en el cuadro 3 que se acompaña, se distingue claramente la distribución geográfica por áreas de destino de la inversión extranjera directa. Los países de economías de mercado desarrolladas absorben por término medio anual casi el 76% de las inversiones extranjeras que se registran en el mundo. Mientras tanto, los países en vías de desarrollo no llegan al 25% del total efectuado. Clara preferencia, pues, por las economías y áreas desarrolladas, mientras los espacios menos desarrollados, que son los que en realidad necesitan mayor flujo de inversiones, acaparan un escaso porcentaje del capital extranjero proveniente de los países desarrollados.

C.3. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA POR ÁREAS DE DESTINO DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA. 1975-1985 (Porcentaje)

AREAS DE DESTINO	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1975-80	1981-85
- Países Menos Desarrollados	28,5	19,5	26,4	29,2	22,6	21,1	23,9	23,5	24,7
Africa	2,2	0,5	2,8	3,3	3,2	2,9	4,2	2,6	3,3
America Latina y Caribe	15	12	13,9	13,9	7,9	6,8	8,5	12,2	10,2
Sur y Sudeste Asiático	7,5	6,2	9,4	10,8	10,4	9,7	9,6	6,4	10
Asia Occidental	3,1	0,5	0	0,9	0,7	1,3	1,2	1,9	0,8
Europa del Sur	0,7	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
- Economías de Mercado Desarrolladas	71,5	80,5	73,6	70,8	77,4	78,9	76,1	76,5	75,3
Europa	48,5	40,5	29,1	34,2	38,6	19,2	34,1	45,6	31
Japón	1	0,6	0,3	1	0,9	0	1,3	0,5	0,7
Estado Unidos	11,9	32,7	45,5	31	26,5	50,9	39,8	21,9	38,7
Otros Países Desarrollados	10,1	6,7	-1,3	4,6	11,5	8,8	0,8	8,5	4,9
- Europa del Este	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- MUNDO	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Promemoria: (Miles de millones de dólares)									
MUNDO	22,1	51,6	55,8	44,8	45,2	49,8	48,1	32,8	48,7
ESPAÑA	0,4	1,3	1,2	1,3	1	1,1	1,1	0,8	1,1
%	1,8	2,5	2,2	2,9	2,2	2,2	2,3	2,4	2,3

FUENTE: U.N.C.T.C. 1988. Duran Herrera, J.J. 1989, P. 51

El flujo de inversiones se produce pues, mayoritariamente, entre países de economías desarrolladas, de donde procede el 98% de la inversión extranjera directa que se registra anualmente en el mundo. Los países desarrollados son en realidad los principales inversores y receptores de capital extranjero. A consecuencia de este intenso flujo inversor las corporaciones multinacionales instalan allí sus filiales, acentuándose, de este modo, los desequlibrios entre el centro y la periferia (Grou, p. 1990, pp.70-79).

En cuanto a las inversiones extranjeras con destino a los países subdesarrollados, hay que apuntar que cada uno de los países inversores tiene sus propios criterios de selección, tanto de países como de ramas productivas y modalidades de inversión. Así, las inversiones alemanas se dirigen sobre todo a Brasil (vehículos a motor, industria química y electrónica) y a España (química y equipos mecánicos) (Buesa, M.; Molero, J. 1987, p.107). Reino Unido invierte preferentemente en los países de la Commonwealth, con un aumento de su presencia en América Latina (productos alimenticios y tabaco) y en Africa (industria química). Japón concentra preferentemente sus inversiones en Asia, comenzando recientemente a diversificar sus inversiones en los países latinoamericanos y en Europa, concentrando buena parte de sus inversiones principalmente en el Reino Unido. Estados Unidos, principal país inversor en Europa, concentra las inversiones que dirige a los países en vías de desarrollo en América Latina (Brasil y México sobre todo, con una creciente expansión hacia los países asiáticos

(O.C.D.E., 1981, pp.25-29) y (Grou, P. 1990).

CAPITULO II: LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

El analísis de las empresas multinacionales resulta insprencindible hoy en día para comprender el proceso de mundialización en la que está inmersa la actividad industrial y económica a nivel mundial (Andreff, W. 1987). La actual fase de globalización que afecta a la económia mundial no seria posible sin terner en cuenta a sus principales agentes historicos: las empresas multinacionales, factor básico y decisivo en la internacionalización del capital.

1. ANTECEDENTES HISTORICOS

Las empresas multinacionales existen, independientemente del criterio que se siga para su definición, desde que ha sido no sólo provechoso si no simplemente posible para algunos financieros crear fuera de sus fronteras nacionales empresas bajo su estricto control. Al principio de la era industrial sólo un país como Inglaterra podía o estaba en condiciones de acometer inversiones en el extranjero. El apoyo constante que prestó la Corona Britanica a los grandes financieros y comerciantes de su país singnificaron los primeros pasos decisivos hacía la explotación de las Antillas o el tabaco en las colonias americanas (Vidal Villa, 1989, p. 196). Durante el siglo XVIII el poderío del mercado londinense aseguraba el aprovisionamiento satisfactorio de capitales deseosos de correr algún riesgo. de esta forma, y teniéndo en cuenta el poderio militar no sorprende que las primeras sociedades multinacionales tengan un carácter inglés muy acusado, incluso

después de la primera guerra mundial. Durante un primer momento las empresas que se instalaban fuera de su país, lo hacían simplemente por razones de comodidad; sin embargo, después de la segunda guerra mundial, se desarrolló con éxito un tipo de sociedad multinacional que tenía como objetivo asegurar un correcto reparto geográfico, enfrentándose a la legislación de los países receptores, que como es normal adoptaban medidas preventivas.

En consecuencia, hasta la segunda guerra mundial, los lazos entre la sociedad madre y las filiales, eran tan sólo de orden financiero y comercial, y los problemas de ambiente y legislación en los paises de recepción no se plantearon cuando las filiales se desarrollaban dentro de unas fronteras cuyas concepciones jurídicas eran semejantes. Si bien, en un principio, se invertía en las colonias, hoy se hace en territorios y países prácticamente de todo el mundo, eso si, adaptándose los inversores extranjeros a las normativas jurídicas de los países receptores. Por eso, hoy por hoy, es difícil apreciar en que medida el crecimiento de las sociedades multinacionales viene provocado por circunstancias propias a la empresa o si el crecimiento viene impusto por las circunstancias exteriores, es decir, por la volutand de los Estados de industrializar su territorio, pidiendo a sus proveedores la sustitución de exportaciones de mercancias por una corriente de exportación de capitales susceptibles de financiar las instalaciones industriales.

Será a partir de la segunda mitad del siglo XIX cuando

empiecen a extenderse las empresas multinacionales. Entre los pioneros habría que citar a Friedrich Bayer que en 1865, depués de establecer su compañía en Colonía, adquirió participaciones en una fábrica de anilina en Albany (Nueva York); a Albred Nobel que en 1866 estableció una fábrica de explosivos en Hamburgo, y a Singer, que 1867 montó su primera fábrica en Glasgow (Tamames, R. 1982, p. 304). Las empresas cuando se marchaban al extranjero, tenían, según Tugendhat, sus razones particulares destacando entre ellas (Tugendhant, C. 1973), las siguientes:

a) La aparición de los mercados de masas y las mejoras en los transportes y comunicaciones que hacen más rentable producir cerca del consumidor que hacerlo en su propio país pagando el precio del transporte (caso de Singer y Bayer).

b) El espiritu de nacionalismo. Las empresas se dan cuenta que es más efectivo satisfacer necesidades en el exterior a través de representaciones locales que comprenden mejor a los clientes. Edison, instaló una fábrica en Alemania porque encontró que el sentimiento nacional hacía que los proveedores locales fueran preferidos a las importaciones.

c) La expansión del proteccionismo, manifestación del nacionalismo. A finales del siglo XIX la mayoría de los gobiernos introdujeron fuertes derechos arancelarios para reducir la importación de mercancias manufacturadas y fomentar así el desarrollo de industrias locales, tratando incluso de estimular a las empresas extranjeras para que invirtieran en el

país en cuestión. Inglaterra fué el único país que no adoptó medidas proteccionistas durante éste periodo. Cuando los derechos arancelarios excedén al coste que supone formar un equipo de directivos y montar fabricas independientes, entonces sera rentable montar fabricas independientes en otro país (Díez Sáez, E. 1988, p. 123). Estas fueron las palabras del magnate de los jabones, William Lever (1902) y las motivaciones que impulsaron a Bayer para instalar varias empresas y fabricas en Moscu (1876), Flers (1882) y Schuonaerde (1908).

El desarrollo de las empresas internacionales adquiere a mediados del siglo XIX un tremendo impulso motivado por dos factores que serán decisivos en su expansión:

a) La atracción de capitales extranjeros. En efecto, tras la segunda guerra mundial, Europa estaba destruída y sus clases dominantes tremendamente debilitadas. Por otro lado, los Estados Unidos habían emprendido su politica expansionista, tendente a la conquista de los mercados internacionales. Durante este período (Plan Marshal para la reconstrucción de Europa), muy propicio para la expansión económica y empresarial norteamericana, los diversos países europeos acogieron las inversiones extranjeras con agrado y positiva predisposición. Escasos en divisas, los gobiernos europeos no facilitaban autorización a sus empresas para invertir en el extranjero. Para hacerlo tenían que solicitar permiso y argumentar la promoción de exportaciones. Así, resultó que las empresas americanas eran libres para invertir en el extranjero. Además, el propio gobierno americano exhortaba a sus compañías a que se

establecieran en ultramar, garantizando incluso sus inversiones contra las posibles restricciones en la repatriación de beneficios (Simo Santoja, V. 1976, p. 33).

Paralelamente, los Gobiernos europeos vieron en el inversor americano un colaborador apreciable para la tarea de la reconstrucción de la economía, llegando incluso a establecer oficinas de atración de capitales en los Estados Unidos. Por otro lado, las empresas americanas han tenido incentivos financieros muy firmes y seguros para invertir en Europa, ya que en 1950 era muy superior la tasa de beneficios que se podía obtener. Estas circunstancias, han favorecido enormemente la expansión de las multinacionales norteamericanas en el mundo y especialmente en Europa desde mediados del siglo XX.

b) La fusión y concentración de empresas. Entre 1880 y 1890 Estados Unidosatraviesa una fase de gran concentración industrial, fusionándose en 300 trusts más de 5.000 empresas (Tugendhat, 1973). Durante el período de según el citado autor, el sistema más característico de empresa industrial de carácter internacional fué el Cártel, que conoció durante éste período su máxima expansión. Así proliferaron importantes cárteles: el cártel del alumínio constituido entre "Alcoa" y "Aiag" de Suiza, así como otros muy importantes llevados a cabo en el campo de los explosivos, el petróleo y diversas actividades estratégicas. A pesar de que muchos desaparecieron por tensiones internas, los cárteles significaron, por tanto, un paso importante en la evolución hacia las actuales multinacionales. Más tarde, ya en los años 50 y 60 de nuestro

siglo, las empresas europeas, en un intento de reacción ante la invasión de empresas norteamericanas (Puelles, J. 1980, p. 33), optan por fusionarse entre sí para constituir fuertes grupos capaces de competir y de hacer frente a su avance. La rápida expansión de las multinacionales en Europa provocó una ola de fusiones sin precedentes, que afectó a casi todos los países europes con el fín de invadir los mercados extranjeros y proteger los nacionales ante el empuje norteamericano.

Aúnque cada gobierno y cada empresa reacionó individualmente, ante los problemas con los que se enfrentan, existe en toda Europa una clara tendencia hacía la concentración industrial y empresarial traducida en fusiones nacionales e incluso transnacionales. En muchas ocaciones, serán los propios gobiernos quienes las apoyarán tal y como sucedió en Inglanterra, donde las fusiones presentaron un auge espectacular durante los años 1967-1968. Esto sucedió también en Francia, Alemania e Italia. En Inglaterra, durante esos años, más de 5.000 compañías tomaron parte en uniones. Se crea así la "Britissh Steel Corporation", que se conviertió en la segunda empresa siderúrgica del mundo. Posteriormente se formó la "Britissh Leylan Motor Corporation". Para acelerar y promover estas concentraciones empresariales se creó en 1968 la Industrial Reorganisation Corporation (I.R.C.). En Francia, en 1968 se produjeron unas 2.200 uniones empresariales, que afectaron a las principales empresas galas. El estado francés creó para ello el Institud de Développement Industiel (I.D.I.) para favorecer las concentraciones empresariales. En Alemania la ola de fusiones tuvo menos transcendencia que en Francia o

en inglaterra, pero las uniones empresariales también se llevaron a cabo. En Italia se creó el Instituto per la Riconstruzione Industriale (I.R.I.); en Suiza, Suecia y Holanda también continuaron la politica de las fusiones empresariales. Estas se llevaron también a cabo a nivel supranacional entre empresas de distintos países, citemos como ejemplo al grupo "Royal Dutch Shell", "Unilever", "Agfa-Gevaert" y el grupo "Dunlop" y "Pirelli", hoy convertidos en poderosos grupos multinacionales.

2. DEFINICION

Desde que un grupo de personalidades reunido en 1973, por iniciativa del Secretario General de las Naciones Unidas, dió a conocer la primera definición amplia sobre las empresas que actúan en el plano internacional, han sido númerosas las definiciones y teorías que se han vertido sobre este concepto. Tradicionalmente las empresas multinacionales se han ido conceptuando en cinco grandes teorías, diferenciándose de una forma o de otra según el criterio preferente de clasificación adoptado:

a) Asumiendo el status legal que le corresponde, White afirma que la empresa multinacional es un conjunto de sociedades funcionando al mismo tiempo en varios paises bajo diferentes leyes y jurisdicciones, pero unidas por un lazo vertical de contral entre la sociedad matríz y las filiales, que se expresan por lo general a través del capital accionariado (White, E.J. 1973, p. 62).

b) Tomando como criterio de definición la capacidad para realizar inversiones directas en el extranjero, Michalet considera a la empresa multinacional como aquella que realiza inversiones directas en más de un país, pero éstas entendidas en sentido amplio, es decir, con un control financiero o industrial (Michalet, C.A. 1973, p. 12).

c) Tomando como criterio el dominio y el control, Dunning define a la empresa multinacional como la que poseé o controla en más de un país instalaciones productivas. De este modo, este autor no comparte la definición de Michalet, porque las inversiones que una empresa multinacional realiza no son únicamente las directas pues cada una de sus filiales realiza a su vez otras inversiones.

d) El profesor Figueroa, siguiéndo estrictos criterios cuantitavos y asumiendo las consideraciones del grupo de Harvard, establece que una firma es multinacional si produce fuera del país de su sede más del 25% de sus beneficios, que controle al menos actividades en seis países y que sus ventas se situen por encima de los cien millones de dolares (Colmenar Baldes, S. 1974, pp. 446-447).

e) Por último, diversos autores, guiándose por la organización que la empresa presenta a nivel mundial, consideran que lo esencial de este tipo de sociedades es su dirección, Así para Roig, la empresa multinacional es aquella que tiene una dirección "poliestructura" multinacional. Es

decir, que la multinacionalidad no es únicamente una multipresencía y acción en diferentes países, sino que ha de suponer el establecimiento de una dirección que le permita actuar en los países extranjeros sin que se le considere como un elemento foraneo (Roig Amat, B. 1970).

Como se ha podido comprobar, son numerosas y muy variadas las definiciones que se han vertido sobre el tema. No obstante, independientemente del criterio que se útilice para su definición, debe quedar perfectamente claro que a los efectos prácticos del presente trabajo, y asumiendo la definición emitida por la Comisión de las Comunidades Europeas, consideramos multinacional a toda empresa que coordina las actividades económicas que ejerce de forma permanente en diversos países (Vilá Valentí, J. 1977, p. 220). Esta definición, simplista y flexible, pero muy funcional, tiene sus raíces teorícas en los criterios seguidos por Brooke y Remers que en su trabajo titulado "la strategie des l'entreprises multinationales", en un intento de precisar el concepto considerá como multinacional a toda empresa que ejerce sus principales actividades de producción o servicios al menos en dos paises (Broocke, M. Remmers, H.L. 1973).

Con frecuencía este tipo de empresas reciben el nombre de transnacionales, supranacionales, internacionales o plurinacionales. De hecho, en 1974 el Consejo Economico y Social de las Naciones Unidas, en un intento de precisar el término, sutituyó la palabra multinacional por transnacional, con objeto de indicar que se trata de empresas cuyas

actividades rebasan las fronteras a partir de un espacio nacional dado. En este sentido, no debemos olvidar que este tipo de sociedades pueden tener un carácter privado o estatal, y que a los afectos prácticos son consideradas como filiales de empresas transnacionales las que tienen participación extranjera en su capital social.

3. DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

La preponderancía económica de los Estados Unidos, Europa y Japón se ha plasmado, con el paso de los años, en la creación de poderosísimas empresas multinacionales que se han ido extendiendo por todo el mundo. Esto explica que a finales de los ochenta más del noventa y cinco por ciento de las ochocientas mayores empresas capitalistas del mundo pertenecían a países desarrollados, como bien se puede apreciar en el cuadro 4 que se acompaña. En efecto, en América del Norte (Estados Unidos y Canada), Europa y Japón aparecen domiciliadas casí la totalidad de las empresas multinacionales que operan actualmente en el mundo.

La distribución Mundial de los grandes consorcios bancarios internacionales es practicamente idéntica. Se puede comprobar una especial concentración de los mismos en tres grandes especios económicos (C.E.E., Japón y América del Norte. Estas tres áreas económicas cuentan con ochenta y ocho de los cien primeros bancos del mundo. Individualmente cabe resaltar la preponderancía de los bancos japoneses que en la actualidad son los más poderosos del mundo. En 1990, entre los 23 primeros

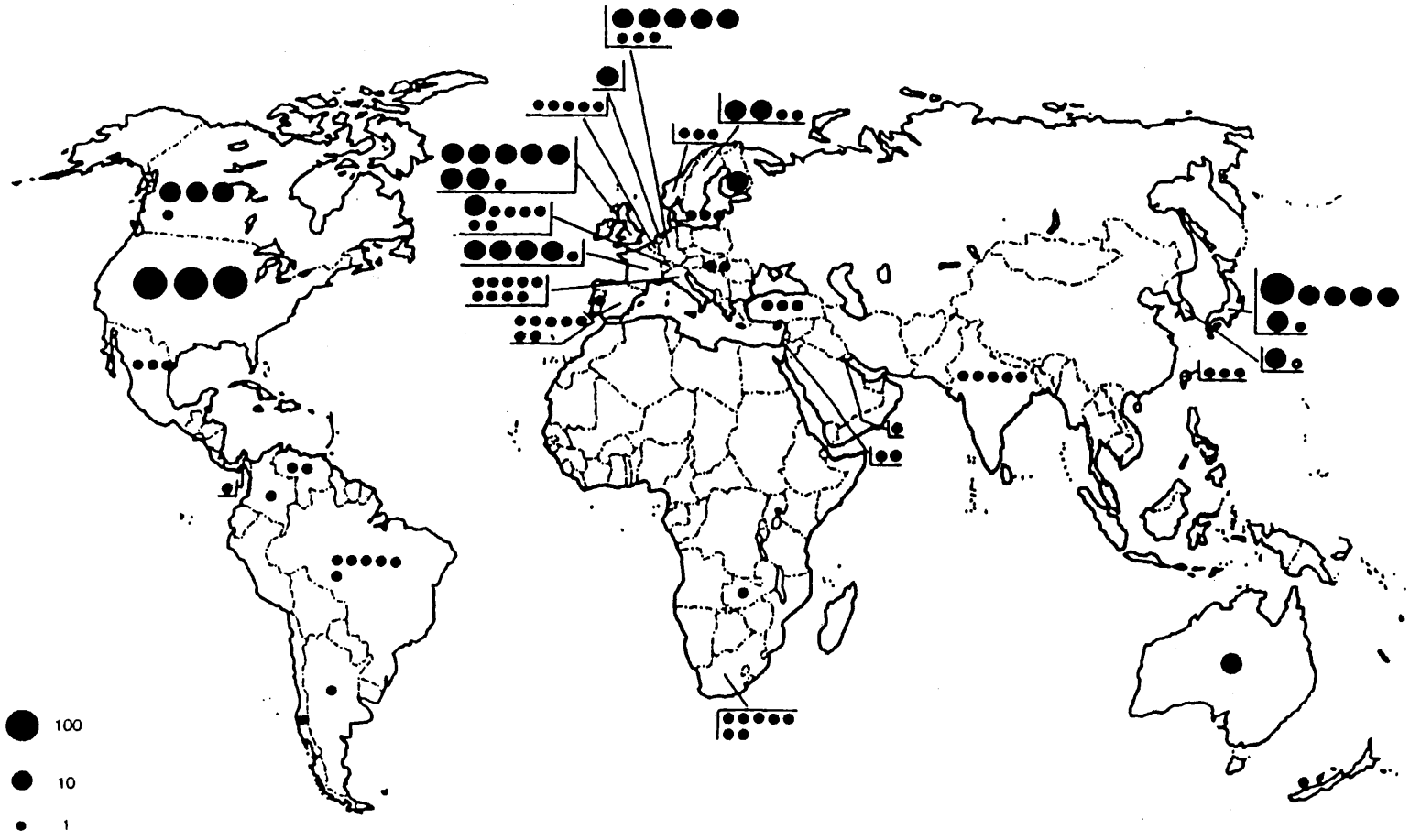
CUADRO 4
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS SEDES SOCIALES DE LAS OCHOCIENTAS MAYORES EMPRESAS MULTINACIONALES DEL MUNDO CAPITALISTA

PAÍSES	Nº E EMPRESAS	% SOBRE EL TOTAL
ESTADOS UNIDOS	300	37,4
PAÍSES DE LA C.E.E.	200	24,9
JAPÓN	151	18,8
P. NÓRDICOS Y SUIZA	51	6,3
CANADÁ	31	3,8
AUSTRALIA	10	1,2
AMÉRICA LATINA	15	1,8
RESTO DEL MUNDO	43	5,3
TOTAL	801	100
PAÍSES DESARROLLADOS	762	95,1
P. SUBDESARROLLADOS	39	4,8
TOTAL	801	100

FUENTE: elaboración propia a partir de los datos publicados por la revista "FORTUNE" el 27 de Abril y 3 de Agosto de 1987.

MAPA 1

DISTRIBUCIÓN DE LAS SEDES SOCIALES DE LAS MAYORES EMPRESAS CAPITALISTAS DEL MUNDO EN 1987

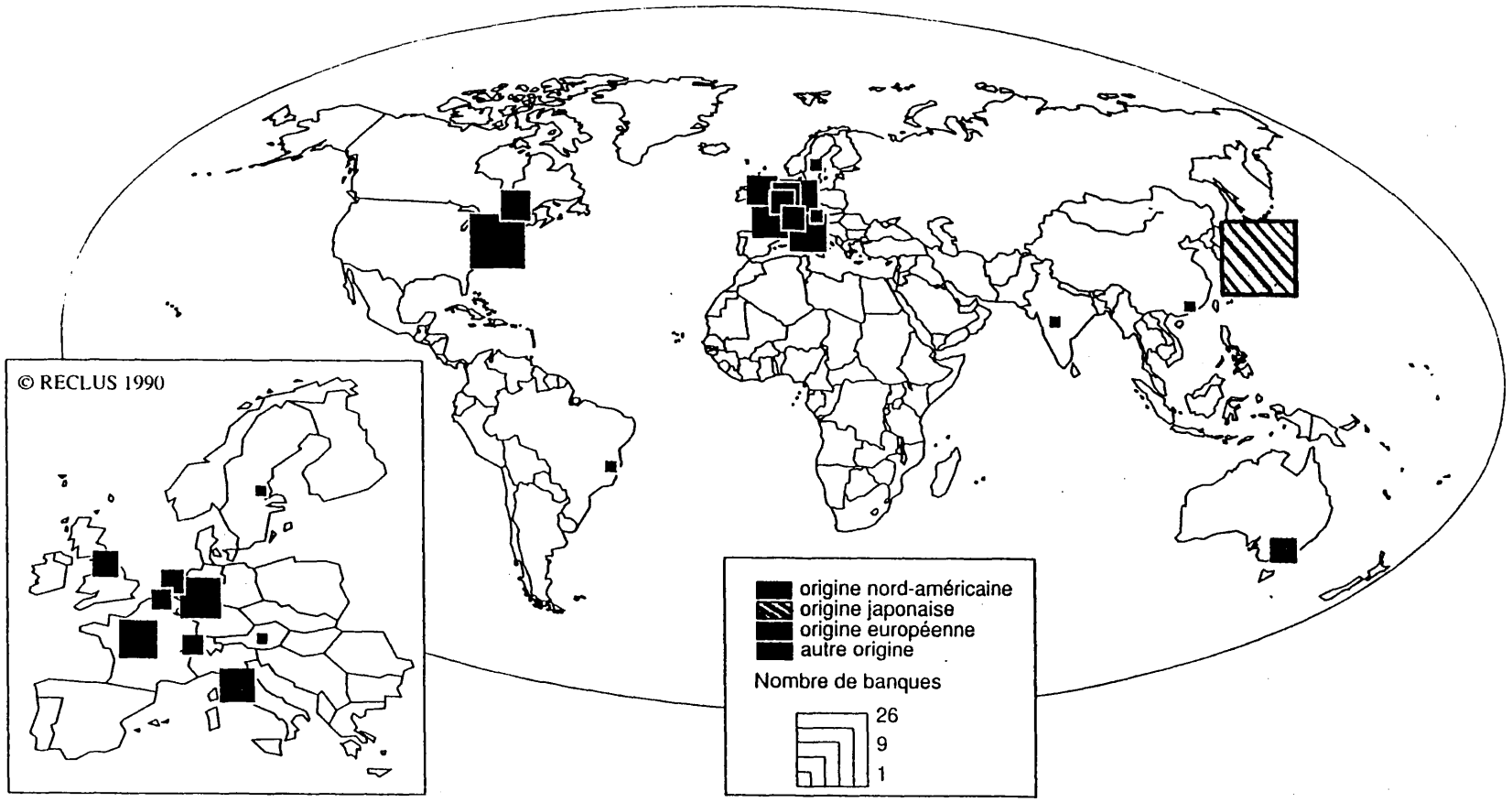


FUENTE: FORTUNE 27-IV y 3-VIII de 1987. En: Ascón, R; Albaladejo, G; Bastida, A; Edo, Ma. J y Sáez (1989) Editorial Crítica Barcelona.

bancos internacionales del mundo 15 erán japones. Este dato resulta por si sólo sumamente esclarecedor del poderío financiero y económico que en los últimos años está adquiriendo la economía japonesa (ver mapa 2).

Esta preponderancia casí absoluta de los países desarrollados y países capitalistas, en el campo laboral y financiero, como hemos podido comprobar, se ve ampliamente reforzada por la actuación de sus respectivas empresas filiales extendidas por el ecúmene. A consecuencia del constante flujo de inversión procedente de los píses desarrollados, las multinacionales van creando una extensa red de fialiales distribuidas por todo el mundo, hasta constituir un auténtico espacio multinacional que adquiere aspectos diferenciadores según el origen de las empresas. Así, las corporaciones multinacionales japonesas sitúan sus filiales preferentemente en los llamados nuevos países industrializados esto es (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwuan), y en los nouveaux dragons, es decir Filipinas, Malasia, Thailandia e Indonesia (Grou, P. 1990, p. 76). Esta especial localización de filiales japonesas en los países asiáticos tiende a acentuar y a reforzar aún más la ya patente influencia y dominio que Japón ejerce en todo el sureste asiático. El ritmo de crecimiento y expansión que las empresas multinacionales japonesas están adquiriendo en la actualidad se traduce también en la localización y cración de filiales en Estados Unidos y en los países europeos (Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Francia y España).

MAPA 2. LOS CIEN PRIMEROS BANCOS CAPITALISTAS DEL MUNDO EN 1985. DISTRIBUCION GEOGRAFICA



Source: F.T.B.I. 1986-87

Fuente: Grou, P. 1990, p. 67

Mientras tanto, las corporaciones multinacionales norteamericanas tienden a instalar sus filiales sobre todo en Europa, América Latina y en Australia. En las firmas europeas se detecta una mayor diversificación optando por ubicar sus filiales en Estados Unidos, América Latina, Australia, Sudáfrica y en los distintos países Europeos.

En suma, se trata de una localización especialmente concentrada en los países desarrollados de económia capitalista, adquiriendo un considerable incremento, sobre todo en la década de los ochenta, el flujo de inversiones y la creación de filiales de firmans multinacionales en los nuevos países industrializados.

4. ESTRATEGIAS DE PENETRACION

El proceso de expansión de las firmas multinaciones y su implantación en el extranjero puede llevarse a cabo mediante:

a) La creación de una nueva empresa en el sector o en el país en que se introduce la corporación multinacional, constituyendo una filial.

b) Adquiriendo una empresa ya existente en el país o en el sector de que se trate. Esta segunda vía puede acometerse por varios caminos distintos que van desde la asociación parcial a la adquisición total.

La asociación con otra empresa, establecida en el marco

local donde se pretende actuar, suele utilizarse como vía de penetración cuando existen una serie de dificultades de todo tipo (legales, de personal, mercado, etc.), que obstaculizan la adopción de otros caminos más directos de penetración. Cabe distinguir dos tipos de asociación:

1) La Joint Venture (propiamente dicha). Consiste en la asociación entre la empresa multinacional y la empresa local, con el fin de formar una nueva filial de producción, cuyo control mayoritario está generalmente en manos de la empresa multinacional (Trigo Chacón, M. 1973, p. 74). Generalmente la empresa multinacional aporta asistencia técnica, patentes, procesos de produción, diseños, etc., y la empresa local pone su experiencia a disposición de la tramitación legal, ante la Administración del país, del proyecto de asociación establecido. Con frecuencia, la nueva empresa, contituida por asociación, acudirá a las propias fuentes de financiación del país, avalada por la empresa multinacional. El Capital que ha sido invertido por la empresa multinacional reportará a ésta altos beneficios que saldrán del país por mecanismos diversos, parte de ellos a través de los contratos de asistencia técnica y el resto mediante las trasferencias de capital amparadas por la ley.

Las directrices de dirección de la nueva sociedad son, a su vez, impuestos a la nueva empresa creada por la compañía multinacional, a traves de las sucursales coordinadoras o por la propia estructura organizativa de la nueva empresa. De tal forma, que la marcha de ésta se ve arrastrada por las

conveniencias e intereses de la empresa multinacional. De ahí que la política financiera y las propias decisiones de ampliación tenderán a encaminarse en beneficio de la empresa multinacional, que terminará por conseguir apoderarse totalmente de la empresa constituída bajo la forma de Joint Venture.

2) La Joint Venture limitada. Las empresas multinacionales recurren a este procedimiento cuando la legislación del país donde pretenden actuar proscribe o dificulta la participación mayoritaria del capital extranjero. En tal caso, previa negociación directa con al Administración, la empresa multinacional se asocia con otras empresas locales para constituir una filial con mayoría de capital nacional. Sin embargo, es significativo, el hecho de que, en algunas ocasiones empresas de estas características con participación minoritaria se comviertan súbitamente en mayoritaria (constituye un ejemplo claro el caso de "Barreiros" que terminó siendo absorbida totalmente por la multinacional norteamericana "Chrysler".

El metodo más rápido y provechoso utilizado por las empresas multinacionales para introducirse en un país consiste en la adquisición total o parcial de empresas locales. Ante esta alternativa no suele importar que la empresa marche bien o mal; es más, puede preferirse que esté en mala situación, con el fín de conseguirla a un precio más ventajoso. En cualquier caso, la empresa multinacional reestructurará la empresa adquirida conforme a su estilo y estrategia general. La adquisición puede

revestir, siguiendo a Weezy dos formas:

1). Adquisición parcial. Esta vía de penetración consiste en la adquisición de un paquete de acciones a cambio generalmente de una aportación de capital, que suele ser capital tecnológico absoluto (capital físico y procesos de fabricación a veces anticuados pero que son aceptados dada la escasa tecnología de la empresa receptora). A traves de sus consejeros delegados y altos cargos directivos la empresa multinacional ejerce fuertes presiones para provocar la necesidad de recurrir a nuevas ampliaciones de capital hasta que la empresa multinacional se convierte en accionista mayoritario y único propietario de facto de la empresa. A partir de ese momento, se realizan grandes estudios de gran realismo y precisión con la finalidad de reestructurar en profundidad la empresa adquirida (Trigo Chacon, M. 1973, p. 78).

2). Adquisición total o "Take over". Cuando la emresa multinacional tiene mucho interés por introducirse en un mercado lo suficientemente interesante, procurará implantarse rápidamente. En este caso, suele optar por la compra de todas las acciones de la compañía local, después de sondear, entre las empresas existentes en el mercado local, las que pueden ser más interesantes. En definitiva, frente a la absorción de empresas más débiles o la integración de varias para dominar un sector económico, las empresas multinacionales tienden a la diversificación de su producción y al dominio de otras de rango inferior a las que suele encargar unas producciones secundarias.

C.5. FORMAS DE PENETRACIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL EXTRANJERO

	INVERTIR Y DELEGAR	INVERTIR Y CONTROLAR
CON INVERSIÓN	* exportación de capitales a una filial minoritaria. * Joint-Venture * Planta producto en mano con la participación en el capital	* Filial integrada * Filial Industrial * Filial comercial * Sucursal
	DELEGAR SIN INVERTIR	CONTROLAR EL MERCADO SIN INVERTIR
SIN INVERSIÓN	* Concesión de licencia * Franquicia * Exportación * Subcontratación por orden extranjera * Comisionista, exportador * Importador distribuidor * Negociante internacional, corredor internacional comisionista de compra	* Exportación directa * Asistencia técnica * Contrato de gestión

FUENTE: Ruiz González, M.; Fernández López, F.X. 1990. P. 15

Sin embargo, el objetivo esencial de la empresa multinacional está en el control del mercado internacional a través de la creación de filiales, sucursales y distribuidores oficiales encargados de introducir sus productos en las áreas de consumo. Para ello, la multinacional pone en práctica una variada gama de formas de penetración (Ruíz González y Fernández López. 1990, p.15). En efecto, como puede verse en el cuadro 5, las maneras de penetración de las empresas en los mercados extranjeros son muy numerosas, pudiendo llevarse a cabo bien con o sin inversión. Esto es, mediante implantación pesada (comercial e industrial) o mediante implantación ligera (importación y exportación).

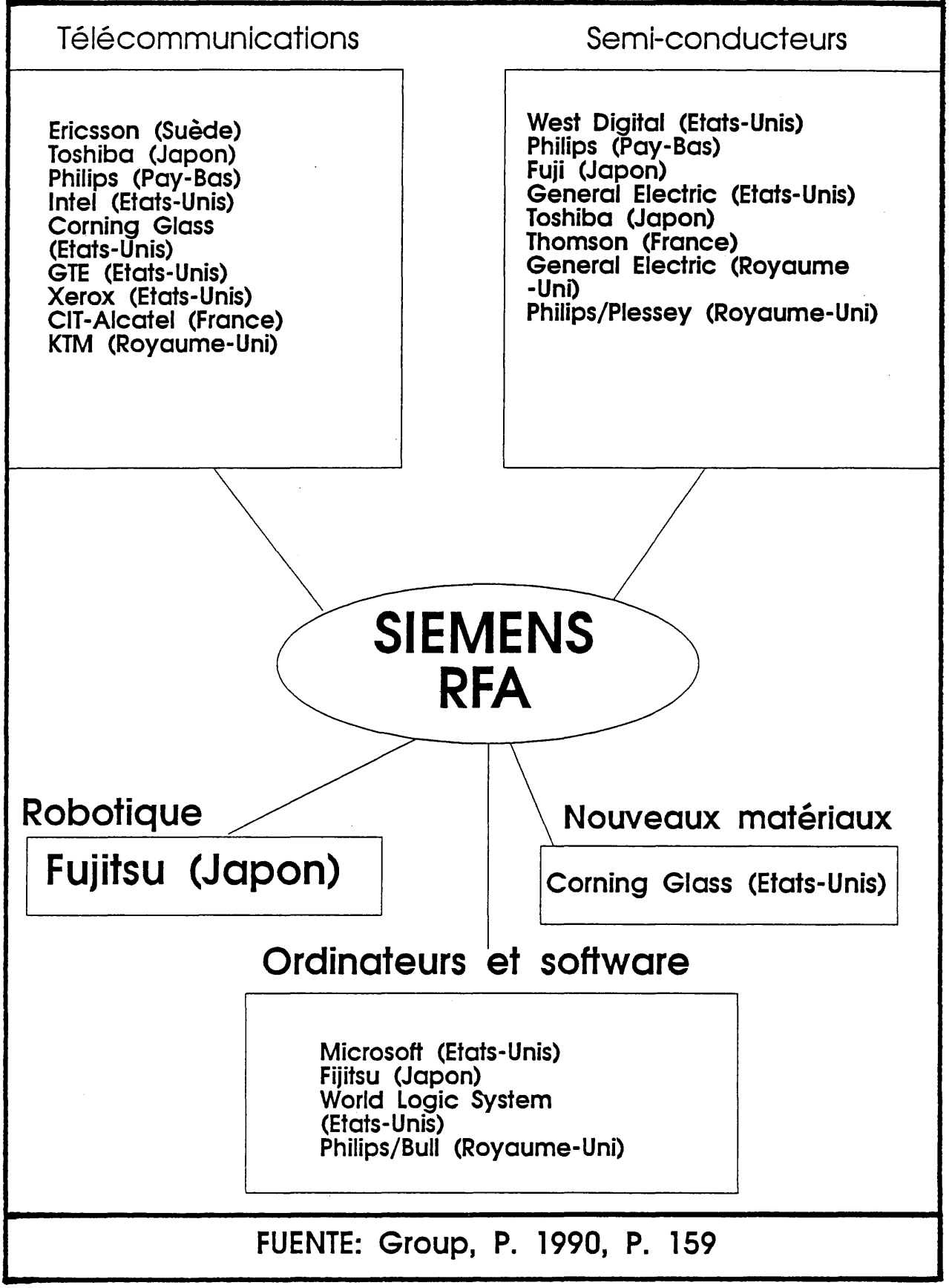
La elección de uno u otro método dependerá en gran medida de las capacidades y de los recursos que puedan movilizar en el extranjero para tener éxito la operación planificada. Como resultado de este conjunto de operaciones es evidente que las multinacionales fomentan, con sus estrategias (Specht, M. 1988, p.12), un mercado único caracterizado por la competencia entre distintos grupos que operan en un espacio común. Por otro lado, no debemos olvidar que la rápidez con que se están produciendo los cambios económicos en el mundo acual está obligando a las grandes corporaciones a adoptar nuevas estrategias (Gest. 1986), para seguir manteniendo su dominio.

El nuevo orden económico mundial, unido a las nuevas variables económicas que están entrando en juego, obligan a las grandes empresas a efectuar profundos cambios en sus

estructuras organizativas, adoptando nuevas estrategias de expansión (Delapierre, M.; Michalet, C.A. 1989, pp.27-43). Una de esas nuevas estrategias puestas en práctica por las empresas multinacionales, consiste en las alianzas entre firmas. En efecto, hoy ya son numerosas las alianzas existentes entre diferentes multinacionales (Grou, P. 1990, pp.158-161). Así, tal y como se puede ver en el cuadro 6 que sirve como ejemplo ilustrativo, la multinacional "Siemens" mantiene acuerdos de cooperación y desarrollo tecnológico con más de veintitrés multinacionales. Del mismo modo, son conocidos también las alianzas estratégicas entre "Mitsubishi"-"Daimler Benz";"Renault-"Volvo"; "ATT-Olivetti" "ATT-"Philips", "Philips-"Sony" y "Madza"-"Ford" (ver cuadro 7).

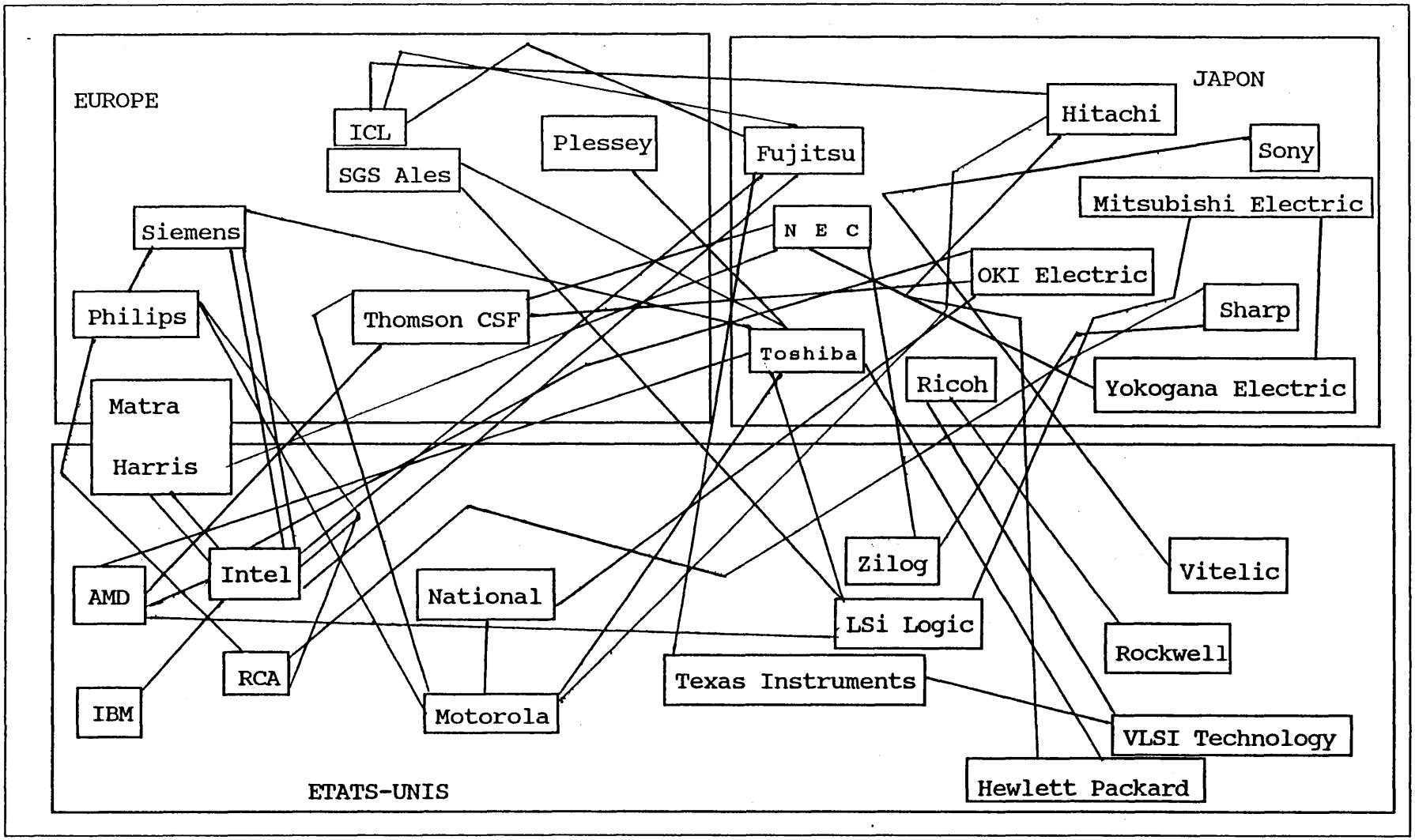
La multiplicación de estos acuerdos y asociaciones entre firmas multinacionales (Dussauge, p.; Garrette, B. 1991, pp. 113-131), tienen la finalidad de colaborar conjuntamente en la investigación y el desarrollo de nuevos productos. En ocasiones, se trata de acuerdos estrictamente de cooperación comercial, pero en la mayoría de los casos alcanza varios niveles, originándose así las llamadas "Firmes-Reseaux" (Grou, P. 1990, p.158). Las alianzas entre multinacionales se producen principalmente en los sectores de alta tecnología (programa Sprit, Airbus Industries). Esta nueva estrategia de las empresas multinacionales (Harald Hotze. 1984, pp.66-79), marcada por una política de alianzas, acuerdos y asociaciones entre ellas mismas, iniciados en la década de los ochenta, obedece a que en palabras de Harald Hotze nadie tiene la fuerza suficiente "para ser totalmente independiente y a que, como

C.6. LAS ALIANZAS TECNOLÓGICAS DE SIEMENS EN EL MUNDO



FUENTE: Group, P. 1990, P. 159

C.7. ALIANZAS ESTRATEGICAS ENTRE FIRMAS MULTINACIONALES EN LOS SEMICONDUCTORES



FUENTE: Grou, P. 1990, P. 161 y elaboración propia.

apunta de Benedetti de la multinacional italiana "Olivetti" el concepto de multinacional está cambiando (Harald Hotze. 1984, p.67).

Un nivel superior de colaboración conjunta entre distintas empresas multinacionales, para tratar aspectos de interés común y desarrollar proyectos conjuntos, está plasmado en la "Comisión Trilateral", auténtica internacional del capitalismo (Estefanía, J. 1979). Esta Comisión, creada el 23 de octubre de 1973 en Tokio, bajo la iniciativa de David Rockefeller y la inspiración ideológica de Z. Brzinski, constituye un auténtico centro de poder que agrupa a representantes de grandes empresas industriales, bancos, medios de comunicación, intelectuales diversos, políticos destacados y numerosos líderes de las distintas ramas del conocimiento del mundo actual. Su influencia en la organización económica a nivel mundial es enorme como se verá más adelante.

5. DIMENSION E IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

La empresa multinacional, consecuencia del proceso capitalista desarrollado en un mundo cada vez más complejo y dinámico, aparece para hacer frente a una nueva perspectiva económica y a un mundo cambiante en el que los protagonistas de las empresas ya no son los antiguos propietarios o accionistas. Su papel está siendo liderado y asumido por un número reducido de altos ejecutivos, tecnócratas, concienzudamente preparados para dirigir los trabajos inherentes al mundo de la empresa y los negocios de ámbito internacional. Una empresa que cuenta con multitud de recursos financieros, en ocasiones superior al P.I.B. de numerosos Estados. Además cuentan con alto nivel de tecnología, marketing y management altamente cualificado. Toda una serie de elementos que le proporcionan un tremenda seguridad en la toma decisiones, reduciendo considerablemente los riesgos de inversión y mejorando las posibilidades de éxito de sus proyectos.

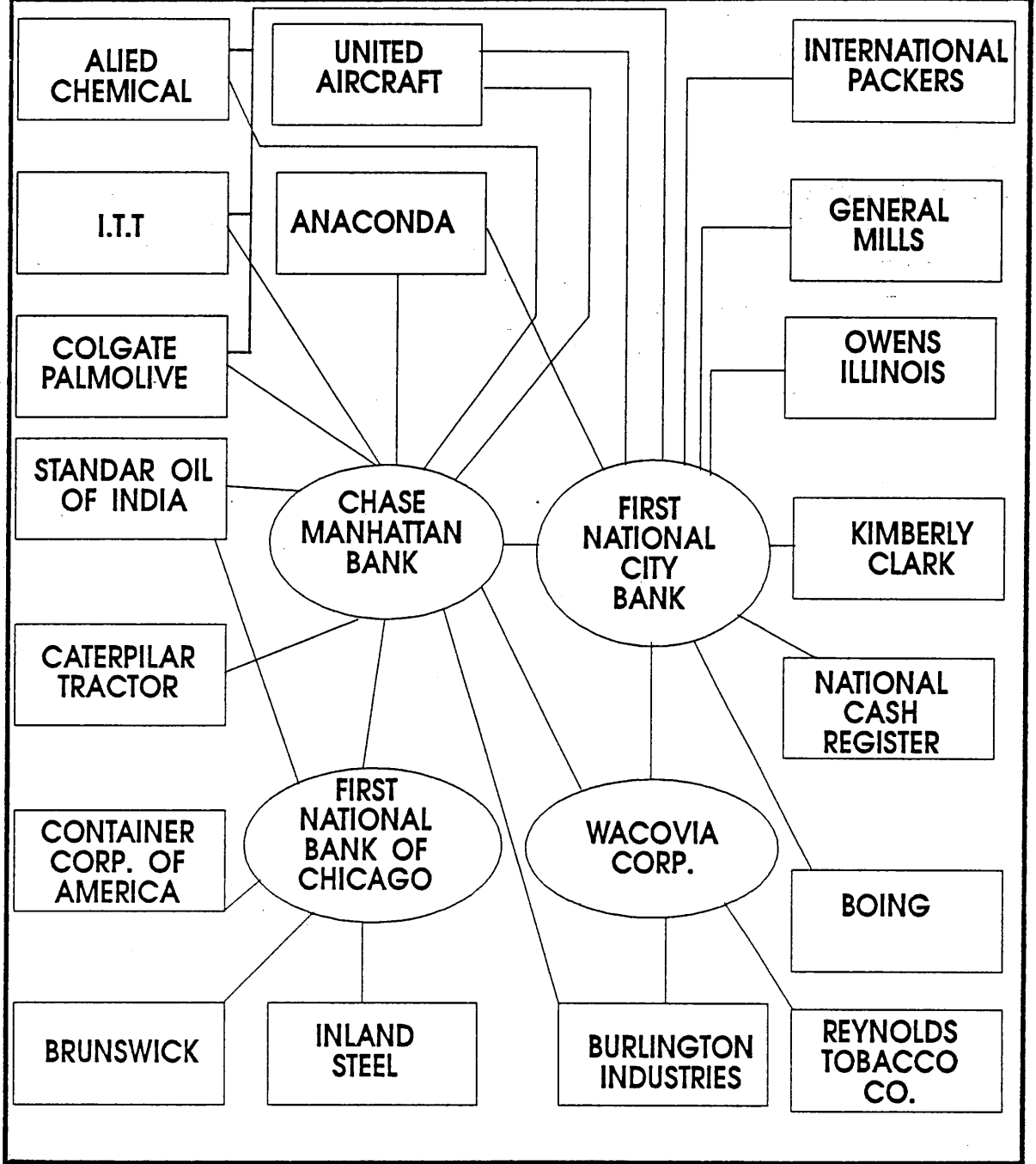
La importancia actual del fenómeno de las empresas multinacionales viene marcado por dos factores primordiales:

a). El gigantismo empresarial (Puelles, J.A. 1980, p.68). La dimensión y tamaño adquirido por las grandes corporaciones internacionales es impresionante. Organizadas en una basta red de filiales y empresas subsidiarias distribuidas por todo el mundo, controlan sectores económicos básicos y proporcionan empleo (Guilles Merrit. 1984, pp.43-52), a millones de trabajadores en el mundo. Según estimaciones de la O.C.D.E. en

1984 existían más de diez mil sociedades técnicamente definidas como multinacionales, tan solo trescientas cincuenta sociedades proporcionaban trabajo, bien directamente o a través de sus veinticinco mil asociadas, a más de veinticinco millones de personas, contabilizando el veintiocho por ciento del P.N.B. del mundo capitalista. Sumando las facturaciones obtenidas por ellas en 1980 se obtenía una cifra superior al montante del comercio exterior mundial en dicho año. Sólo en la O.C.D.E., las empresas multinacionales proveen de renta a más de cuarenta y dos millones de trabajadores, en algunos de estos países, dos de cada tres obreros figuran en la nómina de una empresa multinacional o mixta (Guilles Merrit. 1984, p.48). Estimaciones más recientes efectuadas por las Naciones Unidas, cifran el empleo directo de las empresas multinacionales en torno al tres por ciento de la fuerza de trabajo mundial, lo que equivale a 65 millones de empleos (43 millones en el país de origen y 22 millones en los países de destino, de los cuales 58 millones se localizan en los países industrializados, que equivale a un diez por ciento del empleo total y el resto, es decir, siete millones en los países menos desarrollados, alrededor del 1% del empleo total en esos países (U.N.C.T. 1988).

Para medir la dimension de una corporación existen varios caminos. Se puede utilizar el volumen de empleo, sus beneficios, el número de sucursales, el valor de sus edificios etc. Pero la magnitud que, según diversos autores, mejor mide la dimensión de una empresa gigante es su volumen de ventas que significa la cantidad bruta de dinero que mueve la empresa. Así

C.8. GRUPO MONOPOLÍSTICO ROCKEFELLER. CONGLOMERADO DE EMPRESAS



FUENTE: Vila Valenti,J. 1977, P. 218

C.9 PIB COMPARADO CON LA CIFRA DE VENTAS DE LAS 50 MAYORES EMPRESAS MUNDIALES

	Millones de dólares 1986 y 1987	
1	Estados Unidos	4185490
2	Japón	1955650
3	Suma 50 mayores	1505471
4	Suma 20 mayores	909192
5	R.F. Alemana	891990
6	Francia	724200
7	Suma 10 mayores	600935
8	Italia	599920
9	Reino Unido	468290
10	Suma 5 mayores	382466
11	Canadá	323790
12	China	271880
13	España	229100
14	Brasil	206750
15	India	203790
16	Australia	184940
17	Holanda	175330
18	Suiza	135050
19	México	127140
20	Suecia	114470
21	Bélgica	112180
22	GENERAL MOTORS (USA)	101871 Vehículos
23	Corea del Sur	98150
24	Austria	93830
25	Arabia Saudí	78480
26	ROYAL DUTCH/SHELL (RU/Hol)	78319 Petróleo
27	EXXON (USA)	76416 Petróleo
28	Indonesia	75230
29	Polonia	73770
30	FORD MOTOR (USA)	71643 Vehículos
31	Argentina	69820
32	Noruega	69780
33	Dinamarca	68820
34	Finlandia	62370
35	Yugoslavia	61640
36	Argelia	60760
37	Sudáfrica	56370
38	I.B.M. (USA)	54217 Ordenadores
39	Turquía	52620
40	MOBIL	51223 Petróleo
41	Venezuela	49980
42	Nigeria	49110
43	BRITISH PETROLEUM (RU)	45206 Petróleo
44	Tailandia	41780
45	TOYOTA MOTOR (Jap)	41455 Vehículos

C.9 (Continuación)

	Millones de dólares 1986 y 1987	
46 I.R.I. (Ita)	41270	Metálicas
47 Egipto	40850	
48 GENERAL ELECTRIC (USA)	39315	Electrónica
49 DAIMLER BENZ (RFA)	37535	Vehículos
50 Grecia	35210	
51 TEXACO (USA)	34372	Petróleo
52 AMERICAN TEL & TEL (USA)	33598	Electrónica
53 Hong Kong	32250	
54 Filipinas	30540	
55 E.I. DU PONT DE NEMOURS (USA)	30468	Química
56 VOLKSWAGEN (RFA)	30392	Vehículos
57 HITACHI (Jap)	30332	Electrónica
58 Pakistán	30080	
59 Colombia	29660	
60 FIAT (Ita)	29643	Vehículos
61 Israel	29460	
62 Malasia	27580	
63 Portugal	27480	
64 SIEMENS (RFA)	27463	Electrónica
65 MATSUSCHITA ELECTRIC (Jap)	27325	Electrónica
66 UNILEVER (Ru/Hol)	27129	Alimentación
67 Nueva Zelanda	26630	
68 CHRYSLER (USA)	26257	Vehículos
69 PHILIPS (Hol)	26021	Electrónica
70 CHEVRON (USA)	26015	Petróleo
71 NISSAN MOTOS (Jap)	25650	Vehículos
72 Perú	25370	
73 Emiratos Árabes	25280	
74 RENAULT (Fra)	24539	Vehículos
75 E.N.I. (Ita)	24242	Petróleo
76 Hungría	23660	
77 NESTLÉ (Sui)	23626	Alimentación
78 BASF (RFA)	22383	Química
79 Kuwait	22310	
80 PHILIP MORRIS (USA)	22279	Tabaco
81 SAMSUNG (Corea)	21953	Electrónica
82 Irlanda	21910	
83 C.G.E. (Fra)	21204	Electrónica
84 ELF AQUITAINE (Fra)	21186	Petróleo
85 BAYER (RFA)	20662	Química
86 HOECHST (RFA)	20558	Química
87 TOSHIBA (Jap)	20378	Electrónica
88 AMOCO (USA)	20174	Petróleo
89 PEUGEOT (Fra)	19658	Vehículos
90 I.C.I. (RU)	18232	Química
91 Siria	17400	
92 Singapur	17350	
93 HONDA MOTOR (Jap)	17237	Vehículos
94 UNITED TECHNOLOGIES (USA)	17170	Aviación
95 OCCIDENTAL PETROLEUM (USA)	17096	Alimentación
96 PROCTER & GAMBLE (USA)	17000	Cosméticos
97 Chile	16820	
98 ATLANTIC RICHFIELD (USA)	16281	Petróleo
99 RJR NABISCO (USA)	15868	Tabaco
100 PETROBRAS (Bra)	15640	Petróleo
101 Bangladesh	15460	
102 BOEING (USA)	15355	Aviación
103 NEC (Jap)	15325	Electrónica
104 TENNECO (USA)	15075	Petróleo
105 Marruecos	14760	
106 NIPPON STEEL (Jap)	14639	Metálica
107 VOLVO (Sue)	14576	Vehículos
108 Ecuador	11510	
109 Camerún	11280	
110 Birmania	8180	
111 Túnez	7790	
112 Guatemala	7470	
113 Sudán	7470	
114 Costa de Marfil	7320	
115 Omán	7320	
116 Zaire	6020	
117 Kenya	5960	
118 Sri Lanka	5880	
119 Ghana	5720	
120 Uruguay	5320	
121 Rep. Dominicana	5280	
122 Panamá	5120	
123 Etiopía	4960	
124 Zimbabwe	4940	
125 Trinidad y Tobago	4830	
126 Yemen, R. Árabe	4760	
127 Mozambique	4300	
128 Costa Rica	4260	
129 Bolivia	4180	
130 Tanzania	4020	
131 Jordania	4000	

C.9 (Continuación). P.I.B. COMPARADO CON LA CIFRA DE VENTAS DE LAS CINCUENTA MAYORES EMPRESAS DEL MUNDO.

	Millones de dólares 1986 y 1987
132 El Salvador	3980
133 Senegal	3740
134 Paraguay	3590
135 Uganda	3310
136 Gabón	3190
137 Honduras	2960
138 Nicaragua	2900
139 Madagascar	2670
140 Papúa-Nueva Guinea	2530
141 Jamaica	2430
142 Somalia	2320
143 Nepal	2200
144 Haití	2150
145 Níger	2080
146 Congo	2000
147 Guinea	1980
148 Ruanda	1850
149 Zambia	1660
150 Malí	1650
151 Benín	1320
152 Sierra Leona	1180
153 Mauricio	1160
154 Bostwana	1150
155 Malawi	1100
156 Burundi	1090
157 Liberia	990
158 Togo	980
159 Burkina Faso	930
160 Yemen R. Dem.	930
161 Rep. Centroafricana	900
162 Mauritania	750
163 Lesotho	230
164 Buthan	210

Fuente: Vidal Villa, J.M. 1990, pp. 202-206.

C.10. RANKING DE LAS CIEN PRIMERAS EMPRESAS INDUSTRIALES DEL MUNDO POR SU CIFRA DE VENTAS.

Años					Millones de dólares		
89	88	Empresa	País	Actividad	Ventas	Beneficio neto	Empleados
1	1	General Motors	EE UU	Automóvil	126.974	4.224	775.100
2	2	Ford Motor	EE UU	Automóvil	96.933	3.835	366.641
3	3	Exxon	EE UU	Petróleo	86.656	3.510	104.000
4	4	Royal Dutch/Shell Group	HOL/RU	Petróleo	85.528	6.483	135.000
5	5	IBM	EE UU	Ordenadores	63.438	3.758	383.220
6	6	Toyota Motor (1)	JAP	Automóvil	60.444	2.631	91.790
7	7	General Electric	EE UU	Electrónica	55.264	3.939	292.000
8	8	Mobil	EE UU	Petróleo	50.976	1.809	67.900
9	12	Hitachi	JAP	Electrónica	50.894	1.447	274.508
10	9	British Petroleum	RU	Petróleo	49.484	3.499	119.850
11	10	IRI	ITA	Metalurgia	49.077	1.178	416.200
12	16	Matsushita Electric Ind. (2)	JAP	Electrónica	43.086	1.664	193.088
13	11	Daimler Benz	RFA	Automóvil	40.616	3.585	368.226
14	26	Philip Morris	EE UU	Tabaco	39.069	2.946	157.000
15	15	Fiat	ITA	Automóvil	36.741	2.411	286.294
16	13	Chrysler	EE UU	Automóvil	36.156	359	121.947
17	21	Nissan Motor (2)	JAP	Automóvil	36.078	890	117.330
18	20	Unilever	HOL/RU	Alimentación	35.284	1.730	300.000
19	19	E. I. du Pont de Nemours	EE UU	Química	35.209	2.480	145.787
20	24	Samsung	COR(S)	Electrónica	35.189	515	176.947
21	17	Volkswagen	RFA	Automóvil	34.746	523	250.616
22	14	Siemens (3)	RFA	Electrónica	32.660	787	365.000
23	18	Texaco	EE UU	Petróleo	32.416	2.413	37.067
24	27	Toshiba (2)	JAP	Electrónica	29.469	931	125.000
25	29	Chevron	EE UU	Petróleo	29.443	251	54.826
26	23	Nestlé	SUI	Alimentación	29.365	1.475	196.940
27	25	Renault (4)	FRA	Automóvil	27.457	1.457	174.573
28	28	ENI	ITA	Petróleo	27.119	1.126	82.748
29	22	Philips	HOL	Electrónica	26.993	648	304.800
30	34	Honda Motor (2)	JAP	Automóvil	26.484	759	71.200
31	30	Basf	RFA	Química	25.317	1.071	136.900
32	39	NEC (2)	JAP	Electrónica	24.595	503	104.022
33	31	Hoechst	RFA	Química	24.403	1.026	169.295
34	37	Amoco	EE UU	Petróleo	24.214	1.610	53.648
35	32	Peugeot	FRA	Automóvil	24.091	1.616	159.100
36	65	Bat Industries	RU	Tabaco	23.529	2.123	311.917
37	36	ELF Aquitaine (4)	FRA	Petróleo	23.501	1.132	78.179
38	33	Bayer	RFA	Química	23.021	1.108	170.200
39	35	CGE (Cie. Gén. d'Elect.)	FRA	Electrónica	22.575	775	210.300
40	38	Imperial Chemical Ind.	RU	Química	21.889	1.733	133.800
41	41	Procter & Gamble (1)	EE UU	Química	21.689	1.206	79.300
42	51	Mitsubishi Electric (2)	JAP	Electrónica	21.213	415	85.723
43	45	Asea Brown Boveri	SUI	Bienes de Equipo	21.209	589	189.493
44	47	Nippon Steel (2)	JAP	Metalurgia	20.767	608	64.504
45	49	Boeing	EE UU	Aerospacial	20.276	973	159.200
46	40	Occidental Petroleum	EE UU	Alimentación	20.068	285	53.500
47	46	Daewoo	COR(S)	Bienes de equipo	19.981	115	91.056
48	43	United Technologies (5)	EE UU	Aerospacial	19.766	702	201.400
49	63	Fujitsu (2)	JAP	Ordenadores	18.734	541	104.503
50	48	Eastman Kodak	EE UU	Fotografía	18.546	529	137.750
51	52	Thyssen (3)	RFA	Metalurgia	18.299	408	133.824
52	55	USX	EE UU	Petróleo	17.755	965	53.610
53	53	Dow Chemical	EE UU	Química	17.730	2.487	62.111
54	54	Xerox	EE UU	Fotografía	17.635	704	111.400
55	66	Total	FRA	Petróleo	16.927	346	41.200
56	64	Mitsubishi Motors (2)	JAP	Automóvil	16.840	147	37.908
57	90	Sony (2)	JAP	Electrónica	16.680	564	78.900
58	62	Petrobrás (4)	BRA	Petróleo	16.360	513	67.676
59	57	Robert Bosch	RFA	Automóvil	16.263	333	174.742
60	44	Atlantic Richfield	EE UU	Petróleo	15.905	1.953	26.600
61	68	Usinor (4)	FRA	Metalurgia	15.630	1.061	96.933
62	59	Mazda Motor (2)	JAP	Automóvil	15.573	99	28.382
63	70	Pepsico	EE UU	Bebidas	15.411	901	266.000
64	61	INI (4)	ESP	Metalurgia	15.277	703	151.423
65	69	Pemex (4)	MEX	Petróleo	15.258	320	164.744
66	50	RJR Nabisco Holdings (8)	EE UU	Alimentación	15.224	-1.149	48.000
67	67	Mitsubishi Heavy Ind. (2)	JAP	Bienes de equipo	15.007	482	55.500
68	60	McDonnell Douglas	EE UU	Aerospacial	14.995	219	127.926
69	91	British Aerospace	RU	Aerospacial	14.895	382	125.600
70	56	Volvo	SUE	Automóvil	14.638	837	75.340
71	71	Nippon Oil (2)	JAP	Petróleo	14.563	216	9.669
72	58	Tenneco	EE UU	Bienes de equipo	14.439	584	90.000
73	—	Grand Metropolitan (3)	RU	Alimentación	14.275	1.806	152.175
74	79	BMW	RFA	Automóvil	14.098	296	66.267
75	—	Pechiney (4)	FRA	Metalurgia	13.987	524	70.000
76	—	Petróleos de Venezuela (4)	VEN	Petróleo	13.677	2.718	46.940
77	76	Electrolux	EE UU	Electrónica	13.300	355	152.913
78	82	Digital Equipment (1)	EE UU	Ordenadores	12.866	1.073	125.800
79	73	Westinghouse Electric	EE UU	Electrónica	12.844	922	121.963
80	77	Rockwell International (3)	EE UU	Aerospacial	12.633	735	108.715
81	75	Ciba-Geigy	SUI	Química	12.598	952	92.553
82	83	Philips Petroleum	EE UU	Petróleo	12.492	219	21.800
83	80	Ruhrkohle	RFA	Minería	12.422	30	124.838
84	—	Bridgestone	JAP	Caucho	12.379	68	93.193
85	42	Ferruzzi Finanziaria	ITA	Química	12.047	227	44.546
86	72	Thomson (4)	FRA	Electrónica	12.027	78	100.000
87	78	Allied-Signal	EE UU	Aerospacial	12.021	528	107.100
88	87	Minnesota Mining & MFG	EE UU	Fotografía	11.990	1.244	87.600
89	99	Hewlett-Packard (7)	EE UU	Ordenadores	11.899	829	95.000
90	81	Mannesmann	RFA	Bienes de equipo	11.873	246	125.785
91	95	Hanson (3)	RU	Construcción	11.833	1.862	89.000
92	74	Kuwait Petroleum (1) (4)	KUW	Petróleo	11.797	735	15.372
93	89	Sara Lee (1)	EE UU	Alimentación	11.738	411	100.000
94	—	BTR	RU	Construcción	11.544	1.082	109.501
95	84	Rhône-Poulenc	FRA	Química	11.463	642	86.100
96	—	International Paper	EE UU	Prod. forestales	11.378	864	63.500
97	—	Conagra (6)	EE UU	Alimentación	11.340	198	48.131
98	96	Petrofina	BEL	Petróleo	11.270	554	23.600
99	—	Idemitsu Kosan (2)	JAP	Petróleo	11.249	13	5.292
100	—	Enimont	ITA	Química	11.192	522	52.656

1. Datos a 30 de junio de 1989. 2. Datos a 31 de marzo de 1989. 3. Datos a 30 de septiembre de 1989. 4. Propiedad del Gobierno. 5. Incluido Sheller-Globe, adquirido el 9 de noviembre de 1989. 6. Datos a 31 de mayo de 1989. 7. Incluido Apollo, adquirida el 18 de mayo de 1989 y datos a 31 de octubre de 1989. 8. El pasado año llamada RJR Nabisco.

Fuente: Fortune, 30 de julio de 1990. En: Anuario El País. 1991, p. 386.

en 1989, menos de cien sociedades del mundo alcanzaron una cifra de ventas superior a los 2.500 millones de dólares, lo que supone una excesiva concentración de capitales mayoritariamente en manos de unas pocas sociedades internacionales. En U.S.A., menos de doscientas empresas controlan el ochenta por ciento del capital nacional y según A. Sabatier, el ochenta por ciento de la producción industrial del mundo occidental procede de mil quinientas empresas (Sabatier, A. 1975). Mientras tanto, sólo quinientas empresas multinacionales controlan el ochenta por ciento de la inversión extranjera directa que se registra anualmente en el mundo (Durán Herrera, J.J. 1989, p.6).

Prácticamente no existe país en el mundo donde no se detecte la presencia de alguna transnacional que esté presente bien directa o indirectamente en algún local o región del mundo. Las compañías multinacionales con una organización tremendamente jerarquizada y cohesionada, con un control más que notable sobre la producción industrial mundial, más del ochenta por ciento según estimaciones de la O.C.D.E., con el acceso a enormes cantidades de información básica y con la tecnologíca más avanzada, constituyen, utilizando la terminología de Turner "auténticos imperios invisibles" (Turner, L. 1973). Pueden actuar paralelamente o incluso en competencia con los Estados, cuyas fronteras ya no cuentan para ellas, y muchos de los cuales tienen, en comparación con el suyo, un poder de categoría municipal. Recordemos que un buen número de empresas supranacionales, radicadas esencialmente en países desarrollados, tienen facturaciones anuales superiores al

P.N.B. de muchos países. Como dato ejemplar, citar el caso de la empresa automovilística norteamericana "General Motors" que en el ejercicio de 1989 facturó casi 127.000 millones de dólares. Cifra muy superior al P.N.B. de países desarrollados como Finlandia, Noruega, Austria y Dinamarca, así como de numerosos países en vías de desarrollo (ver cuadro 9).

Otro de los datos altamente significativo de la dimensión de las grandes corporaciones multinacionales es el volumen de empleados. Considerando únicamente el empleo directo que proporcionan, las magnitudes son muy relevantes. Si se considera el empleo de las 1.000 mayores empresas multinacionales la cifra es superior a los 31 millones de trabajadores. Hay que señalar que numerosas filiales de multinacionales aparecen jurídicamente funcionando como independientes, cuando en realidad forman parte de un mismo grupo empresarial, con lo cual el grado de control y la magnitud de las sociedades multinacionales, en cuanto a facturación y empleo se vería enormemente incrementado. De todas formas, los datos publicados por la revista norteamericana "Fortune", el 1 de agosto de 1988 y el 24 de abril de 1989, ponen de manifiesto que las 500 primeras empresas norteamericanas ocupaban a casi 13 millones de trabajadores, mientras que las 500 primeras empresas no norteamericanas proporcionaban empleo a 18,5 millones de empleados.

b). Influencia y poder en la configuración económica mundial. Ciertamente las empresas multinacionales están

desempeñando un importante papel como agentes y motores activos en la mundialización (Beaud, M. 1989) e internacionalización del capitalismo y en la constitución un único gobierno mundial regido por los intereses de los grandes monopolios internacionales (Vidal Villa, J.M. 1990, p.218). Este comportamiento de las grandes empresas ya fué pronosticado por diversos autores como R. Luxemburg o N. Bujarin, quienes basaban sus argumentos en la imparable expansión mundial del capitalismo y la formación de grandes monopolios a nivel mundial. Incluso Bujarin, llegó a hablar de superimperialismos entendido como anulación de las diferencias nacionales entre Estados y la constitución de un único Gobierno mundial. Hoy, el proceso de mundialización de la actividad económica es ya un hecho, gracias a la hegemonía financiera y empresarial de las empresas multiancionales (Alan, M.; Rugman; y Alain Verbeke. 1991, pp.27-39).

Las empresas multinacionales han ido creando organizaciones de un enorme poder como la Trilateral (Orrantía Díez, M. 1979), que intentan incidir y dirigir el devenir económico y político del sistema capitalista mundial. Esta organización constituye un foro privado de debate que trata de poner en contacto a personalidades norteamericanas, europeas y japonesas. El interés por aportar y discutir iniciativas para resolver los grandes problemas internacionales está en la óptica de sus pretensiones básicas. Entre sus miembros se encuentra la flor y nata de la élite mundial y sus informes siguen influyendo en las decisiones de los gobiernos (Capilla, L. 1986). Personalidades del mundo empresarial, políticos e intelectuales

C.11. CUOTA DEL MERCADO MUNIDAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS MULTINACIONALES

PRODUCTO	Nº DE EMPRESAS	% DEL OUTPUT	AÑO
Crudo	7	25	1979
Petroleo refinado	7	40	1979
Hierro	7	50	1976
Cobre	7	23	1981
Bauxita	6	45	1982
Alumina	6	50	1982
Aluminio	6	46	1982
Bananas	3	75	1970
Vehículos	8	76	1983
Tractores	10	70	1979
Maquinaria agrícola	11	73	1980
Neumáticos	6	70	1982
Cigarrillos	7	59	1974
Tim Smeltoy	4	50	1980
Niquel	4	60-64	1978
Semiconductores	10	66	1986
Telecomunicaciones	9	89	1985
Computadoras	1	50	1986
Computadoras	10	100	1986

FUENTE: UNCTC. 1988. Duran Herrera, J.J. 1989, P. 53

de España forman también parte de esta organización privada (Martínez Echevarría, M. 1990, pp.127-130).

5.1. CONTROL DE LA INNOVACION

La preponderancia y dominio de las empresas multinacionales en la generación y control de tecnología es absoluto. Según un estudio realizado por la Comisión del Acuerdo de Cartagena para la U.N.C.T.A.D. *la mayoría de las patentes no está en manos de inventores individuales sino de grandes empresas transnacionales* (Jouet, J. 1979, p.49), lo cual se debe a priori al predominio de las empresas supranacionales en la labor de I+D. A modo de ejemplo, en 1984, según un estudio del Senado norteamericano, las compañías multinacionales financiaban el ochenta por ciento de la investigación industrial que se realizaba en el mundo (Morcillo Ortega, P. 1984, p.79). De igual modo, cerca del noventa por ciento de las patentes actualmente válidas están concedidas a empresas multinacionales, y este porcentaje, según apuntan todos los indicios, tiende a evolucionar desde los últimos años más en su favor (Reiffers, J. 1982, p.273). Si a estos datos le añadimos que el noventa y cinco por ciento de las ochocientas mayores empresas capitalistas del mundo pertenecen a países desarrollados, como bien se ha podido comprobar, se puede afirmar que el esfuerzo innovador realizado en las economías occidentales está prácticamente concentrado en las empresas multinacionales.

El destacado protagonismo de las empresas multinacionales en

la generación de tecnología no es reciente, sino más bien antiguo. Según los datos aportados por la National Science Board para U.S.A., en 1983, de los 49.800 millones de dólares destinados a Investigación y Desarrollo, el 70% se concentraba en los sectores de alta tecnología y el 75% se realizaba por las firmas más grandes, que son en su mayoría sociedades multinacionales. También en Japón y Alemania, dos países punteros en I+D, el 80 y el 72% de los gastos de Investigación y Desarrollo se realizan a través de los grandes grupos multinacionales (Bertin, G.; y Coyatt, S. 1986, p.53). Estos grandes grupos multinacionales, agentes activos de la innovación teconológica (Cantwell, J. 1990), están localizados, como ya se ha visto, en los países desarrollados. Su presencia, constituye una garantía para los países generadores de tecnología que obtienen fabulosos ingresos mediante la entrada de divisas procedentes de la venta de tecnología a los países atrasados y en vías de desarrollo.

Los verdaderos artífices de la economía moderna, como son las empresas multinacionales, ejercen una preponderante influencia en la adquisicón de licencias y patentes. Se apoderan de la propiedad industrial que confiere la concesión o la compra de una licencia o patente, y utilizan la invención registrada cuando ellas lo creen oportuno. Es decir, que la explotación de las innovaciones pueden retrasarse infinitamente. La supremacía en la generación de innovaciones está basada en una estrategia política de captación de cerebros allí donde operan.

En el terreno de la transferencia internacional de tecnología, la multinacional es el principal vehículo y deja bajo su total dominio científico a todos los países receptores. Esta circunstancia se da, como veremos, notablemente en Galicia. La tecnología importada por las empresas gallegas procede, casi en su totalidad, de empresas multinacionales europeas y norteamericanas.

A pesar de que en la práctica las empresas multinacionales son muy restrictivas a la hora de transferir sus conocimientos tecnológicos, éstas pueden difundir la tecnología, siguiendo a Michalet, de dos maneras principales:

a). Mediante difusión interna. En este caso la difusión de tecnología apenas sobrepasa las fronteras de la propia empresa subsidiaria o filial, ya que se da en filiales de producción, orientadas fundamentalmente hacia la exportación, o en empresas subsidiarias muy poco inmersas en la estructura de la economía del país huésped y muy cercana a la casa matriz. En estas circunstancias los frutos para el sistema nacional que recibe la tecnología se puede afirmar que en I+D son prácticamente nulos, al producirse fuertes restricciones en la filtración de conocimientos.

b). A través de difusión externa. Acontece cuando las empresas filiales están más imbricadas en la economía nacional en la que se enclavan. En el caso de que se trate de una filial de relevo, esto es, cuando se dedica primordialmente al control del país donde está localizada, la vigilancia de la casa matriz

suele ser muy estrecha para evitar precisamente la difusión de tecnología, al constituir ésta su principal ventaja en el mercado en cuestión. Queda sin embargo, un posible camino para esa difusión a través de los productos terminados que fabrica la empresa multinacional. Pero esa posibilidad depende sustancialmente del estado de desarrollo del sistema nacional de Ciencia y Tecnología y de su capacidad de asimilar la tecnología incorporada en los productos (Michalet, Ch.A. 1979).

Por último, hay que señalar que las transnacionales utilizan, a veces, los contratos tecnológicos como principal vehículo de transnacionalización y como medio idóneo para transferir beneficios de forma oculta. El primero de los casos puede producirse, según el Comité de Finanzas del Senado de los Estados Unidos en alguna de las siguientes ocasiones:

a). Cuando el mercado es demasiado pequeño para llevar a cabo una inversión directa suficientemente rentable.

b). Cuando existen restricciones legales a la inversión extranjera directa.

c). Si a cambio de la tecnología cedida pueden obtener otras licencias de importancia para sus planes estratégicos.

d). Cuando el acceso al mercado es más sencillo que con la inversión directa. En muchas ocasiones, la penetración vía cesión de tecnología da paso, al cabo del tiempo, a una penetración de capital.

e). Si los impuestos que recaen sobre las regalías son menores que los que recaen sobre las rentas de la inversión.

f). Cuando a través de la licencia es posible explorar el

mercado con un coste menor.

g). Si con ello se respeta mejor cualquier normativa acerca de la inversión extranjera o se crean menores suspicacias contra los agentes extranjeros en la economía huésped (Molero Zayas, J. 1975, p.118).

Otra especialista en este campo Sánchez Muñoz, al incidir sobre este tema, añade que las empresas que controlan los conocimientos tecnológicos optarán por cederlos vía contratos cuando:

a). Se trata de una tecnología absoleta.

b). Existen otras equivalentes.

c). La empresa ve cercano el momento de alcanzar otra innovación más ventajosa.

Otro de los aspectos más polémicos que se critica a las empresas multinacionales está realacionado con las ventas y compras a precios anormales conocidas con el nombre de "operaciones cruzadas". Como es sabido, las empresas multinacionales trasladan de forma encubierta beneficios de una filial a otra, a través de operaciones internas basadas en recargar los precios de la tecnología que venden a sus subsidiarias. En este sentido, la tecnolología es con frecuencia uno de los medios que utilizan las empresas transnacionales para transferir beneficios de forma oculta. Para ello, la casa matriz tiende a vender tecnología en forma de licencias, patentes y prestaciones de asistencia técnica en general a sus filiales y empresas subsidiarias a precios

anormales, muy por encima de su coste real. Esto explica que el pago de Royalties constituya una forma de transferir beneficios, ya que se deducen como gastos a la hora de determinar la base imponible de la sociedad que los abona (Puelles, J.A. 1980, p.205). Por tanto, el hecho de que las casas matrices se dediquen a recargar los precios de los productos y de la tecnología que venden a sus filiales obedece a una razón principal que es la evasión fiscal.

Una vez que hemos abordado muy sintéticamente las cuestiones tecnológicas relacionadas con las empresas multinacionales, nos interesa recalcar la total preponderancia de éstas en la generación, control y difusión de tecnología en el mundo. Su liderazgo en las actividades de I+D obliga a numerosos países del mundo, sean capitalistas o socialistas, a depender tecnológicamente de éstas nuevas e impresionantes postetades de la economía del siglo XX que son las empresas multinacionales.

5.1.1. LOCALIZACION DE LAS ACTIVIDADES DE I+D

En el siglo actual la investigación se ha convertido en una actividad organizada realizándose cada vez en mayor medida, en centros especializados, tanto públicos como privados. La actividad que desarrollan estos centros o departamentos especializados se conoce con el nombre de Investigación y Desarrollo. Estos grandes departamentos de investigación, instalados mayoritariamente en los países desarrollados, tienen su origen en Estados Unidos, a finales del siglo XIX. Hoy se han generalizado en las grandes empresas industriales,

C.12. **RECURSOS DESTINADOS A INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN EL MUNDO EN 1980. DISTRIBUCIÓN POR ESPACIOS GEOGRÁFICOS**

	CIENTIFICOS E INGENIEROS EMPLEADOS EN I + D			GASTOS DESTINADOS A I + D EN 1980		
CONTINENTES Y GRUPO DE PAÍSES	CIENTIFICOS E INGENIEROS	%	POR CADA MILLON DE HABITANTES	GASTOS EN I + D EN MILLONES DE DÓLARES	%	% DEL P.N.B
EUROPA	839.473	22,3	1.735	70.649	34	1,7
ASIA	693.659	18,5	273	30.661	14,8	1,1
AFRICA	16.387	0,4	49	698	0,3	0,3
AMÉRICA LATINA Y CENTRAL	90.936	2,4	251	3.745	1,8	0,4
AMÉRICA DEL NORTE	674.725	18	2.679	66.646	32,1	2,3
ESTADOS ÁRABES	33.686	0,9	206	1.027	0,5	0,2
OCEANÍA	33.889	0,9	1.472	1.953	0,9	1,1
URSS	1.373.300	36,6	5.172	32.421	15,6	4,6
P. DESARROLLADOS	3.336.072	88,8	2.986	194.852	93,8	2,2
P. SUBDESARROLLADOS	420.028	11,2	127	12.949	6,2	0,4

FUENTE: Anuario Estadístico 1987. UNESCO, París

especialmente en los sectores más dinámicos. Esta institucionalización de la búsqueda de invenciones supuso un cambio radical en los modos de generación de nuevas tecnologías. En las sociedades más desarrolladas la búsqueda de invenciones se ha transformado en una actividad organizada a gran escala, propiciada y sostenida por el Estado y las empresas multinacionales, destinando una considerable parte de sus presupuestos a la investigación (Bertín, G.; Coyatt, S. 1986). Diversos tipos de centros y agentes participan en la búsqueda de invenciones y en la generación de tecnología: Instituto de Investigación del sector público y privado (Universidades, Institutos Oficiales de Investigación, Hopitales, empresas etc.), laboratorios y departamentos de I+D de las propias empresas privadas y de inventores individuales. El peso de estos últimos es cada vez menos importante. De hecho, hay que reconocer que la complejidad de la ciencia moderna ha desplazado, casi totalmente, al sabio clásico, al individuo excepcional que trabaja en solitario con medios precarios. Se impone el trabajo en equipo utilizando aparatos costosos y medios económicos prácticamente ilimitados, sólo accesibles para los Gobiernos ricos y para las grandes empresas internacionales.

Las cifras destinadas a la investigación señalan diferentes categorías de naciones: las que ocupan los lugares privilegiados, porque disponen de sumas más elevadas que les permiten desarrollar innovaciones obteniendo beneficios por la exportación de sus patentes, frente a los que se han rezagado, manteniendo un desnivel científico y tecnológico cada vez mayor

en relación con las grandes potencias. Si observamos el cuadro 12, podemos afirmar que las actividades de I+D se localizan casi en su totalidad en los países desarrollados. A nivel mundial, se manifiesta una fuerte centralización de la producción de conocimientos científicos y tecnológicos. Según las estimaciones de la U.N.E.S.C.O., el 94 por ciento de la totalidad de los gastos dedicados a Investigación y Desarrollo en el mundo, corresponden a los países industrializados. Del mismo modo, estos países, poseían en 1980 el 88,8 por ciento de los científicos e ingenieros existentes en el mundo dedicados a actividades de I+D, o sea, casi diez veces más que los países en vías de desarrollo. Dado el ritmo de crecimiento actual, los técnicos de la U.N.E.S.C.O., consideran que se necesitaría todo un siglo para corregir este fuerte desequilibrio científico entre los países ricos y pobres. En esta línea, la Confederación Mundial del Trabajo, en un estudio realizado sobre la transferencia de tecnología, estimaba que tan sólo un 6 por ciento, más o menos, de los 35 millones de patentes válidas en 1976 correspondían a los países en vías de desarrollo (C.M.T. 1976, p.24).

El cuadro 12 refleja claramente el contraste de recursos destinados a I+D existente entre continentes o grupo de países. Mientras que los gastos dedicados a la Investigación y al Desarrollo experimental en la antigua Unión Soviética, América del Norte y Europa representa el 4,6 y el 2,3 y el 1.7 por ciento respectivamente de su P.N.B.. El grupo de países subdesarrollados de Africa, América Latina, Asia y Estados Arabes apenas destinan el 0,5 por ciento.

La antigua Unión Soviética, a pesar de ser el país que contaba con el mayor volumen de científicos e ingenieros dedicados a las labores de I+D, casi un 37 por ciento del total mundial, y de destinar más del 4,6 por ciento de su P.N.B. a los gastos de investigación, casi en su totalidad destinados al campo militar, no llega a alcanzar el nivel ni el volumen de gastos que los Estados Unidos destinan a las tareas de investigación científica y técnica. Concretamente en 1980, según datos de la U.N.E.S.C.O, para establecer un punto de comparación, U.S.A. destinó a I+D un total de 82.017 millones de dólares frente a los 32.421 de la antigua Unión Soviética, lo que representa un 43,2 por ciento inferior al volumen de inversión realizada por los Estados Unidos.

La debilidad de los sistemas de investigación científico y técnico de los países en desarrollo es evidente. En ellos, el número de investigadores por cada 10.000 habitante era inferior a dos en 1970, pero equivalía a 27 en los EE.UU., a diez en Francia y a ocho en Dinamarca (Thébaud, S. 1976, p.129). En 1980, las diferencias se mantienen sustancialmente. Según los datos publicados por la U.N.E.S.C.O., el número de científicos e ingenieros empleados en trabajos de Investigación y Desarrollo por cada millón de habitantes era de 2.986 en los países desarrollados, frente a tan sólo 127 en los subdesarrollados. A nivel mundial, los países con mayor número de científicos e ingenieros por cada millón de habitantes eran en 1985, aunque con fuertes contrastes entre sí, los países de la O.C.D.E. y la Comunidad de Estados Independientes.

Individualmente, Japón, C.E.I. e Israel encabezan el ranking científico mundial con 5.352 y 9.525 científicos e ingenieros respectivamente.

Conviene sin embargo precisar que hay una gran disparidad científica entre los países en desarrollo. Así, países como la India y los de América Latina tienen, por razones históricas y culturales, un adelanto nada desdeñable en este campo con respecto al resto de países atrasados. También es muy acusada la diferencia en relación con los recursos financieros, ya que la mayoría de los países en vías de desarrollo dedican menos de un 0,5 por ciento de su P.I.B. a los gastos de investigación, mientras que en países con un alto nivel de vida como U.S.A., Japón, Suiza, Républica Federal de Alemania o Suecia esa proporción es superior al 2,5 por ciento.

Estas condiciones que acabamos de comentar explican que las investigaciones emprendidas en los países en desarrollo tengan un impacto muy pequeño en la evolución del sistema productivo generando, además, una dependencia y un déficit tecnológico difícil de corregir a corto plazo. Por consiguiente, los países del Tercer Mundo están condenados, si quieren obtener resultados inmediatos que faciliten su desarrollo económico y social, a importar y asimilar correctamente tecnología extranjera.

La instalación por parte de empresas multinacionales de centros de I+D en los países en vías de desarrollo constituye una vía óptima que favorece el desarrollo y la asimilación de

tecnología por parte del país receptor. En este sentido, es interesante destacar que aunque la mayor parte de las actividades de I+D de las multinacionales están centralizados en el país de la casa matriz (en los países de la O.C.D.E., ocho firmas multinacionales controlan el 50 por ciento de la investigación), se observa una cierta tendencia, especialmente en los últimos años, a localizar parte de dichas actividades en los países de destino de las filiales. Distintos estudios al respecto lo avalan. Así, la multinacional Suiza "Nestlé", con filiales en Galicia, no realiza generalmente actividades de I+D en los países del Tercer Mundo, con la salvedad de las relativas al té, en la India, motivadas por la existencia de materias primas locales específicas. Esta forma de deslocalización de los centros de investigación es frecuente en las empresas que por un motivo u otro se interesan por los productos de la agricultura. La "United Fruit Co", por ejemplo, tiene también, desde hace bastantes años, laboratorios y plantaciones experimentales en diversos países de América Central. Centros donde las investigaciones se refieren a los medios típicos de lucha contra las enfermedades que afectan a las bananas y a la mejora de las especies (Perroux, F. 1969, p.410).

A principios de los años 80 las firmas multinacionales no realizaban mas que el 8 por ciento de sus actividades de I+D fuera de sus países de origen, y sólo el 0,5 por ciento en los países subdesarrollados. Si a este dato le añadimos que la jerarquía de los países en materia de Investigación y Desarrollo coincide mas o menos con la de los países por su

volumen de inversión en el extranjero (Andreff, 1987, pp.86-86), queda claro que los países subdesarrollados quedan en general al margen de las capacidades de creación tecnológica a través de la investigación y desarrollo industrial. No obstante, las investigaciones de estos últimos años ponen de manifiesto una constante descentralización, tendiendo cada vez más, las empresas multinacionales, a localizar también sus laboratorios y centros de I+D en los Nuevos Países Industrializados y en vías de desarrollo, especialmente en aquellos que disponen de un potencial humano y tecnológico adecuado.

Los estudios realizados al respecto confirman que el volumen del mercado y la existencia de investigadores y de nivel tecnológico en el país receptor son elementos determinantes para la descentralización de las actividades de I+D. De tal modo que cuanto mayor peso tengan éstos, mayor será la actividad investigadora descentralizada de la casa matriz por las empresas multinacionales (Sánchez Muñoz, P. 1984, pp.84-88).

5.1.2. PRINCIPALES GENERADORES DE TECNOLOGIA

Tal y como veíamos anteriormente, la capacidad investigadora e innovadora del planeta se localiza en los países desarrollados. Dentro de este grupo, los países miembros de la O.C.D.E., constituyen el principal epicentro productor de tecnología en el mundo. Así según datos publicados por el citado organismo internacional el volumen de gastos en I+D

realizados por el conjunto de los veinticinco países miembros ascendió en 1985 a 231.039 millones de dólares, lo que representa casi el 99 por ciento de los gastos efectuados por los países desarrollados y cerca del 90 por ciento del total mundial. Analizando con detalle los datos reflejados en el cuadro 14, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1). EE.UU. es el país de la O.C.D.E. y del mundo que destina más recursos a I+D, acaparando casi el 50 por ciento de los gastos destinados a ese concepto y el 43 por ciento del total de investigadores de la O.C.D.E..

2). Tan sólo siete países: U.S.A., Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá destinaron en conjunto, durante 1985, un total de 211.074 millones de dólares, lo que supone el 91,3 por ciento del total de gastos realizados por el conjunto de los países miembros de la O.C.D.E.. Del mismo modo, este reducido grupo de países, cuentan con el 95,8 por ciento del total de investigadores existentes en ese Organismo Internacional. Exceptuando el caso de Italia y Canadá, los demás destinan a las actividades de I+D más del 2,3 por ciento de su P.I.B.. Destacan Japón, U.S.A. y Alemania que rebasan el 2,6 por ciento. Lógicamente, estos datos, unidos al número de patentes que cada año registran, aproximadamente el 82,1 por ciento del total mundial (Delicado Montero Ríos. 1989, p.7), convierten a este privilegiado grupo de los siete en el principal foco generador de tecnología en el mundo.

3). Ateniéndonos al porcentaje del P.I.B. destinado a I+D,

podemos establecer tres grupos de países (ver cuadro 13):

A. Grupo I. Países muy intensivos en I+D. Destinan más del 2 por ciento de su P.I.B..

B. Grupo II. Países con intensidad media en I+D. Este grupo está formado por Estados que destinan entre el uno y el dos por ciento.

C. Grupo III. Países poco intensivos en I+D. Agrupa al conjunto de naciones que destinan menos del uno por ciento de su P.I.B. a este tipo de actividades.

4). Otra conclusión derivada es que se confirma la tendencia al aumento relativo de la financiación privada en detrimento de la pública en la mayor parte de los países. La financiación realizada por las empresas y la industria supera el 50 por ciento del total en diez países, mientras que en el resto las actividades de I+D son financiadas mayoritariamente en partes iguales por el Gobierno y las empresas industriales.

5). Parece darse una coincidencia en la actualidad entre los países más desarrollados tecnológicamente y los que tienen una mayor financiación privada de estas actividades (ver cuadro 14). Por el contrario, en los países con un nivel tecnológico incipiente, el sector público financia en gran medida la mayor parte de las actividades de I+D. Esto se explica en parte, según un estudio realizado por Rodríguez Romero, porque en los países con un sector tecnológico desarrollado, existe un flujo neto de recursos que se transfieren del sector público al privado. Por el contrario, en los países tecnológicamente

C.13. **FINANCIACIÓN DE LOS GASTOS INTERIORES BRUTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO**

	FONDOS PÚBLICOS (52 % O MAS)	EN PARTES IGUALES F. PÚBLICOS-PRIVADOS	FONDOS PRIVADOS (52 % O MAS)
GRUPO I	FRANCIA	ESTADOS UNIDOS REINO UNIDO	R. F. DE ALEMANIA JAPÓN PAÍSES BAJOS SUECIA SUIZA
GRUPO II	AUSTRALIA NUEVA ZELANDA	AUSTRIA CANADÁ ITALIA	BÉLGICA FINLANDIA NORUEGA
GRUPO III	GRECIA ISLANDIA PORTUGAL	IRLANDA	ESPAÑA YUGOSLAVIA

FUENTE: elaboración propia a partir de los datos del Cuadro nº 2
GRUPO I: países muy intensivos en I + D
GRUPO II: países medianamente intensivos en I + D
GRUPO III: países poco intensivos en I + D

C.14. **CANTIDAD DE RECURSOS DESTINADOS A INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN 1985 EN LOS PAÍSES DE LA OCDE**

PAÍSES	GASTOS INTERIORES BRUTOS EN I + D				NÚMERO DE INVESTIGADORES	
	MILLONES DE DÓLARES	FUENTES DE FINANCIACIÓN %			INVESTIGADORES	POR CADA 10.000 DE LA POBLACIÓN ACTIVA
		% P.I.B.	F. PÚBLICOS	LA INDUSTRIA		
R.F. DE ALEMANIA	19.983,6	2,6	36,7	61,8	143.627	52
AUSTRALIA	2.200,6	1,1	64,7	32,1	29.236	40
AUSTRIA	1.035,1	1,2	48,1	49,1	7.609	23
BÉLGICA	1.493,7	1,5	31	65,8	10.943	26
CANADÁ	5.352,5	1,3	48,9	41,7	37.140	30
DINAMARCA	785,3	1,2	46,5	49,2	8.567	31
ESPAÑA	1.552,6	0,5	45,2	49,6	16.294	12
ESTADOS UNIDOS	109.730,0	2,7	50,3	47,9	762.400	65
FINLANDIA	847,6	1,5	42,3	55,6	9.421	37
GRECIA	201,7	0,3	74,4	25,6	3.051	8
IRLANDA	190,3	0,7	48,5	43,3	3.626	28
ISLANDIA	24,3	0,7	74,7	22,5	513	44
ITALIA	7.014,5	1,1	51,7	44,6	63.759	27
JAPÓN	40.064,4	2,8	21,0	68,9	473.296	79
LUXEMBURGO	-	-	-	-	-	-
NORUEGA	940,2	1,6	45,9	51,0	9.692	47
NUEVA ZELANDA	335,3	1,0	80,8	19,2		
PAÍSES BAJOS	3.437,3	2,1	44,2	51,7	24.150	42
PORTUGAL	201,4	0,4	62,1	30,8	3.475	8
REINO UNIDO	14.358,7	2,3	43,4	46,1		
SUECIA	2.946,5	2,7	34,0	63,3	19.600	45
SUIZA	2.533,9	2,5	23,4	76,6	10.720	34
TURQUIA	356,7	0,2		7.747	4	
YUGOSLAVIA	881,6	0,7	32,3	59,6	30.564	
FRANCIA	14.571,1	2,2	52,9	41,4	102.250	43

FUENTE: L'OBSERVATEUR DE LA OCDE (1988). OCDE en Chiffres. Statistiques sur les pays membres. Supplément a L'Observateur de L'OCDE n.º 152, juin/juillet. OCDE. Paris.

atrasados, las empresas transfieren normalmente recursos al sector público para que éste investigue (Rodríguez Romero, L. 1977, pp.661-698). No debemos olvidar, en este sentido, que las Universidades y Centros Estatales se dedican prioritariamente a la investigación fundamental o de base, mientras que las empresas privadas concentran sus esfuerzos en la investigación aplicada y en el desarrollo tecnológico de productos y procesos.

Se constata por tanto, una vez más, las diferencias en este terreno entre países ricos y pobres. Diferencias, que el paso del tiempo tiende desafortunadamente a agudizar, de forma ininterrumpida, si la voluntad de cooperación entre los países no logran modificar la tendencia que persiste actualmente, más proclive a perpetuar el desequilibrio existente que a erradicarlo.

A nivel mundial se puede afirmar que la vanguardia de la investigación tecnológica aparece casi exclusivamente monopolizada por dos grandes potencias económicas: U.S.A. y Japón.

Los EE.UU., como bien apunta A. Fernández,... al comprar ciencia mediante la atracción de los cerebros europeos a sus Universidades y laboratorios, han conseguido ventajas singulares. Al finalizar la segunda guerra mundial los sabios alemanes y los laboratorios científicos fueron transportados a U.S.A. y a la Unión Soviética, con lo que la ciencia y la tecnología germana se convirtieron en palancas para la

supremacía de las dos superpotencias de la postguerra (Fernández, A. 1980, p. 484). Después de la segunda guerra mundial las tasas de crecimiento de las economías desarrolladas de Europa, EE.UU. y Japón han sido las más altas de la historia, como lo han probado los trabajos de numerosos investigadores. Este desarrollo se debe, en gran parte, a la introducción generalizada y sistemática de innovaciones técnicas en los procesos de producción.

Japón ha sido el país que más ha sabido evolucionar en le terreno tecnológico, diseñando y aplicando una acertada política científica que le ha proporcionado excelentes resultados y que muchos países deberían de seguir. Ha desarrollado sus actividades de I+D con miras a la adaptación de las técnicas importadas. La política tecnológica emprendida por este país, antes de la guerra, perseguía, según K. Oshima, tan sólo dos objetivos:

1). Asimilar a corto plazo las técnicas extranjeras e incorporarlas a los procedimientos de producción utilizados.

2). Reforzar a largo plazo, la capacidad tecnológica nacional. Para ello, el Gobierno nipón tomó cuatro tipos de medidas:

a). Aplicación de técnicas occidentales adelantadas.

b). Fomento de la adaptación y creación de una tecnología nacional.

c). Fomento de las innovaciones y de la difusión de la tecnología en el sector tradicional.

d). Formación de mano de obra especializada, capaz de

asimilar la tecnología importada. Esta asimilación resultó posible gracias al desarrollo de un sistema de educación y a una labor de investigación establecida ya en un momento inicial (Oshima, K. 1972, pp. 59-64). Por otro lado, hay que reconocer que a principios del siglo XX el régimen de propiedad industrial no estaba protegido con un sistema de patentes tan férreo como el de hoy, lo cual facilitaba, enormemente, el proceso de asimilación de tecnología mucho más que ahora. La antígua Unión Soviética, a pesar de contar con el mayor número de científicos e ingenieros, y de destinar un alto porcentaje del P.I.B. a I.+D., superior al de cualquier país del mundo, no es capaz de superar, en retabilidad, a la potente maquinaria tecnológica norteamericana.

Queda claro que la actividad investigadora del planeta está concentrada en los países de la O.C.D.E. Especialmente en los EE.UU., Japón, Francia, Alemania y Reino Unido, disponen de complejos y prestigiosos sistemas de investigación, tanto a nivel estatal como en el propio seno de las empresas privadas. Los centros de investigación más prestigiosos del mundo están localizados precisamente en esos países. Como ejemplo citar la N.A.S.A. y la Universidad de Harvard en EE.UU.; el Instituto Pasteur en Francia; el Instituto Max Planck en la República Federal de Alemania; la Academia de Ciencias de Moscú en Rusia y algunas Universidades del Reino Unido.

Numerosas empresas multinacionales, de alto poder monopolístico, ubicadas en esos países, disponen de sofisticados laboratorios de investigación capaces de acaparar,

por tanto, la mayor parte de las innovaciones que se producen en el mundo.

5.1.3. LA VENTA DE TECNOLOGIA

Durante bastante tiempo las empresas no han tenido como objetivo básico vender tecnología sino bienes y servicios que ellas mismas producían. Sin embargo, hoy en día la tecnología se ha convertido en un bien económico muy cotizado cuya venta puede y de hecho encaja perfectamente en la estrategia de crecimiento de muchas empresas. Máxime cuando la labor de investigación se ha convertido en una actividad de producción que resulta muy remunerada. Actualmente, la venta de tecnología constituye una importante fuente de ingresos de un buen número de empresas. Ya en 1971, según un estudio de la Comisión Arancelaria de los EE.UU., las empresas transnacionales conseguían grandes ingresos mediante la transferencia de tecnología. Concretamente, el 90 por ciento de la totalidad de los derechos pagados a los EE.UU. en concepto de ayuda y venta de tecnología efectuados por este país, fué a parar a las empresas multinacionales (Reiffers, J.L. 1982, p. 271).

La venta de tecnología está prácticamente controlada, en su totalidad, por las grandes empresas multinacionales. Siendo sus principales protagonistas las empresas filiales o satélites de las transnacionales que comercializan sus conocimientos técnicos en el marco de la venta de licencias, de "know-how" o de "show-how" y del suministro de bienes de producción (fábricas ya instaladas, plantas o de fábricas con los

productos ya terminados). Las grandes empresas disponen de filiales dedicadas exclusivamente a la venta de tecnología, especialmente las empresas de ingeniería y de asesoramiento tecnológico.

No obstante, las filiales o satélites más activas de las empresas trasnacionales en materia de ciencia y tecnología son las llamadas Oficinas de Concepción Tecnológica. La concepción tecnológica consiste en el conjunto de métodos y de estructuras de organización que permite dominar las informaciones científicas, técnicas y económicas que se requieren para la concepción y la realización óptima del capital en un conjunto productivo coherente (Perrín, J. 1978, p. 58). Estas circunstancias, sumadas al volumen de medios financieros con los que cuentan, convierten a las empresas multinacionales en las máximas oferentes de tecnología en el momento actual. La dependencia tecnológica de estas grandes entidades económicas es total. Así, la construcción de los grandes complejos petroquímicos depende siempre de las mismas grandes empresas internacionales: "Lummus", "Kellog", "Power-Gas", "Snam Projetti" y "Technip", que garantizan la producción de la tecnología de las empresas multinacionales. En el sector del aluminio, hoy en día, todo país que desee producirlo tiene que aceptar necesariamente las condiciones de los cinco colosos mundiales del sector: "Alcan", "Alcoa", "Kaiser", "Reynolds" y "Pechiney" (Judet, P. 1978, pp. 50-52).

En cuanto a las características de los mercados tecnológicos, hay que señalar que, el excesivo monopolio

ejercido por las empresas multinacionales en la venta de tecnología, unido a las características del bien que se intercambia, dificulta la existencia de un auténtico mercado tecnológico, en el sentido tradicional del término. En opinión de los expertos de la O.C.D.E., la fijación del precio de la tecnología no obedece a las leyes de la oferta y la demanda (O.C.D.E. 1981, p. 9). Ello se debe en gran parte a que los mercados tecnológicos suelen ser altamente imperfectos, debido a los siguientes factores relacionados con las peculiaridades de la tecnología:

1). La tecnología es un bien económico que, en general, no se produce para ser vendido.

2). La inadaptación de la tecnología importada a las necesidades del comprador. En efecto, suele ser más barato utilizar y transferir lo que ya se tiene, es decir una tecnología concebida para países de alta renta y escasez relativa de trabajo, que utilizar recursos para desarrollar técnicas más apropiadas para los países menos desarrollados (Vaitsos, C. 1975, p. 155).

3). La abundancia de conocimientos no patentados conduce a una ausencia de transparencia en los mercados, originando fuertes imperfecciones. Con frecuencia, el comprador, no sabe exactamente lo que compra, no conoce las técnicas disponibles a nivel mundial y tiene dificultades para seleccionar las más adecuadas para su empresa y para el país. En este sentido, los precios altos, las tecnologías inapropiadas, o la aceptación de

condiciones onerosas serán la regla en lugar de la excepción.

4). La inexistencia de un precio de equilibrio. El precio va a depender de la capacidad negociadora de ambas partes. Normalmente, existen distintos precios para distintos mercados, en función de quien sea el comprador y de las condiciones de la cesión. El coste de la transacción para el vendedor es cero, puesto que ya realizó previamente la inversión, si bien la cantidad que obtenga por el producto le deberá permitir financiar la renovación de la misma.

5). La introducción en los contratos de claúsulas abusivas por parte del país o de la empresa cedente de tecnología.

6). La falta de criterios y de procedimientos uniformes entre los distintos países a la hora de vender o comprar tecnología.

7). Las prácticas restrictivas llevadas a cabo por las empresas a la hora de transferir sus conocimientos tecnológicos.

Todos estos factores, unidos a las peculiares características de la tecnología, contribuyen a que los mercados tecnológicos sean muy imperfectos, al no ajustarse estrictamente al mecanismo de la oferta y la demanda. En consecuencia, las empresas venderan tecnología no en función de la situación del mercado, sino más bien obedeciendo a otros intereses y cuando realmente les convenga venderla. Las empresas generadoras de tecnología procuran mantener su

liderazgo, lo que les lleva, en muchas ocasiones, a no ceder tecnología a sus competidores.

5.2. CONTROL DE LA INVERSION

La empresa multinacional es sin lugar a dudas el principal agente dinamizador por excelencia de la inversión extranjera que se registra a nivel internacional (Michalet, C.A. 1985). Sirva como dato el hecho de que en 1980 un total de 500 empresas multinacionales eran titulares del 80 por ciento de la inversión extranjera directa total registrada a nivel mundial (Durán Herrera. 1989, p. 6).

Las grandes posibilidades que le ofrece el mercado mundial, especialmente a las empresas multinacionales para acumular stocks de inversión, les permite acometer la mayor parte de las inversiones que se registran. Con ello, ejercen un total dominio y control sobre el conjunto de la inversión extranjera. Esta procede, por tanto, de los países desarrollados. En efecto, el 98 por ciento de los flujos de inversión extranjera que se llevan a cabo en el mundo proceden de los países con economías de mercado desarrolladas. La capacidad de Europa en su conjunto se mantiene e incluso se ve incrementada mientras que los EE.UU. registran un sustancial descenso, cercano a un 30 por ciento, con respecto a la década de los setenta. Individualmente, los países que en los últimos años están registrando un mayor volumen de inversiones en el extranjero son Reino Unido, EE.UU., Japón y República Federal de Alemania. Las empresas multinacionales de estos cuatro países controlan y

CUADRO 14-R. **PROCEDENCIA GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR. 1975 - 1985 (Porcentajes)**

	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1975-80	1981-85
-Países Menos Desarrollados	1,1	1,8	0,6	3,5	2,7	1,5	2,0	1,3	2,0
-Economías de Mercado Desarrolladas	98,9	98,2	99,4	96,5	97,3	98,5	98,0	98,7	98,0
Europa	38,5	49,2	54,2	59,8	61,8	58,8	55,1	45,8	58,0
Francia	4,7	5,2	8,3	8,5	4,5	5,1	3,8	4,4	5,9
Alemania, R.F.	10,0	10,5	9,5	10,4	12,2	12,8	9,7	11,0	10,8
Italia	1,2	1,2	2,5	3,1	5,6	4,7	3,1	1,0	3,7
Holanda	8,1	10,1	8,6	9,9	9,9	6,2	6,0	9,3	7,9
Reino Unido	10,5	19,0	21,9	21,4	21,4	19,3	18,9	16,9	20,6
Japón	6,2	4,0	8,9	13,5	9,5	14,5	10,9	5,5	11,5
Estados Unidos	50,0	36,5	22,9	18,8	9,2	11,7	22,1	41,5	16,9
Otros Países Desarrollados	4,2	8,5	13,5	4,3	16,8	13,5	10,0	6,0	11,6
- MUNDO	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Promemoria: (Miles de millones de dólares)									
- MUNDO	28,4	59,3	55,4	33,4	38,0	40,9	59,0	41,4	45,3
ESPAÑA	0,1	0,3	0,3	0,6	0,3	0,3	0,3	0,2	0,4
%	0,3	0,5	0,5	1,8	0,8	0,7	0,5	0,4	0,9

Fuente: U.N.C.T.C. (1988). Durán Herrera, J.J. 1989, p. 50.

dirigen el 60 por ciento del total de la inversión extranjera directa que se registra actualmente en el mundo.

CAPITULO III: LA ATRACCION DE CAPITAL EXTRANJERO EN ESPAÑA DESDE 1960

A finales de la década de los años cincuenta, la situación de la economía española se hace prácticamente insostenible "la reducida dimensión del mercado interior y el progresivo retraso de las empresas españolas (tamaño de las plantas industriales, baja productividad, antiguedad del equipo, niveles y técnicas de producción, métodos de gestión y organización, etc...)" (Muñoz, J.; Roldán, S.; y Serrano, A. 1972, p. 17). Esta situación unida con los graves problemas existentes en la balanza de pagos, cada vez más deficitaria, precipitaron definitivamente la crisis del "modelo autártico" (Muñoz, J.; y otros 1972, p. 18-19), dando paso en 1959 a una etapa de reordenación económica, adoptando medidas de clara tendencia a la liberalización de los intercambios interiores y exteriores de la economía, al tiempo que se programaba su saneamiento con la puesta en marcha del denominado "Plan de Estabilización Económica" (Ros Hombravella, J.; y otros. 1978 pp. 309-390).

Con este plan, España iniciaba una nueva etapa marcada por la progresiva liberalización de la economía, creando una legislación cada vez más permisiva con la entrada de capitales extranjeros. Precisamente la legislación sobre capitales foráneos constituyó, junto con otras medidas, uno de los pilares más importantes de la nueva política económica asociada al citado Plan (Gamir, L. 1980, pp. 60-69). De este modo, el Gobierno se comprometía en las limitaciones impuestas a la participación de capital extranjero en empresas españolas,

eliminando progresivamente las restricciones a la repatriación de capital y de beneficios. Estos criterios generales quedaron materializados en el Decreto Ley de 6 de julio de 1959, cuyo preámbulo recoge expresamente la siguiente relación de motivos:

a). Fomentar la entrada de capital extranjero y el grado de competencia entre las empresas.

b). La necesidad de complementar los recursos internos con los externos a fin de impulsar el desarrollo.

c). El deseo de aumentar la eficacia de las empresas españolas y de elevar la productividad de las mismas.

d). Equilibrar la balanza de pagos y la incorporación acelerada de tecnología que aunque no está esplicitada, puede suponerse que era la vía principal por donde se pensaba obtener la mayor ganancia y productividad (González González, M.J. 1979, p. 219).

Por tanto, la atracción de capital extranjero en España se hace efectiva a partir de 1959. Desde ese momento el Estado irá progresivamente liberalizando ya no sólo las inversiones extranjeras sino también la contratación de tecnología foránea, tal y como vamos a comprobar a continuación.

1. LA CONTRATACION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA

En la década de los años cuarenta, como es sobradamente conocido, se acomete una política de industrialización basada en la sustitución de importaciones, forzada, en cierta medida, por el aislamiento español y por las consecuencias de la

segunda guerra mundial (García Delgado y otros. 1970, pp. 274-276). Se establecen férreos controles a la penetración de tecnología extranjera mediante los llamados "Certificados de Excepción". Pero lo más significativo a destacar es que el aislamiento que sufre España durante ese periodo, se traduce en una prácticamente nula competencia extranjera. En consecuencia, las empresas españolas pueden vender cualquier cosa que produzcan, casi con toda total independencia de su calidad y nivel técnico.

Con la liberalización y apertura al exterior que se inicia en los primeros años cincuenta y que se consolida a partir del 27 de julio de 1959, con la promulgación del Decreto Ley de la Jefatura del Estado, la economía española emprende una nueva etapa, gracias al cambio de mentalidad impuesto por alguno de nuestros antíguos gobernantes. En esta etapa se desatiende por completo la producción de tecnología propia y se produce, según los expertos, una desconexión entre la marcha general de la economía y la investigación oficial. Los bienes, las técnicas extranjeras, y posteriormente el capital, se convierten en aportaciones bien recibidas por nuestra industria. Esta situación responde, obviamente, al clima general que reinaba en todas partes durante aquel período de crecimiento de la economía española. El recurso a la tecnología extranjera constituyó, desde el inicio de los años cuarenta, uno de los soportes básicos del nacimiento de nuevas actividades productivas.

En opinión de Molero y Buesa, el recurso a la tecnología

foránea no es algo que surge espontáneamente en el transcurso del proceso industrial, sino que constituyó uno de los objetivos explícitos de la política industrial del franquismo (Buesa, M.; y Molero, J. 1989). Las autoridades económicas adoptaron, y hoy lo siguen manteniendo todavía, una posición activa en este campo aceptando la incorporación de tecnología extranjera en los proyectos industriales nacionales.

El escaso interés que despertaba la investigación propia quedaba reflejado en las siguientes palabras de Antonio Róbert, antíguo Director General de Industria. Para él era necesario echar mano de la colaboración técnica extranjera porque la técnica de otros países lleva muchos años de adelanto a la nuestra por circunstancias políticas y económicas derivadas del devenir histórico (...). Por ello parece ociosa pérdida de tiempo y de esfuerzo atentatoria a los intereses de la economía nacional, tratar de reinventar, disponiendo de muchos menos recursos, lo que ya han inventado otros, cuando esos otros nos ofrecen el fruto de largos años de esfuerzo, a cambio de una remuneración razonable (...). Cuando hallamos asimilado integramente la técnica extranjera entonces podremos dedicarnos a mejorarla. En sentido similar se expresaba el Presidente del I.N.I., para quien (...) las aportaciones de técnica o capital extranjero para potenciar nuestra industria o nuestra economía en general, son y serán, en consecuencia, no sólo perfectamente recibidas, sino estimuladas y deseadas (Buesa, M.; y Molero, J. 1986, p. 290). Con este tipo de medidas, se fomentaba claramente la importación de tecnología extranjera.

En la actualidad, el Gobierno español sigue potenciando la entrada de tecnología extranjera, especialmente en aquellos sectores y proyectos industriales donde la capacidad tecnológica española es deficitaria o no está lo suficientemente desarrollada. Se pretende con ello, aprovechar las aportaciones tecnológicas procedentes del exterior, estimando que su entrada es beneficiosa para el progreso y el desarrollo tecnológico e industrial de nuestro país.

1.1. MARCO LEGAL

1.1.1. ANTECEDENTES

En nuestro país no existe una regulación legal propiamente dicha sobre la contratación de tecnología extranjera hasta 1973. Con el Decreto 2.343/1973 de 21 de septiembre y la Orden de 5 de diciembre del mismo año sobre inscripción de los contratos de transferencia de tecnología en el Registro del Ministerio de Industria, el Gobierno español establece por primera vez un mecanismo de control que regulará la entrada de tecnología extranjera en nuestro país. Hasta esa fecha, los pagos por tecnología extranjera estaban sujetos a las disposiciones sobre control de cambios (Muro de la Vega. 1972 p. 59), como cualquier otro pago al exterior, pero sin existir un control especial sobre los contratos de tecnología extranjera. Entre los antecedentes normativos más importantes están:

a). Decreto de 5 de junio de 1940 y la Orden de 17 de

diciembre del mismo año. El Decreto exigía que los contratos de licencias sobre especialidades farmacéuticas extranjeras se instrumentaran en escritura pública. La Orden obligaba a presentar en la Dirección General del Ministerio de Industria los contratos de licencia con el extranjero que estuvieran entonces en vigor.

b). La Resolución del desaparecido Instituto Español de Moneda Extranjera, de 17 de marzo de 1961. Esta Resolución incorporó a nuestra normativa el "Código de Liberalización de Operaciones Invisibles Corrientes" de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. Con esta Resolución se liberalizaban los pagos por una serie de operaciones o conceptos (asistencia técnica, derechos de autor, patentes y marcas).

c). La Circular 249, de 10 de agosto de 1968, dictada por el I.E.M.E.. Esta Circular, respetando el Código de Liberalización de la O.C.D.E., imponía la obligación de presentar los contratos tecnológicos al I.E.M.E. con anterioridad a su entrada en vigor a efectos de poder llevar a cabo la comprobación y verificación de su auténticidad y regulación.

d). La decisión número 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena de 30 de diciembre de 1970, sobre el régimen común de tratamiento a los capitales exteriores y sobre marcas, patentes, diseños y regalías. El contenido de esta decisión afectó a los países del Grupo Andino pero, según Paloma Sánchez, ha servido de inspiración a la Legislación española y

a la de numerosos países hispanoamericanos (Sánchez Muñoz, P. 1984, p. 155).

1.1.2. PERIODO 1960-1988

Teniendo como uno de nuestros objetivos prioritarios analizar la entrada de tecnología en Galicia, resulta sumamente imprescindible conocer la legislación que afecta a esta vía de entrada de capital extranjero en nuestro país durante los últimos treinta años.

Como indicábamos al comienzo de este capítulo, recurrir a la tecnología extranjera constituyó, desde el inicio de los años sesenta, uno de los objetivos básicos propuestos por las autoridades económicas para reducir la importación de productos foráneos e incrementar la producción nacional. El Estado favoreció la importación masiva de tecnología extranjera casi sin ningún tipo de restricción hasta 1973. A partir de ese año, con la entrada en vigor del Decreto 2.343, la importación de tecnología se somete por fín a un control más riguroso para evitar claúsulas abusivas por parte de las empresas cedentes. Resumiendo el contenido de la normativa vigente durante el período 1965-1988, diremos que:

a). Hasta 1973, al no existir un mecanismo perfectamente establecido en la normativa legal, los contratos sobre transferencia de tecnología extranjera estaban sujetos al control y, en cierto modo, a la aprobación del Ministerio de Industria como requisito previo a la toma del contrato por el

I.E.M.E.

b). El Decreto 2.343/1973 de 21 de septiembre, por el que se regula la transferencia de tecnología; la Orden de 5 de diciembre de 1973, del Ministerio de Industria, por la que se regula la inscripción de contratos de transferencia de tecnología en el Registro creado por el Decreto anterior; y la Orden de 30 de julio de 1981, por la que se modifica la regulación de la inscripción de contratos tecnológicos, constituirán el marco legal más efectivo que regulará los contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnología extranjera hasta 1988, año en que entró en vigor la nueva normativa sobre dicha materia (B.O.E. 13-01-1988).

c). Según este paquete de normas, dictadas a partir de 1973, el adquiriente de la tecnología estaba obligado a solicitar la inscripción del contrato en el Registro creado en la Dirección General de Promoción Industrial y Tecnología del Ministerio de Industria y Energía. En este Registro debían inscribirse, a excepción de los suscritos por la Administración del Estado, todos los contratos sobre transferencia de tecnología extranjera. Esta inscripción, debía contar con la autorización del Ministerio de Industria, a través de la Dirección General de Transacciones Exteriores, para que pudiese efectuarse el pago a que hubiera lugar, en concepto de la tecnología adquirida. En el contrato se detallan datos sobre la empresa o entidad adquiriente y cedente de la tecnología, así como una breve descripción del contenido tecnológico que se transfiere.

d). La normativa legal vigente desde 1973 hasta 1988 dotaba a la Administración Central de capacidad para aceptar o rechazar un contrato de transferencia de tecnología. Las competencias estaban divididas entre dos Organismos. Por un lado la Dirección General de Innovación Industrial y Tecnología y por otro la Dirección General de Transacciones Exteriores del actual Ministerio de Economía y Hacienda. Para la inscripción del contrato, en el Registro de Transferencia de Tecnología, era precisa la aprobación del mismo por el Ministerio de Industria. La intervención estatal tenía como fin velar por los intereses del empresariado español y evitar claúsulas abusivas en los contratos que pudieran ser desfavorables para las empresas españolas.

e). La Orden Ministerial de 14 de septiembre de 1974 posibilitaba la transacción tecnológica sin necesidad de autorización previa del contrato, cuando se trataba de servicios de escasa importancia cuantitativa. Por lo que, de hecho, en la inmensa mayoría de los casos, cuando se daba esta circunstancia, no se producía, según Sánchez Muñoz, la inscripción de contratos en el Registro (Sánchez Muñoz, P. 1984, p. 159).

f). Según lo establecido en el Decreto 3.099 de 26 de noviembre de 1976, las empresas con mayoría de capital extranjero no podían pagar tecnología a su matriz o asociadas, salvo que se tratase de servicios de asistencia técnica concretos y claramente justificados. Desgraciadamente, esta Ley no se ha cumplido en la práctica al existir numerosos contratos

entre filiales y casa matriz, efectuados por empresas participadas por el capital extranjero, tal y como se verá en posteriores capítulos.

g). Con el Real Decreto 1.750/1987, de 18 de diciembre (B.O.E. 13-01-1988), se liberaliza definitivamente la transferencia de tecnología y la prestación de asistencia técnica extranjera a empresas españolas. Este Real Decreto facilita, como tendremos ocasión de comprobar, la entrada acelerada de tecnología foránea en el conjunto del territorio español. El citado Decreto, que deroga expresamente la normativa hasta entonces vigente, tiene como finalidad exclusiva disponer de un conocimiento cualitativo detallado sobre el tipo de tecnología y asistencia técnica importada por las empresas españolas. Se eliminan las barreras existentes para la importación de tecnología extranjera y se establece un sistema de control meramente de verificación administrativa. Tan sólo el art. 2 en su apartado 6, pone énfasis en que la verificación favorable sólo podrá ser denegada cuando el valor de las contraprestaciones pactadas supere manifiestamente el valor real de la tecnología transferida o de la asistencia técnica prestada.

1.1.3. ELEMENTOS DE CONTRATO TECNOLOGICO ESPAÑOL

Siguiendo la terminología técnico-jurídica, propia del Derecho Administrativo, Muro de la Vega, distingue en el contrato de transferencia tecnología extranjera tres elementos básicos (Muro de la Vega. 1972, p. 61):

1). Elementos personales. Los elementos personales que intervienen en el contrato serán el transmitente y el adquiriente. El primero será la persona física o jurídica, residente, domiciliada o legalmente establecida en el extranjero o en España, si la tecnología que se transmite fué adquirida originariamente en el extranjero o si procede de una empresa española controlada por un inversor extranjero. El adquiriente será la persona física o jurídica, domiciliada, residente o legalmente establecida en España que adquiera tecnología. Los contratos en que sea parte adquiriente la Administración del Estado no estarán sujetos a la intervención pública, según establece la regulación sobre transferencia de tecnología existente en España.

2). Elementos reales. Estarán constituídos por las prestaciones de las partes. Es decir, por la tecnología extranjera transmitida y por la contraprestación económica que el transmitente recibe del adquiriente.

3). Elementos formales. Se refiere a la forma de especificar las condiciones de la transmisión de tecnología. Los contratos deben realizarse por escrito, en español, rellenando un impreso oficial existente al efecto, e inscribirlos en el Registro de Contratos de Transferencia de Tecnología extranjera existente en la Dirección General de Promoción Industrial y Tecnología del Ministerio de Industria y Energía.

1.2. LA IMPORTACION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA

Diversos trabajos, especialmente los realizados por autores como Braña, J.; Buesa, M.; Sánchez Muñoz, P.; y Molero Zayas, analizan la compra de tecnología extranjera efectuada por las empresas españolas en su conjunto. En todos ellos se pone de manifiesto la debilidad innovadora y tecnológica española (Buesa, M.; y Molero Zayas, J. 1989), así como la acusada dependencia de la tecnología extranjera por parte de las empresas españolas (Sánchez Muñoz, P. 1984).

Merced a las medidas de liberalización puestas en funcionamiento por el Gobierno, las empresas españolas están adquiriendo tecnología extranjera cada año en mayor proporción. Así, la balanza tecnológica de España tuvo en el ejercicio de 1990 un déficit de 181.600 millones de pesetas. En general tal y como se puede apreciar en el cuadro 15 que se acompaña, los pagos que las empresas españolas realizan en concepto de compra de tecnología extranjera, se concentran en un 89 por ciento en asistencia técnica (47%) y adquisición de patentes, marcas, modelos e inventos (40%). Los pagos de la balanza tecnológica (Puech Fernández Pacheco, R. 1990, pp. 1326-1334), según datos de la Administración, han experimentado un fortísimo crecimiento en el último trienio y actualmente quintuplican a los ingresos.

De modo general y tomando como referencia el trabajo de Sánchez Muñoz sobre la contratación de tecnología extranjera en España, se puede afirmar que el escaso desarrollo tecnológico español se manifiesta en:

a). Reducido porcentaje del P.I.B. dedicado a I+D. En 1988 era tan sólo de 0,7 por ciento, por debajo del promedio de los países de la O.C.D.E. que en ese mismo año superaban el 1,6.

b). Escaso número de investigadores. Doce por cada diez mil personas activas, frente a una media de 34,5 en la O.C.D.E..

c). Sólo el 20 por ciento de la financiación y el 25 por ciento de los investigadores corresponden a la inicativa privada, por una media del 50 y el 60 por ciento respectivamente en los países desarrollados (Velasco, M. 1988, p. 3).

d). En términos relativos, España es el primer país importador de tecnología del mundo desarrollado (Sánchez Muñoz, P. 1984, p. 123). Según la O.C.D.E., en 1987, nuestro país fué el que más gastó en compra de tecnología extranjera y el que menos invirtió en innovaciones propias dentro del conjunto de los países desarrollados.

e). Durante la etapa comprendida entre 1974-1981, según la citada autora, el 70 por ciento de los pagos en concepto de tecnología importada fué realizada por 96 empresas, de ellas el 72 por ciento tenían capital extranjero.

f). En la actualidad, U.S.A., Francia, Alemania, Reino Unido y Suiza siguen siendo los principales proveedores de tecnología extranjera de nuestro país (ver cuadro 15).

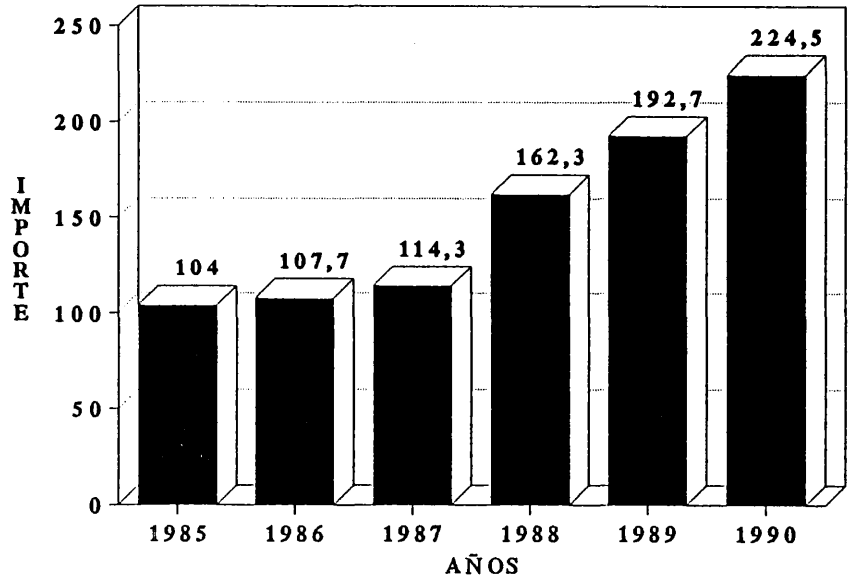
CUADRO 15. LA IMPORTACION DE TECNOLOGIA EN ESPAÑA
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA IMPORTACION DE TECNOLOGIA: 1989

	Salidas por AT — (1) (8)	porcentaje	salidas por royarties — (2) (D)	porcentaje	salidas AT + R (B + D)	Porcentaje
Francia	24.009,57	20,08	15.347,96	20,99	39.357,53	20,42
Bélgica - Luxemburgo	3.781,27	3,16	838,43	1,15	4.619,70	2,40
Países Bajos	4.798,62	4,01	4.398,99	6,02	9.197,61	4,77
RFA	24.382,09	20,39	12.512,55	17,11	36.894,63	19,14
Italia	3.787,58	3,17	3.436,63	4,70	7.224,22	3,75
Reino Unido	15.688,66	13,12	3.588,51	4,91	19.277,17	10,00
Irlanda	103,59	0,09	22,33	0,03	125,92	0,07
Dinamarca	579,52	0,48	123,09	0,17	702,61	0,36
Grecia	37,22	0,03	5,13	0,01	42,35	0,02
Portugal	749,99	0,63	40,28	0,06	790,27	0,41
Total CEE	77.918,11	65,15	40.313,90	55,13	118.232,00	61,35
OCDE	117.417,35	98,18	71.382,27	97,61	188.799,63	97,97
Suiza - Liechtenstein	9.288,22	7,77	10.073,52	13,77	19.361,74	1,05
USA	23.766,96	19,87	17.879,07	24,45	41,646,04	21,61
Japón	1.778,65	,03	1.991,70	2,72	3.770,35	1,96
Total países	119.588,85	100,00	73.129,06	100,00	192.717,91	100,00

(1) Incluye Asistencia Técnica en sentido estricto, formaciòn de personal, participación en I + D y programas de ordenador para usos industriales.
(2) Incluye patentes, marcas, modelos de inversión y gastos de registro de patentes y marcas.

Fuente: PUECH FERNANDEZ PACHECO, R. "La balanza de pagos tecnológica". En: Boletín de Información Comercial Española. Semana del 2 al 8 de abril de 1990. M.E.H. Madrid, p. 1328.

G.1. PAGOS EFECTUADOS EN ESPAÑA POR COMPRA DE TECNOLOGIA EXTRANJERA (miles de millones de pesetas)



FUENTE: Dirección General de Transacciones Exteriores 1991

g). El sector químico, la automoción, la maquinaria, el caucho y la metalurgia constituyen los principales sectores adquirientes de tecnología foránea.

La debilidad financiera y tecnológica de las empresas españolas, unido al conjunto de factores que acabamos de enumerar, colocan a España en una clara situación de fuerte dependencia tecnológica del exterior. Dependencia que se extiende, como veremos, a las grandes empresas gallegas.

En cuanto a los factores que han favorecido el escaso desarrollo tecnológico que afecta a buena parte del conjunto de las empresas españolas, obedece, en cierta medida, según se desprende del análisis de diferentes trabajos a los siguientes factores:

a). La reducida dimensión media de la empresa española. Las PYMES no suelen estar en condiciones de acometer fuertes inversiones en I+D, al no contar con suficientes medios (recursos humanos, financieros, etc., resultándole menos arriesgado y más barato y rentable, a corto plazo, la adquisición externa de tecnología (Braña, J.; y Buesa, M. 1980, p. 329).

b). La ausencia de un nivel de autofinanciación en las empresas, equiparable al de otros países de mayor desarrollo.

c). Falta de trabajo en equipo. En España está todavía muy

extendido el llamado "síndrome del premio Nóbel" (Nuño De Olaiz, J. 1979, p. 26).

d). La constante fuga de cerebros. Como ejemplo apuntar que de los 2.372 físicos licenciados en la Universidad española en las doce promociones anteriores a 1969, 1.630, es decir el 75 por ciento, trabajan en el extranjero (La Vanguardia Española. 16-05-1969). Actualmente el Gobierno español está adoptando todo tipo de medidas (becas especiales, que permitan la reincorporación y el regreso de los científicos españoles que se encuentran trabajando en laboratorios y centros de investigación extranjeros).

e). La desconexión existente entre Organismos públicos de I+D y los distintos centros operativos. Se investiga en pocos sitios y de forma inconexa lo que da lugar a la duplicidad de recursos y a un desaprovechamiento de los resultados.

f). Escasas y a veces incoherentes políticas de estímulo a la investigación y a la inversión científica y a la protección de los posibles resultados. Escasa aportación de recursos estatales a la investigación.

g). Carencia de mecanismos legales adecuados de control y seguimiento de la compra de tecnología extranjera hasta 1973, año en que se regula por primera vez la transferencia de tecnología extranjera.

Resumiendo el contenido de estos factores podemos afirmar

que la causa principal que ha determinado el atraso tecnológico que todavía padece España en relación con otros países de su entorno geográfico, estriba en la ausencia de una política estatal de investigación científica y técnica, hasta mediados los años ochenta, aunque esta sólo sea sobre el papel. La escasez de personal cualificado y la falta de tradición para asumir los riesgos de la investigación propia inclina, a muchas empresas españolas, a importar tecnología extranjera de forma incontrolada.

Ante estas deficiencias, el actual Plan Nacional de Investigación Científica y Desrrollo Tecnológico, aprobado por el Consejo de Ministros el pasado 19 de Febrero de 1988, intenta atenuar, con presupuesto de 634.171 millones de pesetas a invertir durante en el próximo cuatrienio, la debilidad tecnológica que azota a nuestro país. Para ello, se están primando ciertas líneas y campos de investigación concediendo ayudas a instituciones públicas y privadas destinadas a la formación de investigadores y centros de investigación. Aunque estas medidas son novedosas y transcendentes en la historia del desarrollo tecnológico español, habrá que esperar a los resultados para comprobar si se han cumplido los objetivos previstos.

2. LA INVERSION EXTRANJERA

La adopción de medidas legislativas, claramente aperturistas y liberalizadoras, con afán de colaborar decididamente con el capital extranjero, ha favorecido enormemente, la entrada de

inversiones extranjeras. La quiebra del modelo autárquico (Muñoz, J.; Roldán, S.; y Serrano, A. 1979, pp. 18-19), dió paso en 1959 a un sistema manifiestamente liberal y especialmente generoso con los capitales foráneos. Con normas aperturistas, las autoridades políticas favorecieron la entrada de empresas multinacionales (Cabello, A. 1980, pp. 304-312), estableciendo para ello una normativa de control sobre inversiones extranjeras que se ha ido modificando paulatinamente, hasta culminar prácticamente con su total liberalización en 1986. Puede afirmarse con toda rotundidaz que desde 1959 y hasta nuestros días las autoridades españolas han adoptado una política claramente favorable a la entrada de inversores extranjeros, con el propósito de unir la suerte del país y de las empresas españolas a la de los grandes monopolios internacionales (Puelles, J.A. 1980, p. 141).

2.1. MARCO LEGAL

La normativa reguladora de las inversiones extranjeras ha sufrido una clara evolución liberalizadora desde 1959. Por ello, ateniéndonos a la duración y el período en que se desarrollaron conviene establecer dos períodos o etapas para su estudio.

2.1.1. PERIODO 1960-1973

Este período se caracteriza por la puesta en marcha de la nueva política económica surgida al amparo del Plan de Estabilización Económica de 1959. Durante esta etapa, la

inversión extranjera aparece regulada bajo el Decreto Ley 16, de 27 de julio de 1959. Este decreto, que deroga anteriores restricciones que todavía se contemplaban en las normativas vigentes, tiene un claro signo aperturista concediendo amplias facilidades e incentivos a la entrada de capitales foráneos consistentes en:

a). Autorización para controlar hasta el 50 por ciento del capital social de las empresas, no existiendo limitación de porcentaje alguno, según el posterior Decreto 701/1963 de 18 de abril, cuando se trataba de inversiones de capital efectuadas en sociedades productivas que estuviesen comprendidas en los diecinueve sectores de preferente interés económico y social, recogidos en el art. 1 del citado Decreto. Para inversiones superiores al 50 por ciento se requería la previa autorización del Consejo de Ministros. En principio, quedaron excluidas para los inversores extranjeros las empresas relacionadas con la defensa nacional, información y servicios públicos.

b). Decreto de transferencia al exterior de los beneficios en divisas obtenidos y de los capitales invertidos, prácticamente sin ninguna clase de limitaciones (Garcés, V. 1975, p. 9).

c). Posibilidad de obtención de créditos por parte de las empresas con participación extranjera en su capital social, al especificarse que las empresas con participación de capital extranjero podrán recurrir al crédito nacional y extranjero en las condiciones que reglamentariamente se señalen (art. 9,

Decreto Ley 27-07-1959).

No cabe duda de que la adopción de estas medidas y la existencia de poderosos estímulos redundó en un fuerte incremento del volumen de las inversiones extranjeras en España. Así, en el período que va desde 1960 hasta 1973, las inversiones extranjeras en España, en sus tres modalidades básicas, alcanzaron los 290.753 millones de pesetas, pasando de una inversión de poco más de 2.957 millones en 1960 hasta los 65.000 millones en 1973.

2.1.2. PERIODO 1974-1990

Durante este período se llevan a cabo diversas modificaciones relativas a la regulación de las inversiones extranjeras. Con ellas, se dan pasos decisivos hacia la total liberalización del capital prevista para el 1 de enero de 1993. Desde 1974, se han acometido diversas modificaciones tendentes a controlar la entrada de capital extranjero. Estas modificaciones y sucesivos cambios aparecen recogidas en las siguientes normativas:

a). Decreto 3.021/1974 de 31 de octubre. Con él, se aprobó el texto refundido de la Ley sobre Inversiones Extranjeras, cuyo regulamiento quedó promulgado por el Decreto 3.022/1974 de la misma fecha. Conforme a esas disposiciones, la inversión extranjera pasó a ser posible en todos los casos y en todas las formas para cualquier inversionista. Posteriormente el Decreto 3.023/1974 de 31 de octubre eximía de autorización previa las

inversiones mayoritarias en empresas dedicadas a la fabricación en España de bienes de equipo comprendidas en la lista (Apéndice del Arancel de Aduanas regulado por el Decreto 2.790/1965 de 20 de septiembre).

Los citados decretos en sus líneas básicas de actuación, consideraban como posibles sujetos activos de las inversiones de capital exterior en España a todos los extranjeros sin discriminación alguna. Como norma general, el porcentaje máximo de participación extranjera, era del 50 por ciento del capital social de la empresa española, sin más requisito que la simple comunicación al Registro de Inversiones Extranjeras (Hervás Cuartero, E. 1979, pp. 47-67), para su inscripción y control, siendo imprescindible la previa autorización administrativa cuando el porcentaje fuese superior.

b). Real Decreto 623/1981. Este Decreto supuso un nuevo paso en el proceso de liberalización iniciado en 1959, al sustituir la autorización administrativa prevista en la Ley, por la denominada verificación administrativa para determinados supuestos de inversión.

c). Real Decreto 1.042/1985, de 29 de mayo. Este Decreto, comportó cambios más importantes. En efecto, aprovechando la necesaria modificación que había que introducir para adaptar el ordenamiento jurídico a la normativa de la C.E.E., se abrieron las puertas del país, prácticamente sin límites, al capital extranjero, extendiéndose el procedimiento de simple verificación administrativa establecido en el R.D. 623/1981, a

la totalidad de las inversiones cualquiera que sea su cuantía. Las únicas excepciones son las actividades consideradas de interés nacional (Defensa, Información y servicios públicos).

d). Las normas básicas actualmente vigentes sobre inversiones extranjeras en España, están recogidas en el Decreto Legislativo 1.265/1986 de 27 de junio (B.O.E. 27-07-1986) y en el Reglamento de Inversiones Extranjeras en España aprobado con el Real Decreto 2.077/1986 de 25 de septiembre (B.O.E. 7-10-1986). Este conjunto normativo, unido a la reciente Orden de 4 de febrero de 1990 sobre inversiones extranjeras en España (B.O.E. 6-03-1990), significó, de hecho, un paso más hacia la total liberalización de las inversiones en nuestro país. Con esta normativa las inversiones extranjeras son totalmente libres cuando, como consecuencia de la inversión, la participación extranjera no exceda del 50 por ciento del capital social, exigiéndose la verificación administrativa a todos los proyectos en que la participación extranjera exceda del 50 por ciento. Además quedan totalmente libres las inversiones no superiores a los 25 millones de pesetas. La verificación administrativa tiene una mera finalidad de control estadístico e informativo y un deseo de conocer debidamente a los inversores extranjeros que desean adquirir activos empresariales o inmobiliarios en España (Fernández Méndez De Andes, J. 1990, p. 1319).

No obstante, a la espera de la total liberalización de los movimientos de capital (Roldán Jiménez, A. 1990), y a la entrada en vigor de la nueva Ley sobre Inversiones Extranjeras

en España prevista para finales de marzo de 1992, la normativa española vigente mantiene la autorización administrativa previa para las inversiones extranjeras que se pretendan realizar en los ya tradicionales sectores específicos (juego, actividades relacionadas con la Defensa Nacional, televisión, radio y transporte aéreo). En estos sectores, la participación extranjera no podrá superar en todo caso el 25 por ciento del capital social (art. 26 del Reglamento sobre Inversiones Extranjeras).

La aplicación de la Directiva Comunitaria 88/361, sobre liberalización total de movimientos de capital en la C.E.E., aplazada en España hasta el 1 de enero de 1993, supondrá la eliminación de pequeñas restricciones, todavía existentes, sobre la libre circulación de capitales en todos los países de la Comunidad Europea. Actualmente la liberalización ya es efectiva en ocho países. La entrada en vigor de la normativa comunitaria supondrá, por tanto, la total eliminación de barreras a la entrada de capitales extranjeros, favoreciendo la constitución de un auténtico mercado único en el marco de los países de la Comunidad Económica Europea.

2.2. LA PENETRACION DE INVERSORES EXTRANJEROS

Desde un punto de vista global, el conocimiento del grado de penetración del capital extranjero en las empresas industriales españolas fué llevado a cabo por primera vez, en 1972, por el Ministerio de Industria y Energía. Los resultados se referían a las trescientas mayores empresas industriales de España,

resultando que en setenta y seis había participación exterior del 50 por ciento o más, lo que suponía un 25,3 por ciento del total. En tanto que, las participaciones minoritarias, representaban el 20,6 por ciento, lo que suponía un total de sesenta y dos empresas. En resumen, resultaba que el 46 por ciento de las trescientas mayores sociedades industriales españolas contaban con presencia extranjera en su capital social.

Los posteriores estudios realizados por diversos autores han puesto de manifiesto un claro ascenso en cuanto a la presencia de capitales extranjeros en nuestro país. Las medidas y liberalizaciones antes comentadas se traducen en la práctica en un considerable aumento, casi constante, de las inversiones extranjeras, tal y como podemos apreciar en el cuadro 16. Unido a esta contínua entrada de capital, las empresas multinacionales consolidan su posición en nuestro territorio, tal como lo puso de manifiesto, ya en 1973, el estudio elaborado por J.M. Castañé, sobre la presencia de las empresas multinacionales en la industria española. El citado autor distinguió un total de 173 empresas multinacionales con unidades productivas y treinta y seis con unidades de marketing y distribución en España (Castañé, J.M. 1973, pp. 10-15). Un estudio relativamente posterior realizado por J.A. Puelles demuestra la presencia en España de las 500 mayores empresas multinacionales con matriz en U.S.A. y de las 500 con matriz en Europa (Puelles, J.A. 1980, pp. 141-181). Las aportaciones de ambos autores y de otros (Cabello, A. 1980, pp. 305-312), quedaron más que confirmadas con el Censo de Inversiones

Extranjeras realizado en 1980. Este puso de manifiesto la existencia en España de un total de 6.232 sociedades con capital extranjero (Puig Rojas, E. 1980, pp. 7-14).

En los últimos años, especialmente desde 1986, con la entrada en vigor de la nueva Ley sobre Inversiones Extranjeras, eminentemente liberalizadora, centenares de empresas españolas han sido adquiridas por inversores extranjeros (Gómez, C. 1987, pp. 2-5) y (Velasco, J.; Sanz, E. 1988, pp. 58-64). Empresas españolas muy conocidas, especialmente aquellas ligadas al sector alimenticio ("chorizos Revilla", "cervezas el Aguila", "la Cruz del Campo", "Koipe", "Campofrío", "Oscar Mayer", "Bodegas Terry", "La Menorquina", etc...), pertenecen ahora a grupos multinacionales extranjeros. Tan sólo en 1987, según datos recogidos en el Informe Anual de "Alimarket", 431 empresas españolas del sector alimentario tenían participación extranjera en su capital social. Este número de empresas tiende a incrementarse anualmente en un 14 por ciento (Alimarket. 1988, pp. 18-29). Por lo que, actualmente, puede estimarse en más de 500, las empresas controladas en este sector por multinacionales extranjeras (Alimarket, 1990).

Por su alta rentabilidad, productividad y acelerado crecimiento, las inversiones extranjeras tienden a concentrarse mayoritariamente (80%) en la química, metalmecánica, maquinaria eléctrica y vehículos automóviles. Es de destacar, que a partir de 1986, la inversión extranjera en cartera concentra casi el 60 por ciento del total de las inversiones extranjeras registradas en nuestro país. Hasta este año, tal y como se

C.16. INVERSIONES EXTRANJERAS EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA (mill.ptas.)

AÑOS	Entradas efectivas según Balanza de Pagos			Total	Inversión directa mayor del 50 %
	Inv. Directas	Inv. Cartera	Inv. Inmuebles		
1960	2.175	763	19	2.957	134
1961-65 (1)	3.698	3.362	1.688	8.748	3.640
1966-70 (1)	11.915	2.273	6.041	19.875	7.118
1971	14.096	1.783	18.277	34.157	8.914
1972	17.761	2.242	25.459	45.463	8.962
1973	23.504	7.387	34.170	65.061	31.389
1974	20.653	- 3.441	26.987	44.199	11.656
1975	17.627	- 4.031	15.670	29.266	27.911
1976	14.673	- 5.768	12.114	21.019	13.492
1977	23.083	701	17.244	41.030	28.042
1978	46.465	3.323	33.012	82.800	56.887
1979	54.384	6.655	36.803	97.843	80.803
1980	66.398	1.225	41.955	109.579	85.415
1981	84.686	10.610	56.929	152.216	78.604
1982	106.449	1.158	72.809	180.417	182.842
1983	116.882	6.882	113.793	237.558	158.179
1984	147.654	30.295	138.037	315.987	267.007
1985	193.700	120.100	163.100	529.700	280.084
1986	321.300	507.400	194.900	1.350.000	400.903
1987	443.600	1.482.900	227.900	2.224.000	727.279
1988	691.300	1.211.200	274.700	2.248.600	849.500
1989	806.100	1.774.000	311.300	2.993.500	1.247.283

(1) Medias anuales

Fuente: Balanza de Pagos, D.G.T.E. y elaboración propia.

C.17. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Países y territorios	1988		1989	
	Millones de pesetas	%	Millones de pesetas	%
1. España	197.179,2	23,38	343.738,9	17,64
2. Holanda	186.505,0	22,12	190.424,7	15,31
3. Francia	64.763,3	7,68	160.472,6	12,90
4. Reino Unido	110.568,9	13,11	142.701,3	11,47
5. Suiza-Liechtenstein	52.019,8	6,17	90.798,1	7,30
6. R.F.A.	62.841,9	7,45	83.673,8	6,73
7. EE. UU.	33.669,2	3,99	50.873,3	4,09
8. Italia	9.115,7	1,08	38.469,5	3,09
9. Suecia	10.148,1	1,20	33.619,3	2,70
10. Japón	13.201,4	1,57	23.475,0	1,89
11. Bélgica-Luxemburgo	25.270,5	3,00	22.432,3	1,80
12. Panamá	10.068,9	1,19	13.234,8	1,06
13. Gibraltar	5.549,9	0,66	8.992,3	0,72
14. Islas Vírgenes (RU)	0,0	0,00	6.612,4	0,53
15. Portugal	1.314,0	0,16	5.143,5	0,41
16. Finlandia	923,1	0,11	4.158,6	0,33
17. Dinamarca	3.642,1	0,43	3.479,1	0,28
18. Noruega	2.247,0	0,27	2.996,5	0,24
19. Bermudas	2.655,4	0,31	2.830,6	0,23
20. Andorra	882,0	0,10	2.485,3	0,20
20 primeros países	793.683,4	94,12	1.230.611,9	98,94
Otros 81 países	49.570,6	5,88	13.161,8	1,06
Total	843.254,0	100,00	1.243.773,7	100.00

Fuente: Dirección General de Transacciones Exteriores.

puede apreciar en el cuadro 16,la inversión exterior optaba mayoritariamente por la modalidad directa. Esta situación ha cambiado con la liberalización de las inversiones que se realizan en cartera, lo cual explica el fortísimo incremento experimentado en los cuatro últimos años en esta modalidad de inversión.

SEGUNDA PARTE:

LA CONTRATACION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA EN GALICIA

CAPITULO IV: PRINCIPALES VIAS DE ENTRADA DE TECNOLOGIA EXTRANJERA EN GALICIA

Al margen de la tecnología que directa o indirectamente se introduce en nuestra Comunidad Autónoma, mediante el establecimiento de convenios de cooperación técnica entre gobiernos o entre organismos internacionales y gobiernos, así como la transmisión que se produce a través de publicaciones de índole científica, nos interesa, en este capítulo, comentar las tres principales vías a través de las cuales la tecnología extranjera entra en las empresas gallegas. De acuerdo con este planteamiento, distinguiremos tres sistemas fundamentales de transmisión y adquisición de tecnología extranjera:

1. La importación de productos.
2. La inversión extranjera directa.
3. La realización de contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnologia extranjera.

1. LA IMPORTACION DE PRODUCTOS EXTRANJEROS

La compra de bienes de equipo, de consumo o de plantas "llave en mano", supone un intercambio de tecnología en la medida en que ésta se halla incorporada a los bienes que se adquieren, por lo que constituye una entrada indirecta de tecnología. No obstante sólo existirá transferencia de tecnología cuando la empresa adquiriente tenga la suficiente capacidad, medios humanos y técnicos, para reproducir los bienes que han adquirido.

Sin embargo, no toda importación de productos se traduce sistemáticamente en penetración de tecnología extranjera. Esto sólo acontecerá, según Huguel, cuando se trata de productos o de bienes "con fuerte contenido tecnológico". De esta manera los bienes importados tendrán un alto valor tecnológico cuando su fabricación requiera fuertes inversiones en Investigación y Desarrollo. En este sentido, para conocer el contenido tecnológico de nuestras importaciones se deben establecer medidas valorativas a priori de cada partida arancelaria y conocer además el baremo similar establecido en el país de origen (Huguel, C. 1981, pp. 924-929).

La adquisición de plantas llave en mano es frecuente que conlleve simultáneamente asistencia técnica para su puesta en marcha. Es decir que con la importación o compra de maquinaria, plantas industriales y bienes se recibe normalmente ayuda y asesoramiento de técnicos extranjeros, y algo parecido ocurre, en general, cuando el comprador no es capaz por sí solo, de poner en funcionamiento la planta o maquinaria que ha comprado.

En Galicia tenemos numerosos ejemplos que cumplen a la perfección lo que acabamos de señalar. Concretamente la empresa gallega "Lignitos de Meirama, S.A." ha tenido que comprar buena parte de la maquinaria que utiliza, precisando para su instalación y puesta en funcionamiento asesoramiento de técnicos alemanes. Lo mismo le ha sucedido a "FENOSA" y a muchas otras como se verá más adelante.

La internacionalización global de los procesos productivos tienden a favorecer las importaciones. Numerosas empresas gallegas no pueden subsistir sin la tecnología, la maquinaria y las materias primas procedentes del exterior. "ALUGASA" y el complejo industrial de "Alumina Aluminio" de Cervo no pueden producir sin bauxita africana. Lo mismo le sucede a la industria metalúrgica, automóvil, construcciones metálicas etc., e incluso a la propia alimentación: parte de los pollos que se comen en Madrid están alimentados en Galicia con piensos de fabricación gallega pero en base a materias primas USA. Por si fuera poco, los pollos que crían las empresas gallegas proceden de abuelas generadas en los Estados Unidos, y cuya fórmula de elaboración genética desconocen los laboratorios gallegos (Sequeiros Tizón, J.G. 1986, p.196).

Estudios parciales realizados en Galicia, revelan que un elevado número de empresas gallegas utilizan maquinaria importada, especialmente las grandes compañías. Así el 28 por ciento de las empresas instaladas en el polígono industrial orensano de San Ciprian de Viñas poseen una tecnología de producción ajena, procedente del extranjero, especialmente las de mayores magnitudes del polígono (Doval Adán, A. 1988). En este sentido, la importación de bienes y de maquinaria extranjera es una realidad. Prácticamente son escasas las empresas gallegas que no disponen de bienes de producción o de productos tecnológicos fabricados o adquiridos en el extranjero. Un análisis de las tablas Input-Output, elaboradas por el profeor Quintás para Galicia, revelan que el 98,4 por ciento de los inputs intermedios procedentes del extranjero van

a parar a la industria. Mientras que los servicios y el sector agrícola forestal y pesquero absorben tan solo el 0,8 y el 0,5 por ciento respectivamente (TIOGA, 1980).

Finalmente cabe señalar la fuerte conexión existente entre la presencia de capital extranjero y comercio exterior. Según los datos publicados por la Dirección General de Transacciones Exteriores, las empresas que realizan un mayor volumen de importaciones están participadas por firmas extranjeras. A nivel nacional, el 71% de las principales empresas importadoras durante 1987 estaban integradas por capital foráneo.

En Galicia sucede algo parecido ya que las dos primeras empresas gallegas importadoras de bienes extranjeros están participadas por inversores extranjeros. "Citroën Hispania,S.A.", vinculada a la multinacional francesa "Automóbiles Citroën,S.A", hoy integrada en el grupo "P.S.A"., que controla el 100% del capital social de la empresa viguesa y "Pescanova", participada en un 22,5 por ciento por la sudafricana "Imperial Gold Storage".

La importancia del volumen total de las importaciones realizadas por las empresas gallegas puede comprobarse en el cuadro 18 que se acompaña. En efecto, las empresas gallegas importaron productos y maquinaria por valor superior a los 283.000 millones de pesetas en el ejercicio correspondiente al año 1988. Si bien es cierto que más de la mitad de las importaciones se refieren a productos minerales y agropecuarios (52,5%), destaca, sobre todo, el alto porcentaje

CUADRO 18

IMPORTACIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE 1988

PROVINCIAS	IMPORTE (millones)	PORCENTAJE
CORUÑA	138080	49,0
LUGO	17821	6,2
ORENSE	6316	2,2
PONTEVEDRA	121737	42,6
TOTAL	283954	100

FUENTE: Galicia en cifras. Anuario 1989.

DISTRIBUCION SECTORIAL Y PROVINCIAL DE LAS IMPORTACIONES (%)

SECTORES ECONOMICOS (Mercancias)	CO	LU	OR	PO	GALICIA
1. Materias primas agropecuarias	20,6	7,3	3,4	33,7	25,0
1.1. Pescados y mariscos	13,8	0,2	0,1	30,6	19,8
2. Alimentos transformados	5,8	0,1	0,7	3,9	4,5
3. Productos minerales	49,8	33,7	23,1	1,4	27,5
3.2. Combustibles	49,6	3,0	22,3	0,9	25,2
4. Productos químicos, plásticos	2,8	6,5	9,0	6,7	4,9
5. Textil, confección, calzado	3,0	1,0	11,6	2,9	3,0
6. Cerámica, vídrio, cemento	0,3	0,2	2,7	1,0	0,7
7. Madera, cortiza, papel, artes graf.	22,0	2,8	1,6	4,0	3,0
8. Metales y manufacturas	4,2	36,0	10,4	5,2	6,8
8.1. Aluminio y manufacturas	0,6	35,1	0,6	1,4	3,1
9. Maquinaria y aparatos mecánicos	7,2	9,2	27,4	16,3	11,7
10. Maquinaria y aparatos eléctricos	1,5	1,1	0,7	1,9	1,6
11. Material de transporte	1,4	2,0	6,2	22,0	10,4
11.1. Vehículos terrestres	0,8	2,0	6,2	21,8	10,0
12. Otras mercancias	1,1	0,2	3,3	1,0	1,0
TOTAL	100	100	100	100	100

FONTE: Galicia en cifras. Anuario 1989

correspondiente a los productos que suelen llevar incorporada una alta tecnología, especialmente toda la gama de máquinas, aparatos eléctricos y material de transporte. Como dato significativo, señalar que las importaciones de este tipo de productos que llevan incorporada alta tecnología, suponen anualmente el 23 por ciento del total contabilizado. De esta forma, la adquisición de maquinaria, aparatos eléctricos y de otras mercancias de carácter tecnológico suponen para las empresas gallegas un desembolso anual próximo a los 70.000 millones de pesetas. La importación de maquinaría, destinada a las unidades productivas, constituye, por tanto, otra de las vías a través de las cuales las empresas gallegas consiguen habitualmente tecnología extranjera.

No cabe duda de que en muchas ocasiones es inevitable el recurso a la importación de maquinaria y bienes fabricados en el extranjero. Pero en otras la elección reside en la confianza y seguridad que genera la tecnología extranjera. Sirva como muestra las declaraciones de un empresario gallego, recogidas en la Voz de Galicia, al referirse a la maquinaria que utiliza habitualmente en su empresaa. ...A pesar de que sean más caras, nosotros preferimos, por su calidad, comprar nuestras máquinas a empresas extranjeras. Creemos que dan mejor resultado (La Voz de Galicia, 15-6-1989).

2. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

La inversión extranjera directa que se realiza en Galicia, principalmente la que llevan a cabo las empresas

multinacionales, constituye, sin lugar a dudas, otro mecanismo a través del cual penetra indirecta o directamente tecnología extranjera en el territorio gallego. Esto es posible gracias a que esta modalidad de inversión permite al inversor extranjero participar en el gestión y control de una empresa gallega.

Los caminos a través de los cuales se introduce tecnología en Galicia, como consecuencia de la entrada de inversiones directas, son los siguientes:

a). La inversión directa induce transacciones comerciales, potenciando la importación y exportación de bienes y en consecuencia, de forma indirecta, favorece la adquisición de tecnologia foránea. Dos claros ejemplos que se ajustan a este procedimiento están representados por las empresas gallegas "Citroën Hispania" y "Pescanova".

b). La tecnología puede acompañar a la inversión directa que se efectúa, tal y como se recoge en la actual Ley de inversiones extranjeras (Art. 2, apartado 1. De esta forma la tecnología pasa a formar parte del capital de la sociedad, normalmente, en este caso, bajo la forma de patentes o marcas. Esta forma de inversión extranjera aparece recogida en las normas que rigen la inversión extranjera en España. Mediante este procedimiento las sociedades gallegas corren el riesgo de pasar a manos extranjeras con una aportación dineraria mínima o nula, sobre todo si se sobrevalora la tecnología que se entrega. Cuando esto sucede, la inversora ve remunerada la tecnología aportada a través de los dividendos que reciba. Este

procedimiento, fue el seguido por la multinacional "K.H.Deutz" para montar y hacerse con el control absoluto de su factoría en Porriño.

c). La presencia de directivos extranjeros en las empresas filiales. En estos casos se producen cesiones de tecnología de forma no expresa y no amparadas por ningún título o documento legal. Estos directivos, muy numerosos en las empresas participadas por inversores extranjeros que operan en Galicia (Fernández Leiceaga, X. 1991, pp. 610-650), suelen transmitir técnicas de organización, producción o de gestión, que recaban facilmente de la casa matriz. Este tipo de cesión gratuita es muy difícil de medir y cuantificar, al no existir ningún documento legal que refleje la supuesta trasferencia de tecnología. Sin embargo, nos consta la existencia de numerosos técnicos y directivos extranjeros al frente de empresas establecidas en nuestra Comunidad Autónoma, con lo que el recurso a la mano de obra cara y altamente especializada, procedente del extranjero, es una constante en Galicia (Sylvie Oliver, 1988a, p. 56).

Por encima de la importancia que este mecanismo oculto de transmisión de tecnología pueda tener en Galicia, nos interesa resaltar que las empresas multinacionales extranjeras no ceden gratuitamente tecnología a sus filiales establecidas en Galicia. De hecho, las empresas gallegas filiales de firmas multinacionales extranjeras han efectuado desde su constitución un volumen considerable de contratos de transferencia de tecnología con sus respectivas casas matrices. Estos contratos

tecnológicos implican un fuerte desembolso económico que naturalmente corre a cargo de las filiales.

Esta situación, tremendamente irregular, supuso, en cierta medida, el incumplimiento de la filosofía que inspiraba el Decreto número 3099 de 26 de noviembre de 1976, sobre inversiones extranjeras en España. Este Decreto imponía como condición que la sociedad española no realice pagos por transferencia de tecnología al inversor extranjero, sus filiales o empresas asociadas, en ningún caso efectúe pagos de cuantía constante o relacionados con el nivel de actividad de la empresa española. La idea subyacente en este párrafo, conocida como la "clausula de no pago de Royalties", consiste en que una empresa extranjera que participa mayoritariamente en otra española debía ceder gratuitamente la tecnología que precisara la filial en su proceso de producción, sin que pueda cobrar cantidad alguna por la cesión de patentes, marcas y "know-how" en general. Tan solo se admitía, según el citado Decreto, la contraprestación cuando la matriz presta unos servicios de asistencia técnica directamente en beneficio de la filial y no haya ánimo de lucro en ellos. Es decir que, según ese Decreto, una empresa gallega con mayoría de capital extranjero no podía pagar tecnología a su matriz o asociada, salvo que se tratase de servicios de asistencia técnica concretos y debidamente justificados.

El mantenimiento de este criterio durante bastantes años, ha dado lugar en Galicia, como veremos más adelante, al igual que en el resto de España, no a unos menores pagos de tecnología

entre compañías ligadas entre sí, sino a una desviación de los pagos por patentes a los pagos por asistencia técnica, al admitir ésta una cierta contraprestación monetaria.

3. LOS CONTRATOS DE ASISTENCIA TECNICA Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EXTRANJERA

Esta modalidad de transmisión de tecnología constituye, sin lugar a dudas, el mecanismo más claro y preciso mediante el cual entra tecnología extranjera en Galicia. Ello se lleva a cabo mediante el establecimiento de un contrato legal entre comprador y vendedor. En ese documento oficial se especifican detalladamente las condiciones de cesión o compra de tecnología, así como el objeto de la transacción tecnológica y las partes implicadas.

Las prestaciones tecnológicas que las empresas gallegas demandan del extranjero, mediante el establecimiento de contratos, consisten fundamentalmente en tres tipos:

a). Adqusición de tecnología. La compra de conocimientos técnicos en forma de patentes, marcas y modelos industriales diversos.

b). Cesión de uso de tecnología. Este tipo de prestación no implica un cambio de titularirad, sino la posibilidad de explotarla temporalmente, pudiendo referirse a cualquiera de los ejemplos anteriores.

c). Asistencia técnica. Esta puede obtenerse mediante adquisición o cesión de uso temporal. Este tipo de tecnología suele incluir traslado de expertos a las empresas gallegas, realización de estudios previos, formación de personal, mantenimiento de equipo etc.

Los pagos en concepto de compra de tecnología mediante contratos se efectúan en moneda convertible, por lo que la adquisición de tecnología extranjera supone una importante vía de salida de divisas. La cantidad a pagar puede ser fija o variable:

a). Fija. Cuando el precio es fijo se paga con una cantidad única.

b). Variable. si el precio es variable. En este caso se paga en forma de Canon o Royaltys (Sánchez Muñoz, P. 1984, p.37).

Esta vía de adquisición de tecnología es la que va a ser objeto de análisis y atención preferente, en los siguientes capítulos, por ser la más importante de las tres que hemos apuntado.

CAPITULO V: CONTRATOS DE ASISTENCIA TECNICA Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS ENTRE 1965 Y 1987

El estudio de los contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnología efectuados por las empresas gallegas durante el período 1965-1987, resulta sumamente interesante para:

1. Estimar la importancia que ha adquirido en las empresas gallegas esta modalidad de entrada del capital extranjero en este período de tiempo.

2. Conocer el volumen de contratación de tecnología extranjera realizada por las empresas gallegas.

3. Identificar el tipo de tecnología que se adquiere en Galicia.

4. Saber la procedencia geográfica y destino sectorial de la tecnología importada y, en suma, contribuir al conocimiento del grado de dependencia tecnológica de las empresas gallegas propiamente dichas.

1. VOLUMEN DE CONTRATOS TECNOLOGICOS REGISTRADOS

A partir de 1965, las empresas gallegas comienzan a efectuar contratos de tecnología con empresas extranjeras. Este fenómeno, que ya venían realizando con cierta frecuencia las

CUADRO 19 CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
1965	ASTANO	M.A.N.	ALE	Construcción de motores de diesel marinos.
	FENSA	Has Still A.G.	ALE	Construcción de alternadores para buques.
1966	BARREIROS	Bendix Lockhed	FRA	Fción. de material eléctrico para vehículos automóviles.
1967	CENSA	Seaway containers	RUN	Fción. de motores diésel marinos.
	H.J. BARRERAS	Klockner H. Deutz	ALE	Fción. de motores diésel marinos.
1968	CITROEN	S.A. André Citroen	FRA	Fción. de vehículos y piezas.
	ENCE	Sandwell paperconsult, S.A.		Asistencia técnica. Marcha técnica y económica de la fábrica.
1969	MAFRIESA	J. Edelman et Cie.	FRA	Asistencia técnica
1970	ARTISCAR	Camaud Forges	FRA	Asistencia técnica en materia de impresión sobre metal
		Camaud & Forges	FRA	Ingeniería para la puesta en marcha de una imprenta.
	CENSA	Sunds A.B.	SUE	Asistencia técnica en la construcción de equipos, instalación de gestores y plantas de blanqueo y lavado.
	FENYA	A.Van Kaick Werke	ALE	Fción. de generadores trifásicos autorreguladores en ejecución sin escobillas para uso marino y terrestre.
	PLAST. GALICIA	Somepla S.A	SUI	Fción. de cápsulas (tapones) inviolables de plástico.
1971	ASTANO	Flume S. Systems	USA	Asistencia de ingeniería
		Josco Trading C.	HOL	Derechos de construcción y planos de tres tanques de estabilización.
		Flume S. Systems	USA	Planos, información y pruebas de canal de tres sistemas de estabilización flume, para tres buques de tipo containers.
	CERÁMICA DOMINGUEZ	Vitrería di Montorio	ITAL	Fción. de gacetas refractarias.
	CERÁMICA LOURO	Centre D'Etudes et de Realisations et Comerciales Industr.	FRA	Entrega de planos, prestaciones de personal técnico e ingeniería para la construcción mixta de hornos, tunel y secadero acelerado para la fción. de productos cerámicos.
1972	CENSA	Kockums Mekaniska V	SUE	Fción. de maquinaria de cubierta.
	H.J. BARRERAS	Klockner H. Deutz	ALE	Construcción de nuevos tipos de motores diésel.
1973	ALUGASA	C.O.M.E.C.	FRA	Estudio y construcción de fábrica.
	AYCASA	Blohm & Voss A.G.	ALE	Fción. de sistemas normalizados adecuados para buques.
	BARREIROS	Carl Dan Paddinghaus	ALE	Fción. pieza forjadas con estampa.
	CARBONOIL IBERICA	Continental Oil	USA	Desplazamiento de técnicos para diseño de planta de Coke calcinado de petróleo.
	CENSA	Rheinstahl. Wagner	ALE	Prestación de servico en la puesta a punto de un torno al aire.
	CITROEN	Automóviles Citroen	FRA	Fción. de vehículos automóviles.
	COOPER ZELTIA	Cooper Mc. Dougall R.	RUN	Fción. vacunas y otros productos.

CUADRO 19 (Continuación). CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
		Calmic, Ltd.	RUN	Fción. desodorantes y desinfectantes para waters.
	FACTORIAS VULCANO	The Wellcome Foundat	RUN	Fción. de vacunas para animales.
		SocietéFinanciere et Industrielle des ateliers et Chantiers de Bretagne	FRA	Fción. de evaporadoras generadores de agua dulce para la instalación en buques mercantes o de pesca y artefactos flotantes.
	H.J. BARRERAS	Karlstads Mekaniska W	SUE	Asistencia técnica en la construcción de tres turbinas reversibles.
1974	AYCASA	Blohm & Voss Aktieng	ALE	Fción. y venta de sistemas de instalación para buques.
	DALPHI METAL	Dalphi-Metal Bron	FRA	Técnica de espumado de poliuretano para el mercado del automóvil.
	INDUGASA	Automoviles Citroen	FRA	Asistencia técnica para la fción. de juntas homocinéticas.
1975	ALUGASA	Aluminiun Pechiney	FRA	Formación de personal y explotación de fábrica de aluminio.
	ASTANO	V.O. Licensintorg	URS	Fción. de procesos de buques en forma de bulbo.
	CITROEN	Automóviles Citroen	FRA	Fción. de vehículos automóviles
	CENSA	Kockums Mekaniska V.	SUE	Fción. de maquinaria de cubierta accionada por vapor.
		Rheinische Stabl. Werke	ALE	Fción. prensas para construcciones navales.
	COOPER ZELTIA	Welcome Foundation	RUN	Fción. de vacunas contra la enfermedad de Marek.
		Cooper Nutrition Pro.	RUN	Licencia para la fabricación de productos alimenticios para animales
		Wellcome Foundation	RUN	Fción. de maquinaria para desinfección automática de Waters.
	ENVASE CARNAUD	Aluminium of America	USA	Fción. de tapas de fácil apertura.
		Inited Shoe Machinery	USA	Fción. dispositivos para envases.
	FENOSA	Appolonia Consulting	USA	Estudio sísmico-tectónico para ubicación de una central nuclear.
	FORESA	Perstorp, A.B.	SUE	Obtención de formol por oxidación catalítica de metanol
	GENOSA	Societé des Electrodes et Refractaires Sovois	FRA	Licencia y asistencia para la construcción y puesta en marcha de una fábrica de granitos.
	FENOSA	Appolonia Consulting	USA	Estudio sísmico-tectónico de ubicación de central nuclear.
	GRENCO IBERICA	Grenko N.V.	HOL	Asistencia en montaje y ejecución de equipos industriales y comerciales de refrigeración.
	H.J. BARRERAS	Bruselle Marine Ind.	BEL	Fción. de maquinillas de pesca.
	NUCLEAR REGODELA	Gibbs Hill Inc.	USA	Ingeniería para la Central Nuclear de Regodela.

CUADRO 19 (Continuación). CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
	VULCANO	Ste.Financiere et Ind. des Ateleliers Bretagne	FRA	Construcción de vaporadores generadores de agua dulce.
		Ste. Financiere et Ind. des Ateliers Bretagne	FRA	Licencia y asistencia para la fabricación de hélices de paso regulable.
	VAPOR Y COMBUSTION			
	ALUGASA	Orr & Sembower	ALE	Fción. de generadores de vapor.
	ALUGASA	Aluminium Pechiney	FRA	Licencia para el tratamiento de gases de electrolisis y productos fluorados.
		Cedegur Pechiney	FRA	Explotación y desarrollo de talleres de laminación, fundición y extrusión.
		Ste. Conditionnements en Aluminium	FRA	Licencia y asistencia técnica para la fción. hoja fina aluminio.
	ARTISCAR	Carnaud Etablissement	FRA	Licencia y asistencia para impresión y barnizado sobre metales.
	NUCLEAR REGODELA	Appolonia Consulting	USA	Establecimiento de criterios sísmicos diseño central nuclear.
1976	ASTANO	Ste. Gaz Transport	FRA	Fción. de buques para transporte de gas licuado.
		M.A.N.	ALE	Fción. de motores marinos diésel.
		Toyo Menka Kaisha Ltd.	JAP	Fción. de mecanismos de armadura de buques.
	ARTISCAR	Carnaud & Forges	FRA	Impresión y barnizado sobre metal.
	CELULOSA Y PAPEL de Galicia	Pollution Control Co.	SUE	Técnicas de descontaminación de una fábrica de pasta de papel.
	CARZUH	Plantol Werk Hessel M.	ALE	Fción. de adhesivos para encuadernación.
	CITROEN	Informatics, s.A.	SUI	Mantenimiento y actualización del proceso de datos.
		Informatics, S.A.	SUI	Mantenimiento del sistema de proceso de datos.
	COOPER ZELTIA	Cooper Mc. Dougall Rob.	RUN	Fción. de mecanismos de dosificación para descarga de aerosoles.
	FENSA	A.Van Kaick	ALE	Fción. de generadores autorregulables sin escobillas.
	FORESA	Perstorp A.B.	SUE	Obtención de formol por oxidación catalítica de metanol.
	INDUSTRIA Y COMERZIALIZACION AGRARIA.	Vilafria, S.A	POR	Obtención de nuevas variedades de árboles frutales.
	ICI FARMA	Imperial Chemical I.	RUN	Fción. especialidades farmaceuticas
	PLASTICOS DIK	Avri, S.A	FRA	Fción. de equipos electromagnéticos y mecánicos lavacristales.
		Clear Plastique Metal	FRA	Fción. de aireadores chrysler para automóviles.

CUADRO 19 (Continuación). CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
	SOLINDUS	Solupro	LUX	Fción de suelas industriales
	ZELTIA AGRARIA	Plant Protection Ltd	RUN	Fción. de productos para agricultura y horticultura.
1977	ENVAS. CARNAUD	Carnaud	FRA	Fción. de envases metálicos de chapa y aluminio.
		Continental Group Inc.	USA	Fción. de envases metálicos para usos comerciales y tapones corona.
		Continental Group Inc.	USA	Fción. de tapas de cierre hermético al vacio.
	FENOSA	Gibbs & Hill, Inc	USA	Asistencia técnica para una central térmica
	LIGNITOS MEIRAMA	Fried Krup Gmbh.	ALE	Montaje y puesta en marcha de instalación de apilado de estéril.
		Orenstein Koppel	ALE	Instalación, arranque y homogeneización de lignitos.
		Buckau Wolf	ALE	Montaje y puesta en marcha de dos exc avadoras de rodaje.
		Salzgitter Maschinen	ALE	Fción. de instalaciones de almacenamiento de lignito a pie de central térmica.
		Siemens, A.G.	ALE	Ingeniería básica eléctrica para equipos mineros.
		Fried Krupp Gmbh.	ALE	Fción. de machacadora móvil
	NUCLEAR REGODELA	Appolonia Consulting	USA	Estudio capacidad de fallas geológicas en Central Nuclear.
	TABLICIA	Siempelkamp	ALE	Montaje y puesta en marcha de cuatro espaciadoras y de una instalación de prensado.
	TALLERES NUÑEZ	Etablissement Rousseau	FRA	Fción. de gatos elevadores para automóviles.
1978	ANGEL HERMIDA	Gunter Gebhard	ALE	Planificación de una fábrica de muebles.
	ASTANO	Netherlands Ship	HOL	Realizar ensayos con modelos de buques.
	CAUCHO ATLANTICA	Standar Products Fran	FRA	Fción. de perfiles para autos.
	CARZUH	Tivoli Werke A.G.	ALE	Fabricación de adhesivos.
	CITROEN	Informatics, S.A.	SUI	Mantenimiento proceso de datos.
		Automobiles Citroen	FRA	Fción. de vehículos automóviles.
		Informatics, S.A.	SUI	Mantenimiento y actualización de sistema de proceso de datos.
	GENOSA	Societé des Electrodes	FRA	Fción.de electrodos siderúrgicos.
	GRENCO IBERICA	Grenco International	ALE	Fción. de maquinaria y utillaje para la industria del carbón.
	H.J. BARRERAS	Klockner H. Deutz A.G.	ALE	Fción. de motores marinos diésel y estacionarios (P.V.)
	NUCLEAR REGODELA	Kraftwerk Unión	ALE	Estudio preliminar de seguridad de una Central Nuclear.
		Westinghouse Nuclear Europe Inc.	BEL	Información del equipo principal para incluirla en el PSAR de una Central Nuclear.

CUADRO 19 (Continuación). CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
	INTERNACIONAL DE TRANSMIS.	Ste. Industrielle D'applications Nouvelle	FRA	Fción. de dispositivos de acoplamiento elástico.
	SAPROGAL	Conagra Europe Inc.	FRA	Selección genética ganado vacuno.
	SIDEGASA	Mannesmann aktienges	ALE	Utilización de un proceso de colada contínua de acero.
	VASAM	Luchaire, S.A.	FRA	Fabricación y montaje de silenciadores para vehículos.
	VULCANO	Clarke Chapman Thomp.	RUN	Fción. de pirotubuladores de tres pasos.
1979	ASTANO	M.A.N.	ALE	Fción. de motores diésel marinos.
	CARZUH	Macpherson Ind. Coatig	RUN	Fción. de barnices y lacas.
	CITROEN	Informatics, S.A.	SUI	Mantenimiento proceso de datos.
	EVATSA	Cebal	FRA	Fabricación de envases metálicos.
	FENOSA	Combustion Engineering Superheater Ltd. GEC Machines Limited	RUN	Supervisión e ingeniería en central hidráulica.
		GEC Machines Limited	RUN	Supervisión e ingeniería en central hidráulica.
		GEC Machines Limited	RUN	Inspección de rodamientos en varias centrales hidráulicas.
		GEC Machines Limited	RUN	Supervisión y control.
		Boving Co. Ltd.	RUN	Revisión de turbinas de las centrales hidráulicas.
	INDUGASA PRETENSADOS	Automoviles Citroen	FRA	Fción. juntas homocinéticas.
	LOURO	Bwe-Bau Betonwerk	ALE	Construcción de paneles prefabricados de hormigón.
	SAPROGAL	Conagra Inc.	USA	Fción. de piensos compuestos destinados a los animales domésticos.
	SIDEGASA	Engineers Consultants	USA	Formación de personal y puesta en marcha de instalación de acería y laminación.
1980	LOUSEIRAS DE MURAS	Bureau de Recherches Geologiques Minieres	FRA	Investigación geológica para localizar yacimientos de pizarra.
	PLANO	Allibert Explotation	FRA	Fción. de piezas plásticas con destino a la industria motriz.
	PLASTICOS DIK	Avri, S.A.	FRA	Fción. de equipos electromagnéticos y mecanismos lavacristales.
	VULCANO	Fredfriksslad M.Verk	NOR	Fción de plantas sépticas, tratamiento de aguas residuales e incineracores residuales, lodos y basuras.

CUADRO 19 (Continuación). CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
1981	ARTISCAR	Carnaud Emballage, S.A.	FRA	Impresión y barnizado sobre metal.
	FENOSA	GEC Large Machines Ltd	RUN	Supervisión del rebobinado del alternador de centrales hidrául.
	FORESA	Perstorp A.B.	SUE	Producción de formol (P.V).
	GALICIA, S.A.			
	SEGUR.	Coopers Lybrand Assoc.	RUN	Mecanización de sistemas administrativos.
	GOMY M.			
	DEL CAUCHO	Gumasol Werke	ALE	Fción. de ruedas macizas de goma para llantas de neumático.
	H.J. BARRERAS	Klocner H. Deutz A.G.	ALE	Instalación de equipos y automatización del tren de chapa gruesa.
	FACIT IBERICA	Red Fox Industries	UAS	Fción. de plantas de tratamiento de aguas fecales.
	MARPY			
	CONFECCIONES	Billy Bonny	FRA	Fción. de artículos de vestir de señora.
	METALURGICA R.			
	BAJAS	Energie Verfahrenst.	ALE	Fción de equipos de combustión.
	TALLERES VIZA	Cicles Peugeot, S.A.	FRA	Fción. armadura de asientos para vehículos.
	TELEVES	S.I.C.A.R.T.	FRA	Fabricación de antenas de techo para auto-radio.
	VULCANO	Miura Co. Ltd.	JAP	Fción. de calderas acutublares.
1982	SIDEGASA	Ste. Aciers Montereau	FRA	Fción. de acero en horno eléctrico de arco y colada continua.
1983	ASTANO	Ste. Gaz Transport	FRA	Licencia y asistencia para fabricar buques de transporte de gas liquado.
		Nils Weibull A.B.	SUE	Construir pórticos de laboreo de carbón para buques.
		Fried Goldman Intern.	USA	Construcción de plataforma petrolífera de perforación semisumergible.
	BALIÑO E HIJOS	A.E. International	RUN	Licencia para fabricación de cierres herméticos.
		Kamewa, A.B.	SUE	Fción. de hélices propulsoras y de maniobra para buques.
	BANCO PASTOR	Arbat I.K. Ltd.	RUN	Licencia de programa de ordenador para la mecanización del Departamento interno del Banco.
	CARZUH	Tivoli Werke A.G.	ALE	Fabricación de adhesivos (P.V.).
	CITROEN	Automóviles Citroen	FRA	Fción. de vehículos, piezas y elementos de los mismos.

CUADRO 19 (Continuación). CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
	CUEVAS Y CIA	Food And Frozen	ITA	Fción. de confitura y glaseado de castañas.
	EMPRESAS ALVAREZ	Porzellanfabrik Sch.	ALE	Fabricación de porcelanas.
		S.R.I. Internacional	USA	Estudio de factibilidad en el área de nuevas cerámicas estructurales.
	FENOSA	Westinghouse electric	BEL	Asistencia técnica en Central T.
		Turbolufttechnik Gmbh	ALE	Revisión de un ventilador de tipo inducido en una central térmica.
		Sulzer Freres, S.A.	SUI	Revisión de válvulas y el by-pas de una central térmica
	GENOSA	Ste. Electrodes Refra.	FRA	Fción. electrodos siderúrgicos
		Syprim, s.a.	FRA	Ingeniería y asistencia técnica para la construcción de dos equipos de manutención automática
	PLANO	Nobel Bozel, S.A.	FRA	Licencia y aistencia técnica para fabricación de perfiles por extrusión de termoplásticos para el sector del automóvil
	PREBETONG GALICIA	Bettor, S.A.	FRA	Producción de mortero húmedo con efectos retardados.
	SIDEGASA	Metalform Konsult A.G.	SUE	Asistencia técnica de calibrado del tren de laminado
		Thomas Karden	SUE	Asistencia Técnica en puesta en marcha de calibrado del tren de laminación
	TALLERES NUÑEZ	Establissemente Roussea	FRA	Licencia para fabricar gatos elevadores para automóviles (P.V.)
	VASAM	Luchaire, S.A.	FRA	Licencia para fabricar montar dispositivos silenciosos para automóviles (P.V.)
	VECINO	Luccio Costa	ITA	Diseño de prendas de vestir
		Collectión Stile S.A.	ITA	Asistencia técnica para el diseño de prendas de vestir de señora
1984	GENOSA	Toni Casutt	SUI	Fabricación de bandejas de cartón
1985	ARTISCAR	Camaud Emballage	FRA	Licencia y asistencia técnica para impresión y barnizado sobre metales.
	DERMOFARMAN	Roc International S.A.	LUX	Licencia para fabaricar productos cosméticos y dermofarmacéuticos
	EMPRESAS ALVAREZ	Porzellanfabrik Schir.	ALE	Asistencia técnica para la fabricación ce artículos de porcelana

CUADRO 19 (Continuación). CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
	CUEVAS Y CIA	Food And Frozen	ITA	Fción. de confitura y glaseado de castañas.
	FORESA	Perstorp A.B.	SUE	Licencia y asistencia técnica cpara la producción de formol
	H. J. BARRERAS	Klockner H. Deutz. A.G.	ALE	Licencia y aistencia técnica para fabricar motores diéses marinos y estacionarios (P.V.)
	ICI-FARMA	Imperial Chemical Ind.	RUN	Asistencia técnica para la construcción de una planta de producción.
	INDUGASA	Automóviles Citröen	FRA	Fción. de laminado especial
	MARPY CONFECCIONES	Billy Bonny S.A.	FRA	Licencia para fabricar artículos de vestir de señora (P.V.)
	PLASTICOS DIK	Avri, S.A.	FRA	Licencia para la fabricación de equipos electromagnéticos y mecánicos lavacristales
	SIDEGASA	Hamburg Consultig	ALE	Asistencia en el proceso de afino de acero con hornos cuchara
	THUNE EUREKA ESP.	Engineering Gnbh. Imo Industri A.B.	SUE	Licencia y asistencia técnica para fabaricar bombas de husillo IMO.
	XYLAZEL	Desowag Bayer Holzsc	ALE	Licencia y asistencia para fabricar productos protectores para la madera (P.V.)
1986	BANCO PASTOR	Computadora Internacional Copr.	USA	Asistencia en la implantación y desarrollo de una nueva metodología en sistemas PDM-80 y BSP (Plus)
	GENOSA	Auburtín, S.A.	FRA	Asistencia técnica para la construcción de un horno para recoción de electrodos de grafito
	UNICAR E IBECAR	Drogmoller Karosser	ALE	Licencia y asistencia técnica para fabricar bombas mecánicas para alimentacion de gasolina a motores de automóviles
1987	ASTANO	Friede Goldman Ltd.	USA	Licencia de patente y comunicación de know-how para la construcción de una unidad semisumergible de diseño Frie Golman dos (2-1033)
		Gotayerken Arendal AB	SUE	Comunicación de know-how y asistencia técnica para el diseño y construcción de plataformas petrolíferas tipo GUA. Ingeniería de detalle
		Gotaverken Arendal Uk Ltd.	RUN	Licencia de uso de patente, comunicación de know-how y asistencia técnica para el diseño y construcción de plataformas petrolíferas tipo GUA. (Ingeniería básica)

CUADRO 19 (Continuación). CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

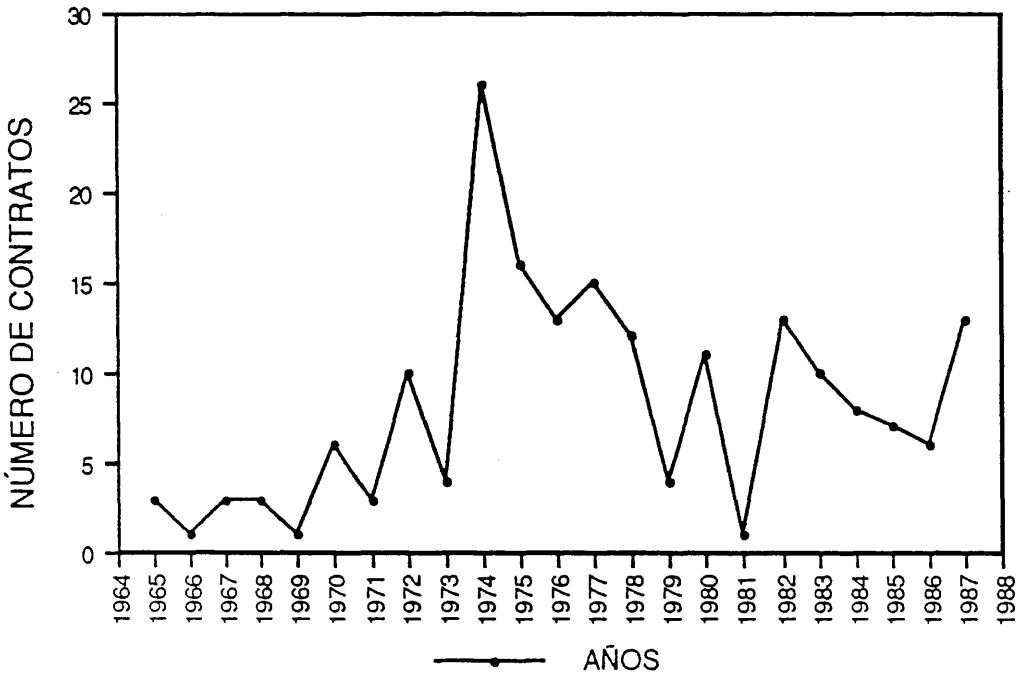
AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
		Friede & Goldman	USA	Licencia de patente y comunicación de know-how para la construcción de una unidad sumergible de diseño 7 Goldman L-1033.
	BALIÑO	Kanewa A.B.	SUE	Licencia de patentes, uso de marca, comunicación de know-how y asistencia técnica para fabricar equipos de propulsión y maniobra mediante hélices de paso variable.
	BANCO PASTOR	Instant Data Ltd.	RUN	Servicios de asistencia técnica en el desarrollo de normas de programación y de mejor tratamiento de los errores en las aplicaciones de teleproceso.
	CARZUH	Tivoli Werke A.G.	ALE	Comunicación de Know-how y asistencia técnica para fabricar adhesivos.
	CITROEN HISPANIA	Beri, S.A.	FRA	Comunicación de know-how y asistencia técnica pra la utilización del software denominado Logicial Aive.
		Automoviles Citröen	FRA	Licencia de uso y marca, comunicación de know-how y asistencia técnica para la fabricación de vehículos automóviles, piezas y elementos de los mismos.
	EVATSA	Ceval ind.	FRA	Licencia de uso de patente y marca, comunicación de know-how y asistencia técnica para la fabricación de envases de aluminio para conservas alimenticias esterilizadas.
1987	FENOSA	Dresser France, S.A.	FRA	Asistencia técnica para la revisión de las bombas de circulación de la central térmica de Meirama
	INDUGASA	G.K.N. Transmisiones	RUN	Sublicencia de uso de patente y marca, comunicación de know-how y asistencia técnica para fabricar juntas trípodes deslizantes y bajas, así como los árboles de trasmisiones que comprenden esas juntas.
	NORAFISH	Aquare A/S	NOR	Comunicación de know-how y asistencia técnica para la construcción de una piscifactoría dedicada a la cría de salmónidos.
	PLANO	Novel Bozel, S.A.	FRA	Licencia y asistencia técnica para fabricar perfiles por extrusión de termoplásticos con asociación o no de metales pra el sector de l automóvil.

CUADRO 19 (Continuación). CONTRATOS DE ADQUISICION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS DURANTE EL PERIODO 1960-1987

AÑO	EMPRESA GALLEGA	EMPRESA EXTRANJERA	PAIS	OBJETO DEL CONTRATO
	TALLERES VIZA	Cycles Peugeot, S.A.	FRA	Licencia de uso de patentes, comunicación de know-how y prestación de asistencia técnica para fabricar armaduras de asientos para vehículos automóviles

Fuente: elaboración propia en base a los datos contenidos en la revista "Economía Industrial". Contratos de transferencia de tecnología extranjera. Números 0 al 267. Ministerio de Industria y Energía. Madrid.

G.2. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EXTRANJERA POR AÑOS



empresas españolas en general desde 1940, adquiere una considerable importancia en Galicia a partir de 1974. Hasta esta fecha el volumen de contratación de tecnología foránea por las empresas gallegas era muy escaso, debido muy probablemete a la debilidad industrial y empresarial que presentaba la región gallega.

Durante el período objeto de estudio, 66 empresas gallegas realizan un total de 194 contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnología, lo que equivale a una media de 2,9 contratos por empresa y de 8,8 por año. Esta cifra de contratos es prácticamente insignificante en relación con el total realizado por el conjunto de las empresas españolas. Según datos del Ministerio de Industria, entre 1.966 y 1.982, excluyendo los datos referentes a los años 1973 y 1974, el número de contratos suscritos por las empresas españolas ascendió a 10.126. Durante ese mismo período de tiempo las empresas gallegas realizaron tan sólo 140 contratos, lo que representa el 1,3 por ciento del total nacional.

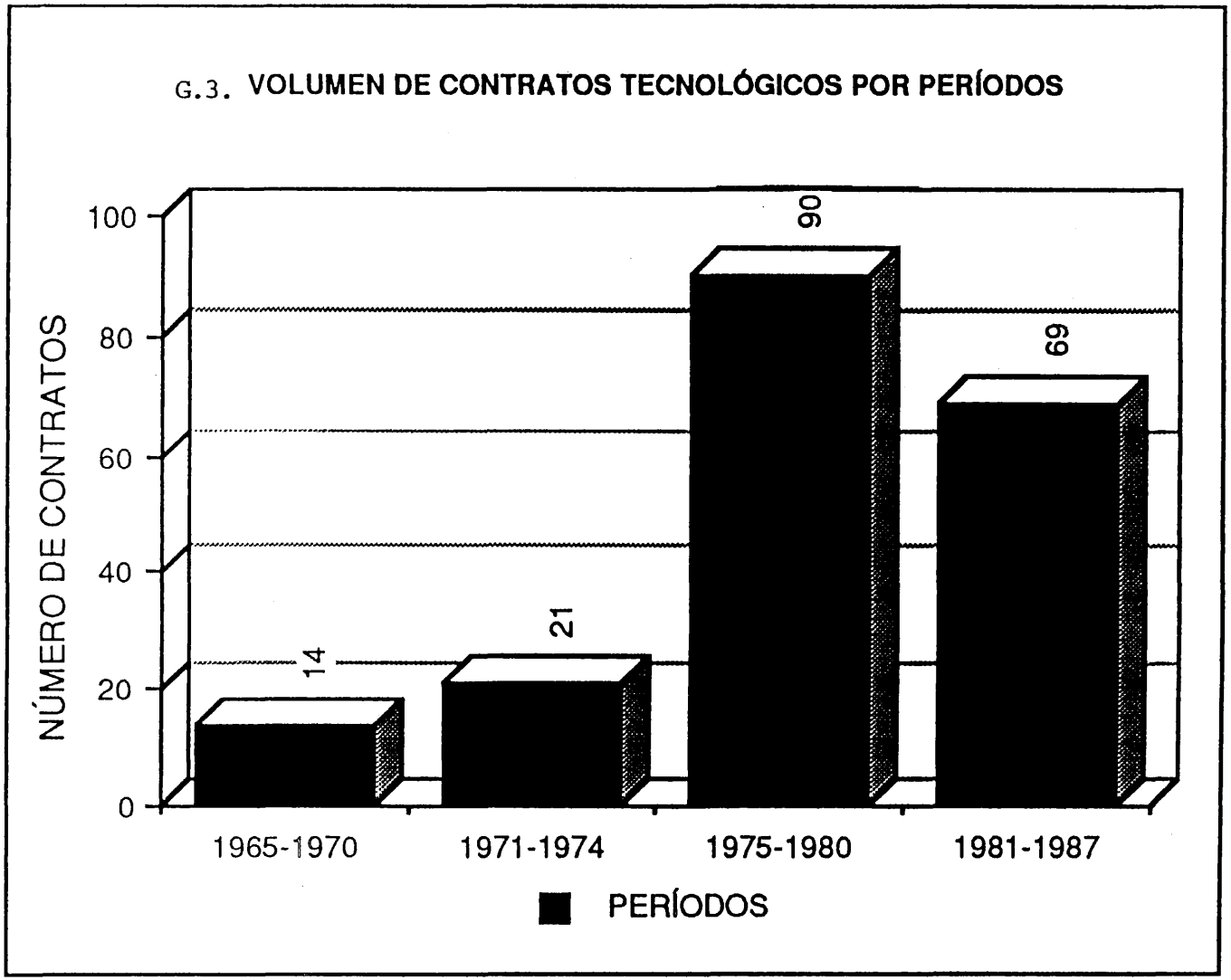
De un modo muy general, este porcentaje bruto indica que la penetración de tecnología extranjera en Galicia vía contratos sigue los mismos pasos y alcanza semejantes proporciones que la inversión extranjera directa en Galicia. Recordemos que Galicia absorbe menos del 1 por ciento del total de la inversión extranjera directa registrada en España. Lo mismo sucede también con los contratos de transferencia tecnológica. Durante el período que estamos estudiando, el 1,4% del total de contratos registrados en España se destinaron a Galicia. Este

idéntico nivel de penetración hace pensar que ambas van muy interrelacionadas. De hecho, hemos comprobado que la penetración de tecnología extranjera tiende a incrementarse a medida que la inversión extranjera directa aumenta. Así buena parte de las empresas con mayor volumen de contratos están participadas por el capital extanjero. Además, notamos como a partir de la instalación de algunas empresas con capital foráneo, la contratación de tecnología se disparó sustancialmente debido sobre todo a los contratos efectuados por este tipo de empresas.

Para un mejor conocimiento sobre la evolución de los contratos a lo largo de los años, podemos establecer, partiendo de los datos reflejados en el cuadro 19, dos períodos claramente diferenciados en función del volumen de contratación y de la media de contratos por año y empresa:

1. Período 1965-1974. Durante este espacio de tiempo las empresas gallegas registraron un total de 35 contratos, lo que supone tan sólo el 18 por ciento del total efectuado (ver gráfica 3). El escaso número de contratos inscritos durante este período de tiempo se debe, entre otras causas, a que hasta finales de 1973 no se disponía de un Registro obligatorio en el que han de inscribirse este tipo de transacciones tecnológicas. A partir de la legislación de 1973 se puede disponer de una información general sobre todos los contratos que se efectúen, ya que es obligatorio desde ese año inscribirlos en un registro creado al efecto en el Ministerio de Industria. La escasa contratación media por empresa 1,7, y el reducido número de

G.3. **VOLUMEN DE CONTRATOS TECNOLÓGICOS POR PERÍODOS**



contratos por año, 3,8, son una consecuencia directa de la débil contratación de tecnología extranjera que durante este corto período de tiempo sólo afectó a veinte empresas.

2. Período 1975-1987. La situación cambia radicalmente a partir de 1.975. Desde ese año la suscripción de contratos de transferencia de tecnología ha experimentado un notable incremento, registrándose en tan solo ese año un total de 26 contratos, cifra casi similar a los registrados durante el anterior período analizado. Durante estos doce años, mucho más dinámicos que los precedentes, se realiza el 82 por ciento de los contratos contabilizados durante el período objeto de estudio. La contratación media por empresa y año experimenta un fortísimo incremento, pasando de una media de 3,8 contratos anuales en el período 1965-1974, a más de 13 durante la etapa 1975-1987. Del mismo modo, la contratación media por empresa se dispara durante este último período, duplicando el valor alcanzado en el transcurso de los años 1965-1974.

Este incremento sustancial del volumen de contratos tecnológicos, especialmente a partir de 1975, creemos que está intimamente relacionado con tres factores externos e internos:

a). La crisis económica mundial, iniciada en 1973 con la subida del precio de la energía y de las materias primas. Esta crisis, que incide en la economía española en 1974, con agravamiento notable a partir de 1975, pone fin al largo y sostenido auge económico inaugurado en la postguerra. A consecuencia de esta convulsión económica mundial, algunas

empresas gallegas desaparecen y otras se ven obligadas a reestructurar sus planes de producción, y hacerse más competitivas, para lo cual van a necesitar tecnología extranjera.

b). La creación de nuevas empresas e industrias al amparo de la política de los polígonos industriales, que experimentan durante este período una fuerte expansión.

c). La reconversión industrial. Numerosas empresas gallegas no resisten el cambio económico que se estaba produciendo en la economía española y mundial durante estos años. En Galicia, la reconversión industrial afectó, y está todavía afectando, sobre todo al sector naval. Para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado actual, tuvo que importar tecnología extranjera en enormes cantidades. El número de contratos de asistencia técnica y de transferencia de tecnología realizados por este sector se sitúa por encima de todos los demás, incrementándose, obviamente, durante los años de la reconversión. Los últimos contratos de tecnología realizados por "ASTANO", durante el año 1987, corfirma nuestro comentario. Esta empresa, para poder construir plataformas petrolíferas tuvo que realizar dos contratos de tecnología extranjera con la multinacional sueca del sector naval "Gotaverken Arendal Uk Ltd". Estos contratos incluían licencias de uso, comunicación de know-how, ingeniería básica y de detalle, así como asistencia técnica para el diseño y construcción de las citadas plataformas.

Por tanto, la reconversión industrial ha sido un factor que obligó a numerosas empresas gallegas, especialmente a las navales, a formalizar contratos de tecnología extranjera para adaptar su producción a las exigencias del mercado actual.

d). El aumento de las necesidades tecnológicas de las empresas gallegas. El mercado cada vez más competitivo exige una mejora en la calidad de los productos fabricados. Para ello las empresas tienen que recurrir a los mercados tecnológicos internacionales, donde se adquiere la tecnología adecuada para producir bienes de alta calidad. Por último, indicar que este aumento significativo en la contratación de tecnología foránea obedece también a la debilidad innovadora.

e). La debilidad innovadora de las empresas gallegas. Constituye, sin lugar a dudas, otro de los factores que ha impulsado en los últimos años la contratación de tecnología extranjera. La mayoría de las empresas, exceptuando algunos casos como Televés, Pescanova y FIMSA, cuentan con una tecnología caduca y obsoleta incapaz de responder a las exigencias de las empreas modernas. Esta insuficiencia tecnológica interna debe subsanarse mediante la importación de conocimientos técnicos foráneos encaminados a renovar el parque tecnológico de las empresas gallegas.

Resumiendo, el mayor volumen de contratos de asistencia técnica y de transferencia de tecnología se realizan durante el período 1975-1987, coincidiendo con la reconversión industrial que afectó, sobre todo, a las empresas del sector naval. Esta

evolución denota, por tanto, una creciente propensión de las empresas gallegas hacia el empleo de recursos tecnológicos foráneos.

1.1. DISTRIBUCION SECTORIAL

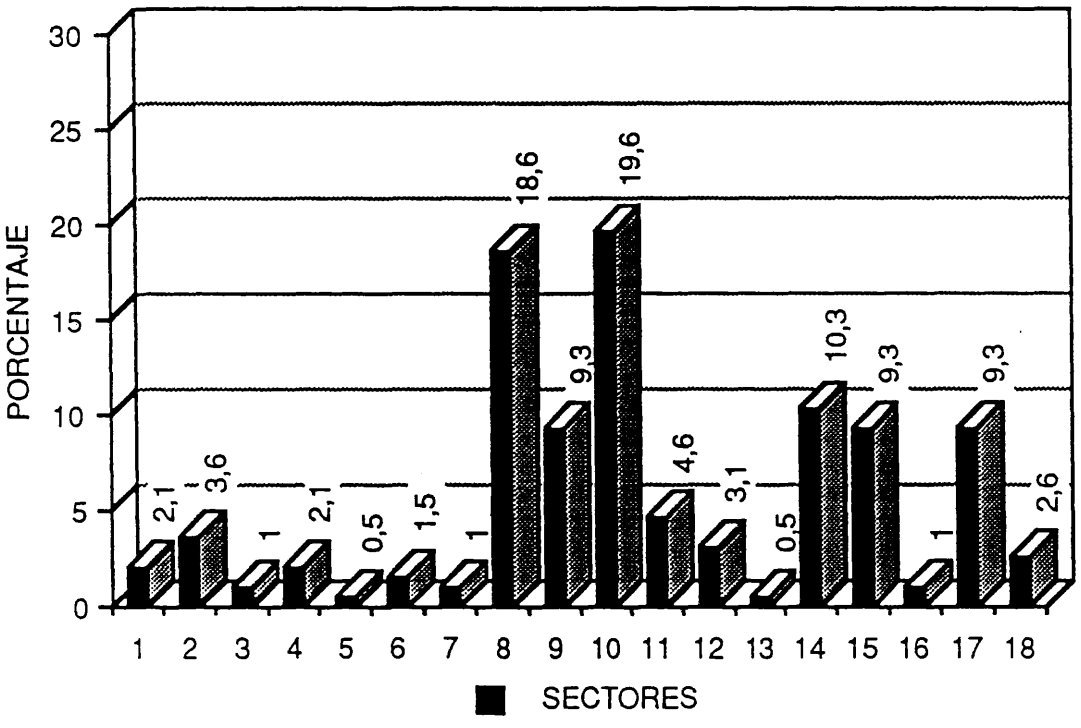
Como se aprecia en la gráfica 4, hay una fuerte concentración de los contratos en seis sectores: naval, químico, construcción de maquinaria no eléctrica, siderometalúrgico, automóvil y energético. Este reducido grupo de sectores económicos realiza más del 76 por ciento de todos los contratos.

Muy por encima de todos los demás, sobresalen el sector naval y el químico. Estos dos sectores son los que demandan un mayor volumen de tecnología extranjera. Por sí solos realizaron un total de 74 contratos de asistencia técnica y de transferencia de tecnología, lo que supone casi el 40 por ciento del total.

Individualmente, el sector de la construcción naval, que es uno de los pilares industriales básicos de Galicia, resulta ser el más dependiente de la tecnología foránea, principalmente desde que se acometió la reconversión naval. La demanda de tecnología extranjera en este sector es alta ya no sólo para la construcción de buques especiales o de plataformas petrolíferas sino también, ya desde 1966, para la construcción de motores marinos.

G.4. **DISTRIBUCIÓN DE LOS CONTRATOS POR SECTORES DE APLICACIÓN (período 1965-1987)**

1. EXPLOTACIONES AGRICOLAS Y FORESTALES. GANADERAS Y PESQUERAS
2. MINERIA
3. ALIMENTACION
4. TEXTIL Y CONFECCION
5. MADERA
6. PAPEL Y ARTES GRAFICAS
7. CAUCHO Y DERIVADOS
8. QUIMICA Y PETROQUIMICA
9. SIDEROMETALURGICA
10. CONSTRUCCION NAVAL
11. FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES METALICOS
12. FABRICACION DE PRODUCTOS CERAMICOS
13. CONSTRUCCION DE APARATOS ELÉCTRICOS
14. CONSTRUCCION DE MAQUINARIA NO ELÉCTRICA
15. CONSTRUCCION DE VEHICULOS
16. INDUSTRIAS DE LA CONSTRUCCION
17. ENERGIA Y AGUA
18. SERVICIOS



CUADRO 20
PROCEDENCIA GEOGRAFICA Y DESTINO SECTORIAL DE LOS CONTRATOS TECNOLOGICOS

P \ S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
R.F. DE ALEMANIA		2					1	5	3	14		3		3	3		2	1
FRANCIA	1	1	1	2			1	12	11	5	5	1	1	8	11		1	
BELGICA								1	1	1							3	
SUIZA						2		1							4		1	
SUECIA						1		4	2	5				4				
ESTADOS UNIDOS	1							1	1	4	4	1		2			6	1
REINO UNIDO								11		3				1			5	3
URSS										1								
PORTUGAL	1																	
ESPAÑA														1		1		
HOLANDA										2			1					
LUXEMBURGO								1							1			
NORUEGA	1									1								
JAPON										2								
ITALIA			1	2								1						
TOTAL	4	7	2	4	1	3	2	36	18	38	9	6	1	20	18	2	18	5

P: países. S: sectores

El otro sector de la economía gallega que presenta también una fuerte dependencia de los conocimientos tecnológicos foráneos es el químico. Este sector depende casi totalmente ya no sólo de la tecnología foránea sino también del capital extranjero. El complejo químico de Porriño, participado por el capital inglés y alemán, elabora todos sus productos farmacéuticos, vacunas, desodorantes, desinfectantes, insecticidas y diversas sustancias a partir de las licencias de fabricación que le conceden mayoritariamente las multinacionales "The Wellcome Fundation Ltd". y "Imperial Chemical Industries". En general, la excesiva complejidad de este sector y el escaso nivel de investigación existente en Galicia contribuyen a incrementar la dependencia tecnológica del sector.

Otro sector que aparece con una participación reseñable es el de la construcción de maquinaria no eléctrica que en Galicia da vida a algunas empresas que se dedican a producir juntas homocinéticas y diversos tipos de bienes de equipo, generalmente relacionados con la maquinaria pesada.

El sector que aparece también con una participación nada despreciable es el energético. Esto está en parte relacionado con el intento de construir una planta nuclear en Galicia. Siendo este aspecto de la tecnología contratada uno de los temas menos conocidos de la política energética gallega.

La siderugia y la metalurgia gallega, principalmente la relacionada con el aluminio, es un buen cliente de la

tecnología foránea, principalmente de la francesa.

Por último, aunque con un reducido número de contratos, se encuentra el sector de la fabricación de productos metálicos. Generalmente, se realizan contratos de tecnología con empresas extranjeras para poder fabricar envases de hojalata para el subsector conservero. Concretamente la construcción de este tipo de envases en Galicia está prácticamente controlada, en su totalidad, por la multinacional francesa "Carnaud Metal Box".

El resto de los contratos tecnológicos se reparten, casi a partes iguales, entre los demás sectores de actividad. En todos ellos existe alguna empresa que ha efectuado algún contrato de tecnología, aunque en algunos, el nivel de contratación es muy bajo. Esto sucede en aquellos sectores donde existen empresas gallegas con capacidad de generación de tecnología propia y de escasa dependencia tecnológica. Es el caso, por ejemplo, del sector de la construcción de aparatos eléctricos y el de la madera, que sólo realizaron en el período objeto de estudio dos contratos, al contar con dos empresas, "TELEVES" Y "FIMSA", capaces de innovar.

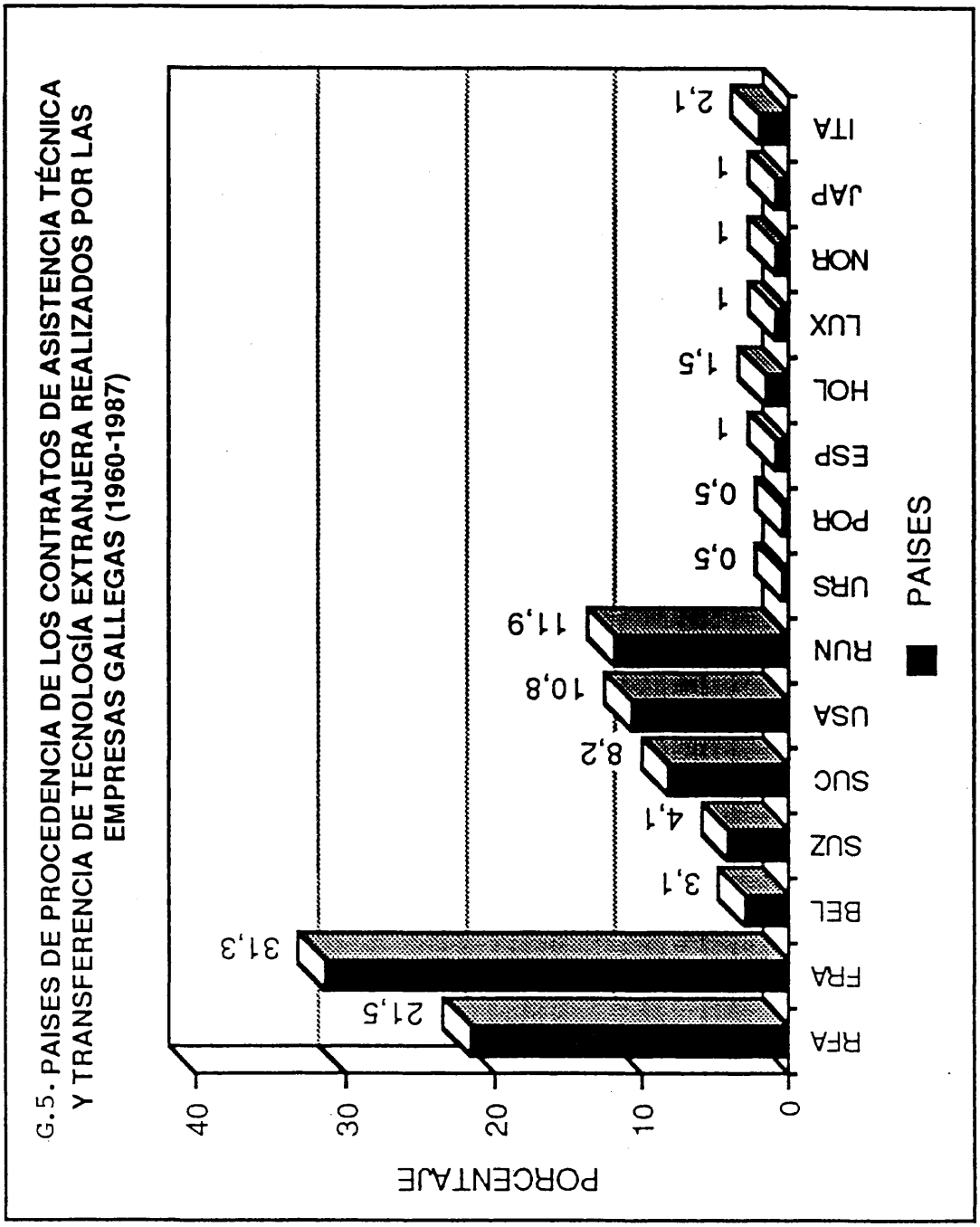
1.2. PROCEDENCIA GEOGRAFICA

Por lo que se refiere a la procedencia geográfica de los contratos que formalizaron las empresas gallegas durante el período 1965-1987, en el cuadro 20 se exponen los datos que corresponden a cada país.

En efecto, son cinco los países que destacan notablemente como principales proveedores de tecnología de las empresas gallegas: Francia, República Federal de Alemania, Reino Unido, Estados Unidos y Suecia. Países que en su conjunto ofertan algo más del 84 por ciento del total de contratos registrados por las empresas gallegas. De manera especial, sobresalen Francia, República Federal de Alemania, Reino Unido y Estados Unidos. De este cuarteto de países procede el 75,7 por ciento de los contratos. Pero muy por encima de todos ellos destacan Francia y la República Federal de Alemania. Estos dos países ofertan más del 53 por ciento de la tecnología que contratan las empresas gallegas (ver gráfica 5). El comportamiento es prácticamente el mismo para el conjuto de las empresas españolas que optan mayoritariamente por la tecnología francesa y alemana, tal y como hemos tenido ocasión de comprobar en el cuadro 15.

Posiblemente sorprenda la posición ocupada por Francia como primer país suministrador de tecnología durante estos años, por delante incluso de países tecnológicamente mucho más avanzados como son Estados Unidos o la R.F.A. La verdad es que no resulta fácil ofrecer una explicación plenamente satisfactoria de este hecho. Pero nos inclinamos a pensar que, además de razones meramente culturales y de proximidad geográfica, habría que acudir a la importancia cualitativa de los contratos, cuestión que abordaremos más adelante, y a otros factores, tales como los numerosos intereses financieros y empresariales que los franceses tienen en Galicia. No olvidemos que, como bien se puede apreciar en el cuadro 39, Francia es hoy por hoy uno de

G.5. PAISES DE PROCEDENCIA DE LOS CONTRATOS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS (1960-1987)



los principales países que registran un mayor volumen de inversión extranjera directa en Galicia. Por otro lado, la tecnología francesa no se dirige exclusivamente al sector automovilístico, como en un principio pudiera suponerse, sino que se difunde por numerosos sectores, concentrándose sobre todo en cuatro, tal y como se puede apreciar en la gráfica 6.

Los datos que aparecen en la gráfica, confirman la preponderancia de los países de la C.E.E. Estos, proporcionan cerca del 75 por ciento de la tecnología que importan las principales empresas gallegas. El resto procede a partes iguales de los países nórdicos, Suiza y de Estados Unidos. En líneas generales, estos resultados coinciden con el caso español, ya que Francia, USA, R.F.A., Reino Unido, Italia y Suiza, suelen ser los países preferidos por el conjunto de las empresas españolas para abastecerse de tecnología extranjera (ver cuadro 15).

2. PRINCIPALES PAISES QUE SUMINISTRAN TECNOLOGIA

Para un conocimiento más detallado sobre el destino sectorial de la tecnología que procede de cada país, es conveniente estudiar individualmente cada uno de los principales países que suministran tecnología a las empresas gallegas mediante contratos.

2.1. FRANCIA

Francia es el principal proveedor de tecnología de las

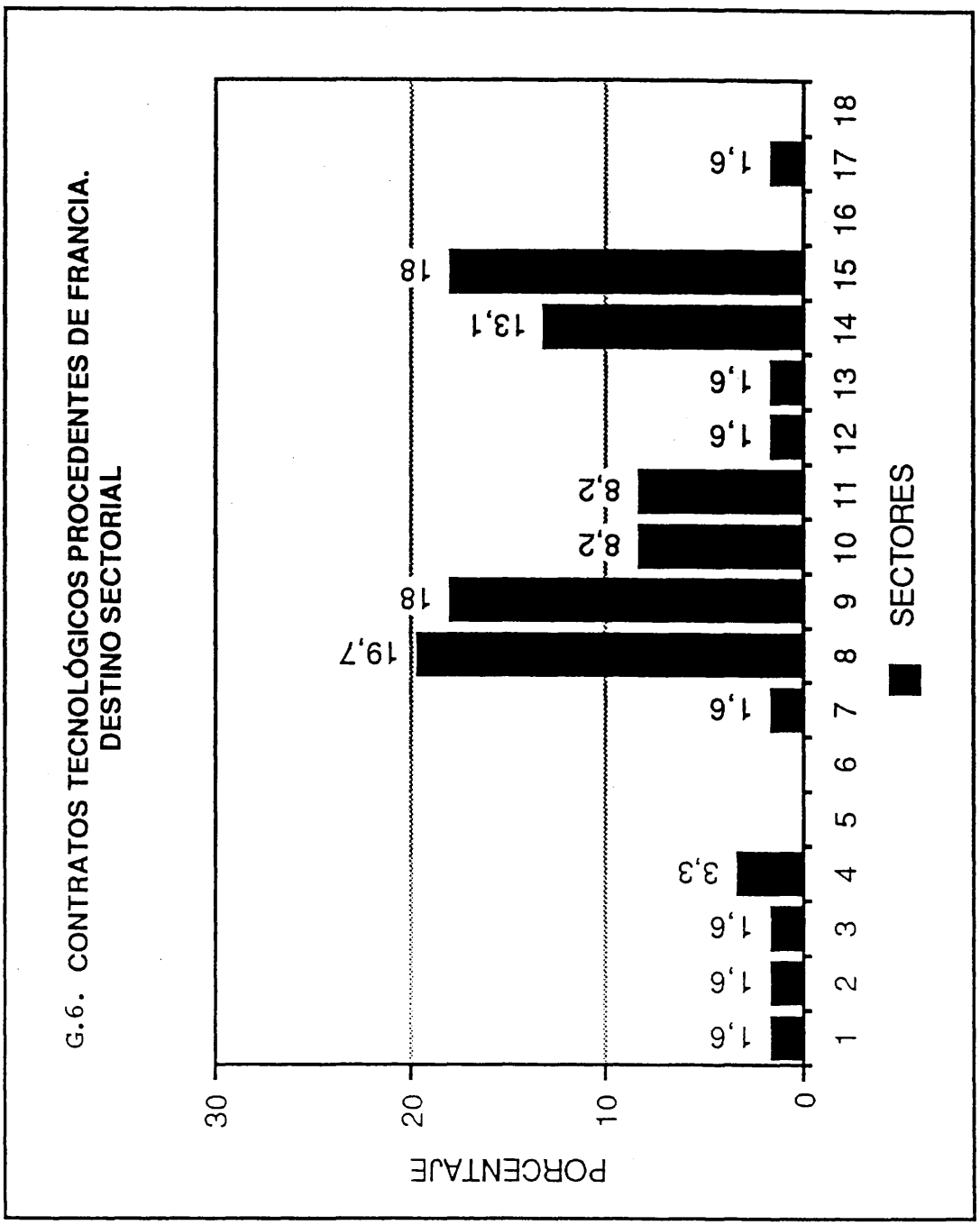
empresas gallegas, al proceder de este país un total de 61 contratos, lo que supone el 31,4 por ciento de los registrados por empresas domiciliadas en Galicia. Si observamos la gráfica 6, el destino sectorial de los contratos que se realizan con empresas multinacionales francesas, descubrimos que el sector químico, el siderometalúrgico, la construcción de vehículos y el sector de la construcción de maquinaria no eléctrica son los principales clientes de la tecnología francesa, al acaparar estos casi el 69 por ciento de los contratos. La construcción naval y la fabricación de productos minerales metálicos absorben sólo el 16,3 por ciento.

El destino de la tecnología francesa hacia esos sectores no es aleatoria, sino que obedece a múltiples conexiones existentes entre las empresas gallegas demandantes de tecnología y los intereses empresariales franceses. En este sentido debemos apuntar que buena parte de las empresas gallegas que contratan tecnología francesa están participadas por capital galo. Esta situación determina la existencia de numerosos vínculos de dependencia tecnológica de las filiales gallegas con sus casas matrices.

En el sector químico, el capital francés controla las empresas "La Artística de Vigo" y "Plano S.A". Estas empresas efectuaron un buen número de contratos tecnológicos con el país vecino.

En el sector siderometalúrgico, la multinacional francesa "Pechiney Ugine Kuhlmann-Bale", una de las líderes mundiales

G.6. CONTRATOS TECNOLÓGICOS PROCEDENTES DE FRANCIA.
DESTINO SECTORIAL



del sector del aluminio, controla más del 38% del capital social de la empresa coruñesa "Grafitos Eléctricos del NW". La citada multinacional se ha encargado sobre todo de la asesoría tecnológica y del abastecimiento de maquinaria adecuada para la fabricación de electrodos de grafito para hornos eléctricos, así como de la formación técnica del personal. Esta empresa transnacional participó también con un 66,7 por ciento del capital social en el nacimiento de la empresa "Aluminio de Galicia S.A.", empresa que efectuó numerosos contratos de tecnología con el grupo P.U.K. El asesoramiento tecnológico de este gigante francés del aluminio llegó también al complejo industrial de San Ciprián, en el municipio lucense de cervo, con la instalación de "Alúmina Española S.A." que recibió apoyo tecnológico y científico del mencionado grupo francés.

Por último nos queda referirnos a la presencia del capital francés en el sector del automóvil. El grupo multinacional francés "Automobiles Citroën, S.A.", ahora filial del grupo "Peugeot S.A.", controla el 100 por ciento del capital de la empresa viguesa "Citroën Hispania,S.A.", que contaba, además, con una factoría de producción en Orense, dando empleo en su conjunto a 8.785 trabajadores. En la provincia de Orense ha comenzado a funcionar recientemente una factoría de "Sommer Allibert S.A." y "Labauto Ibérica, S.A.", dedicadas a la fabricación de productos auxiliares para la industria del automóvil, de capital totalmente francés.

En el sector dedicado a la construcción de productos minerales metálicos también encontramos capital francés. Así la

multinacional "Carnaud,S.A.", dedicada a la fabricación de envases metálicos para conservas, además de mantener una factoría de producción en Vigo, participa en el capital social de "Envases del Atlántico,S.A", ahora "Cebal Ibérica", integrada en la estructura de filiales del grupo "Pechiney".

Pero las sociedades con capital francés implantadas en la Comunidad Autónoma gallega no se dedican exclusivamente a actividades industriales, sino también a las bancarias y comerciales. Los bancos "Banque National de Paris" y la "Société Géneral de Banque en Espagne" tienen agencias en la Coruña y Vigo.

En el terreno de los Grandes Almacenes, el dominio del capital francés es abrumador. Los hipermercados "Alcampo", propiedad de la cadena francesa "Samu-Auchan", cuenta con un centro en La Coruña, otro en Ferrol y dos en vigo, esperando instalar próximamente otros dos en Lugo y Orense. Mientras tanto el grupo francés "Promodes" explota "Continente", otra de los grandes superfícies comerciales instaladas en La Coruña. La construcción de este hipermercado ha corrido a cargo de la empresa "Aceroid, S.A.E.", con delegación propia en La Coruña desde 1988 y propiedad de la francesa "Smac Aceroid".

Aunque son escasos los contratos de procedencia francesa que van a parar al sector alimentario, la multinacional francesa "Besnier", dedicada a la elaboración de productos lácteos, mantiene una factoría de producción en Villalba y una planta de recogida y refrigeración en Sigüeiro. Del mismo modo, "Union

Laitaire Normande" controla actualmente al grupo "Larsa", integrado por cinco empresas del sector. La presencia francesa es también significativa en la elaboración de piensos y productos comerciales diversos. Así el grupo galo "Stablissementns Guyomarch" participa en la empresa coruñesa "Unión Técnica Ganadera". Lo mismo acontece con la multinacional "AVIP,S.A." que controla el 70% de la empresa viguesa "Cedal" y con el grupo transnacional parisino "Lesieur" presente en la empresa "Kelsa" de Culleredo, durante bastante tiempo, hasta su reciente adquisición por la multinacional italiana "Ferruzzi".

En el sector minero, el capital francés controla algunas empresas dedicadas a la explotación de pizarra, caso de "Pizarras Galicera,S.A." y "Pizarras y materiales", así como la "Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya España" en la cual el 98% del capital pertenece a la multinacional francesa "Société Miniére et Metallurgique de Peñarroya", que conjuntamente con "Río Tinto Patiño", explotan los recursos cupríferos existentes en Galicia. Por último, en el ramo de la construcción, el grupo "Citroën Peugeot Talbot es propietario de la empresa orensana "Beccosa S.A.".

Con todo lo que acabamos de exponer, no debe sorprendernos que Francia constituya el principal país de procedencia de los contratos de tecnología, al existir en Galicia numerosas empresas que están participadas o son filiales de multinacionales galas (Sylvie Oliver, 1988b). En casi todos los sectores de la economía gallega existe inversión extranjera

directa francesa, tal y como tendremos ocasión de comprobar en la cuarta parte de esta investigación.

2.2. REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

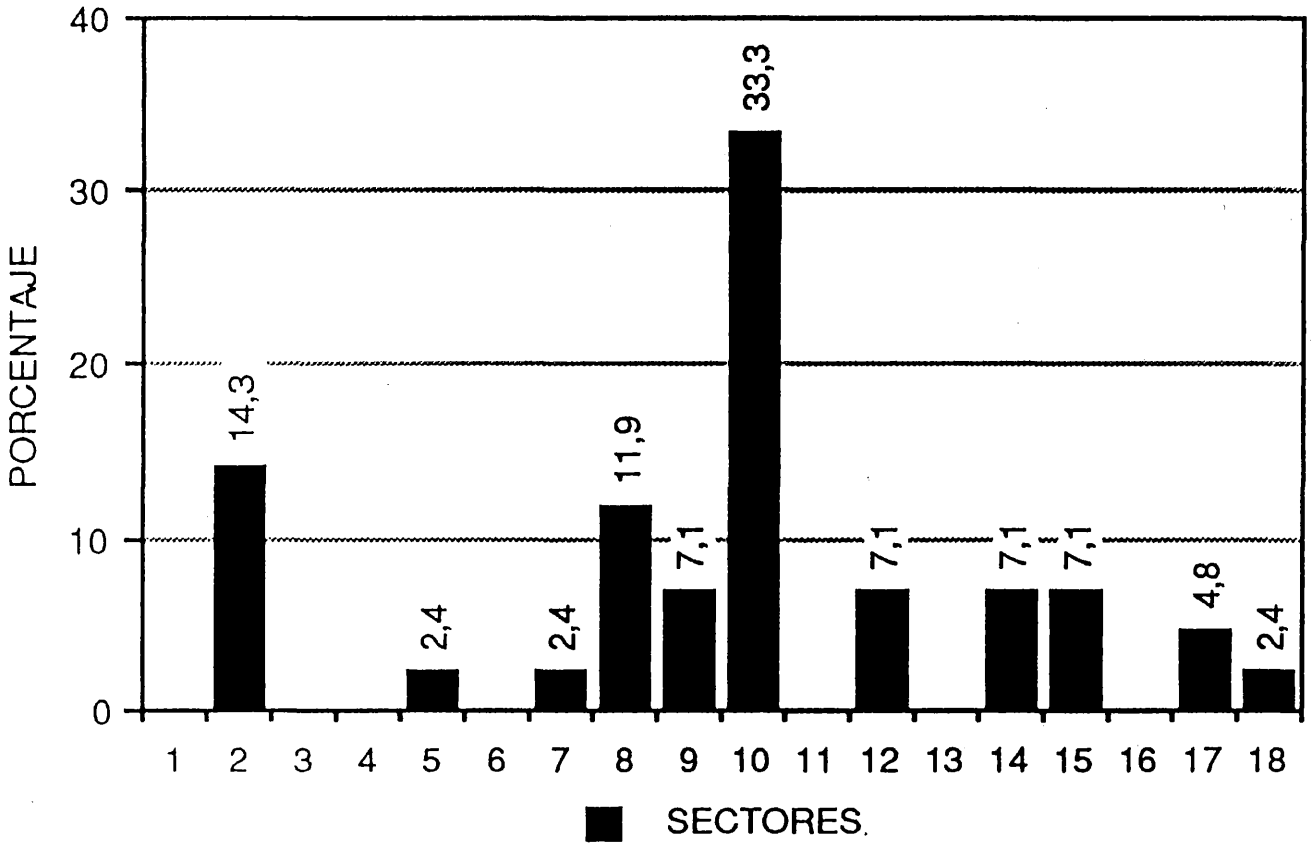
Como se aprecia en la gráfica 7, la tecnología alemana se dirige fundamentalmente al sector naval. Este sector absorbe por sí solo, casi el 34 por ciento de los contratos procedentes de la República Federal de Alemania. De forma conjunta, el sector naval, el químico y el minero son el destino preferente de los contratos de asistencia técnica y de transferncia de tecnología procedentes del país germano, al acaparar éstos casi el 60 por ciento de la tecnología importada de Alemania.

Entre las razones que pueden justificar el destino sectorial de los contratos tecnológicos procedentes de la República Federal de Alemania nos inclinamos a pensar en:

1.El reconocido prestigio internacional del nivel tecnológico alcanzado por la industria alemana. Este país cuenta con un prestigio tecnológico invidiable, ya no sólo en el sector naval, químico y automovilístico, sino también en las distintas actividades de la industria pesada, así como en casi todos los sectores punteros de las actividades industriales.

2.La existencia de empresas gallegas filiales de multinacionales alemanas. Esta circunstancia, que se daba claramente con Francia, la encontramos también en algunas empresas gallegas participadas por la inversión extranjera

G. 7. CONTRATOS TECNOLÓGICOS PROCEDENTES DE R.F.A.
DESTINO SECTORIAL



directa alemana. Los intereses germanos en Galicia están presentes en el sector minero a través de la empresa "Rathschek Pizarras, S.A.". Aparte de esta participación directa en el sector minero, la R.F.A. aporta, como veremos, buena parte de la tecnología que utilizan algunas empresas mineras gallegas.

En el Sector químico la presencia alemana es muy significativa. Dos multinacionales de este sector están presentes en Porriño. El 50 por ciento del capital de "Xilazel,S.A.", dedicada a la fabricación de pinturas y de productos protectores y embellecedores para la madera, está en poder de la firma germana "Desowag Bayer Holzschutz"; y la alemana "Lignotock Gmbh" posee casi la totalidad de las acciones de la empresa "Lignotock Galicia,S.A." Mientras tanto, otra multinacional alemana "Feldmühle-Nobel", una de las principales suministradoras de la tecnología que utilizan varias empresas gallegas dedicadas a la producción de pasta de papel, proyecta instalarse próximamente en el municipio coruñés de As Pontes (La Voz de Galicia, 16-4-1988, p.61). El consorcio alemán, integrado por once empresas, constituye el mayor grupo papelero de Europa y uno de los principales del mundo.

En el sector naval, la R.F.A. es el principal país proveedor de tecnología de ese sector. Actualmente el grupo multinacional "Klöckner-Humboldt-Deutz (K.H.D), con sede central en Colonia, tiene, desde 1.988, una factoría de producción de motores marinos. Sin embargo, esta potente empresa multinacional, que no se instala en Galicia hasta 1.988, ya venía estableciendo, desde 1.966, acuerdos de carácter tecnológico con la empresa

gallega de la construcción naval "Hijos de J. Barreras". Acuerdos mediante los cuales, la empresa gallega llegó a fabricar motores diesel bajo licencia de K.H.D (La Voz de Galicia, 30-6-1988, p.61).

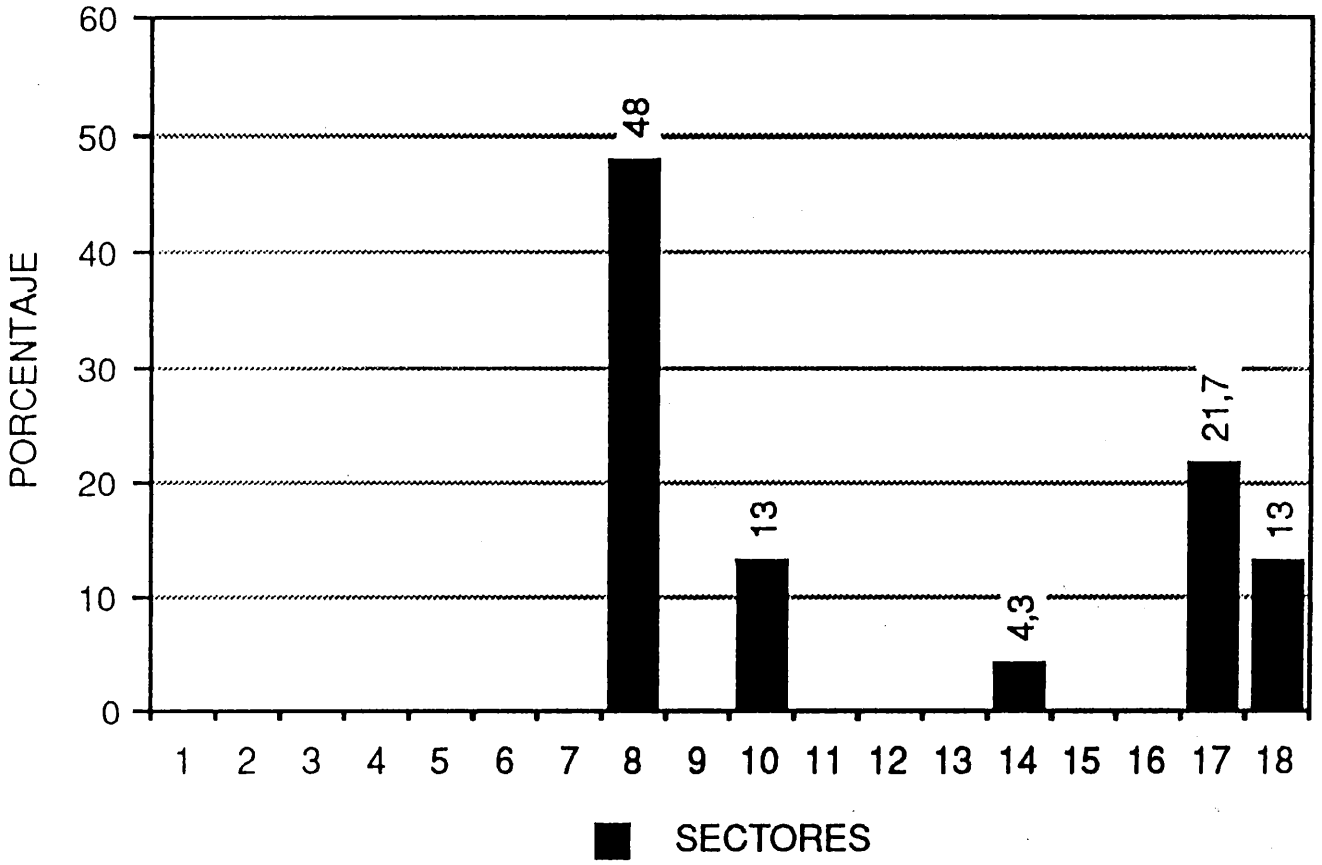
Como consecuencia de estos hechos, hay que decir que la aportación tecnológica alemana es muy importante, especialmente en el sector naval y en el químico.

2.3. REINO UNIDO

Los contratos procedentes del Reino Unido se concentran fundamentalmente en dos sectores: en el químico y en el energético. Estos absorben más del 65 por ciento del total de contratos realizados con ese país. El resto se dirige casi exclusivamente al sector naval y al de los servicios, que acaparan conjuntamente el 26% (ver gráfica 8).

Individualmente, el sector químico es el que recibe la mayoría de los contratos tecnológicos procedentes del R.U., casi el 50 por ciento. El fuerte volumen de contratos tecnológicos que proceden del Reino Unido y que van a parar al sector químico obedece, sin lugar a dudas, a la presencia en Galicia de dos potentes multinacioanles químicas inglesas: la "The Wellcome Fundation Limited y "Imperial Chemical Industries-Fharmaceuticals Division" (I.C.I-Farma). Estas dos poderosas multinacionales del sector, controlan prácticamente el complejo químico de "Zeltia,S.A", localizado en Porriño desde 1964. La participación de estas dos multinacionales de la

G. 8. CONTRATOS TECNOLÓGICOS PROCEDENTES DEL REINO UNIDO. DESTINO SECTORIAL



farmacia veterinaria, humana y agrícola, dentro de "Cooper-Zeltia", "Zeltia Agraria" y de "ICI-Farma", alcanza más de la mitad de sus respectivos capitales (Fomento de la Producción, 1988).

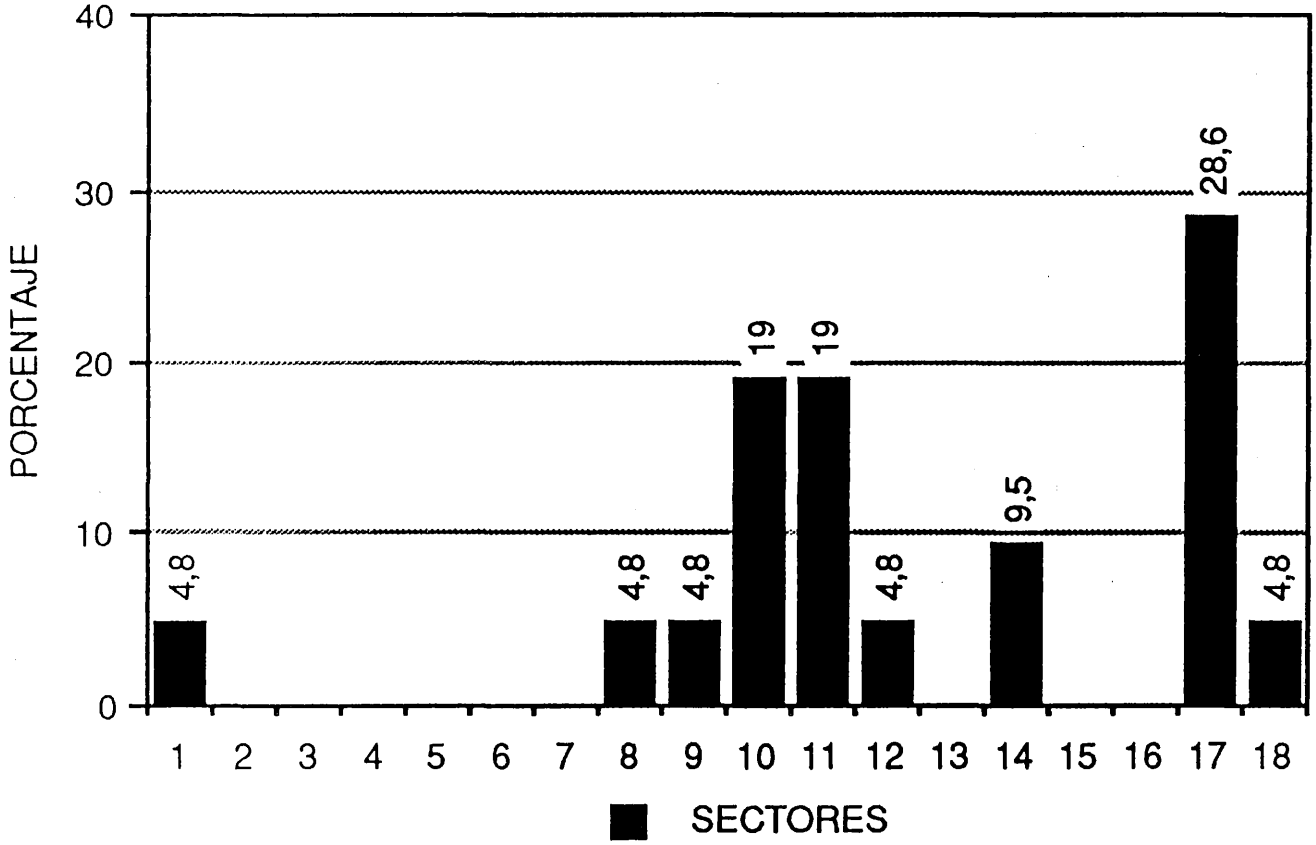
En el sector de los servicios, el grupo financiero "Barclays Bank,S.A.E." del Reino Unido, cuenta con sucursales bancarias en La Coruña, santiago, Ourense, Vigo y Pontevedra, convirtiéndose, con seis sucursales, en uno de los grupos bancarios extranjeros más extendido en Galicia, lo que facilita los intercambios comerciales y fianceros, además de afianzar los intereses ingleses en la Comunidad gallega.

2.4. ESTADOS UNIDOS

La tecnología importada de Estados Unidos se dirige fundamentalmente al sector energético, al naval y a la fabricación de productos metálicos, que unidos absorben más del 66 por ciento de la tecnología procedente de ese país norteamericano (ver gráfica 9).

Individualmente, el sector que recibe el mayor número de contratos norteamericanos es el energético, al que se destina cerca del 30 por ciento de la tecnología importada de USA a través de los 21 contratos que las empresas gallegas, fundamentalmente, "FENOSA", efectuaron con grupos empresariales de Estados Unidos. Con ello, USA se convierte en uno de los principales países proveedores de tecnología de las empresas gallegas. Ello se debe también, en gran parte, a los numerosos

G. 9. CONTRATOS TECNOLÓGICOS PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS. DESTINO SECTORIAL



intereses que las empresas norteamericanas mantienen en nuestra Comunidad Autónoma. No olvidemos que Estados Unidos fue uno de los países que, en los últimos años, realizó más inversiones directas en la comunidad gallega, especialmente en el sector agroalimentario.

Varios grupos multinacionales norteamericanos están presentes en Galicia desde hace bastante tiempo. La multinacional petrolera estadounidense "Marathon International Oil Company" llegó a poseer el 28% del capital social de la refinería coruñesa de petróleos, "Petrolíber", ahora fusionada con "Empetrol". Otra multinacional norteamericana, "Conagra Inc.", con filiales en la Coruña, dedicada a la elaboración de piensos compuestos y principal grupo cárnico de Estados Unidos, al fusionarse con el grupo "Holly Farms", controla en Galicia varias empresas: "Saprogal", "Aldea,S.A", "Frigsa", el 50% de "Bioter", y es propietaria, desde enero de 1987, de las fábricas de piensos del grupo francés "Sanders International", sitas en Lugo y en Valencia (La Voz de Galicia, 10-4-1987). El capital norteamericano está presente además en "Kraff Leonesas", que tiene instalada una planta en Ribadeo. El 100 % de esta empresa está en manos de la multinacional "Kraft Incorporated" del grupo Rockefeller. "La Toja Cosméticos,S.A.", con factorías en la Coruña y el Grove, llegó a pertenecer en su totalidad a la multinacional estadounidense "Guillet". En 1990, optó por venderla a la multinacional sueca "Nobel Industrier". Al mismo tiempo, las fábricas que "Mantequerías Arias,S.A" e "Industrias Lácteas Leonesas, S.A." tenían en Galicia estabán controladas desde 1967 por el capital norteamericano. Asimismo,

los inversores de Estados Unidos participaron también en el control de la empresa papelera "Cartonajes Vigueses", ahora "Carto España", propiedad del grupo multinacional irlandés "Smurfit Jefferson".

En Santiago de Compostela la firma transnacional norteamericana "D.C.A. Food I.N.D" (G. Allied-Lyons Co.) tiene como filial a "Donuts Corporation del Norte". En La Coruña "Begano" y en Porriño "Embotelladora Celta" son empresas concesionarias de "Coca- Cola" y "Pepsi-Cola" respectivamente.

En el terreno de la acuicultura, aunque son escasos los contratos formalizados, la empresa norteamericana "Foster Wheeler" participa mayoritariamente en el capital social de "Agrofish, S.A." ubicada en el municipio coruñés de Cée. En el campo de los servicios, "Hertz", empresa multinacional de alquiler de coches y propiedad de "Ford", mantiene varias delegaciones en las principales ciudades gallegas.

Todo esto demuestra que los intereses de los Estados Unidos en Galicia son numerosos, lo que determina que los asuntos de carácter financiero de las empresas gallegas participadas por el capital norteamericano sean gestionados, sobre todo, por el "City Bank España", perteneciente al "First National City Bank", del grupo monopolístico Rockefeller. Este poderoso grupo bancario internacional cuenta con sucursales en las cuatro provincias gallegas, siendo muy utilizado por los emigrantes gallegos en Latinoamérica para transferir sus ahorros a Galicia.

Pero el interés de las empresas norteamericanas por seguir instalándose en Galicia, no se queda ahí. Varias empresas de los Estados Unidos proyectan realizar, en los próximos años, inversiones por valor superior a los 7.000 millones de pesetas. Una de ellas, la multinacional "Biomédica", preveé instalar en Galicia un laboratorio farmacéutico, para producir antibióticos, productos anticancerígenos y una fábrica de motores eléctricos de alta tecnología (Integrated Motors Technologist) (La Voz de Galicia, 15-4-1989, p.45).

Ante estas perspectivas, no cabe duda de que, a medida que vaya incrementándose la inversión extranjera directa de ese país en nuestra Comunidad Autónoma, la tecnología norteamericana irá penetrando de forma más efectiva en el tejido industrial gallego.

2.5. SUECIA

La tecnología sueca se destina principalmente al sector naval, al químico y a la construcción de maquinaria de precisión no eléctrica. Estos tres sectores acaparan más del 81 por ciento de los contratos procedentes del país sueco.

En el sector naval, la tecnología del país nórdico está muy avanzada. Especialmente destaca en la construcción de plataformas petrolíferas, lo cual influye a la hora de suscribir contratos de esta naturaleza con empresas de ese país, para que transfieran tecnología a los astilleros

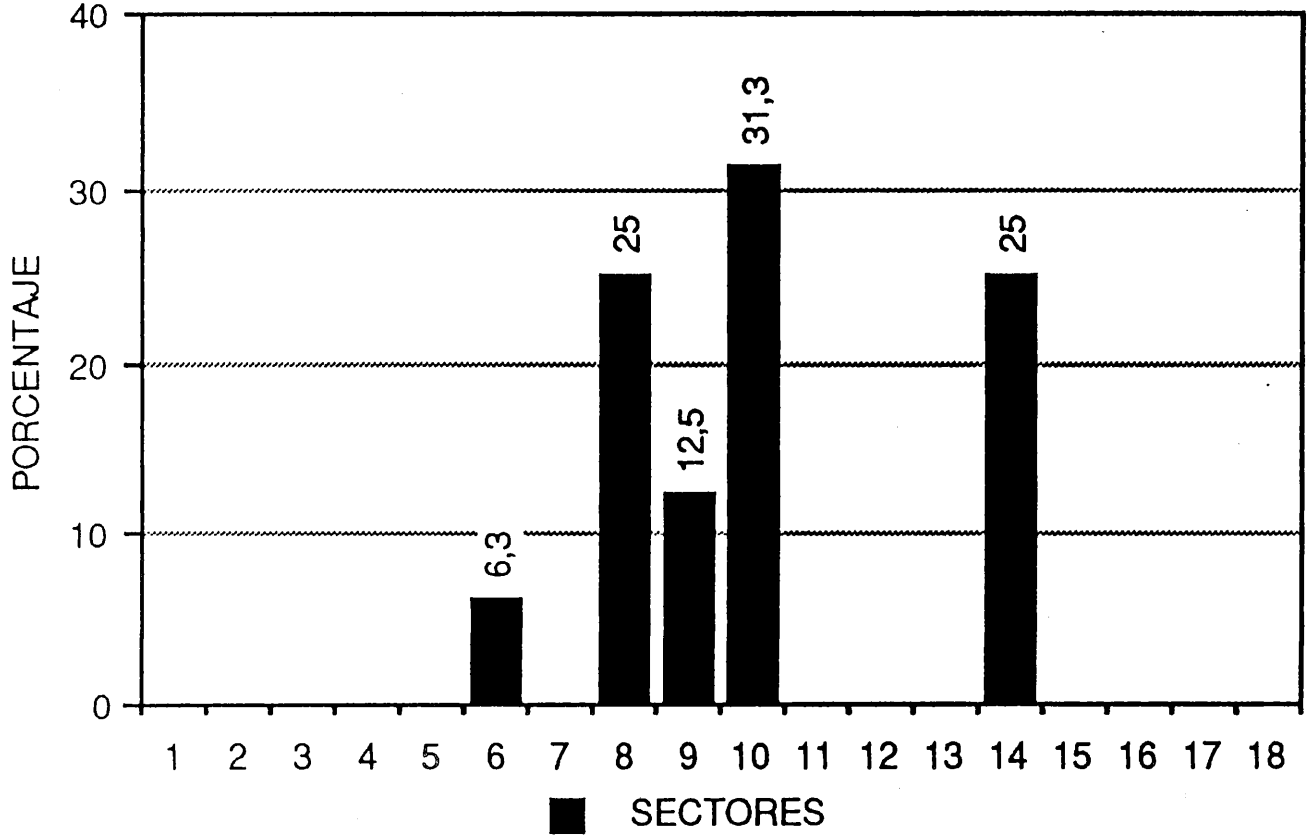
gallegos. Esto ha sucedido con "ASTANO", empresa naval gallega que se ha estrenado en la construcción de este tipo de plataformas utilizando tecnología sueca.

En el sector químico, la inversión extranjera directa sueca se limita tan sólo a participar en "TAFISA" ("Tableros y Fibras, S.A."). Sin embargo, la aportación tecnológica es importante, especialmente en lo que se refiere a la producción de sustancias químicas que intervienen en los procesos de elaboración de productos derivados de la madera. La presencia sueca fue significativa en la factoría de "INTELSA" de La Coruña, donde la multinacional "L.M. Ericson" participaba en el 51% del capital social, hasta que la factoría fue adquirida a mediados de los ochenta por grupo italiano "Telletra s.p.a", ahora asociada a la francesa "Alcatel".

El resto de los contratos de procedencia sueca van a parar, sobre todo, como se ve en la gráfica 10, al sector de la maquinaria no eléctrica y, en menor medida, a la siderurgia.

Por tanto, Suecia es un país que, hasta el momento, ha realizado escasas inversiones directas en Galicia. Sin embargo aporta tecnología a algunas empresas gallegas, convirtiéndose, con dieciseis contratos, en el quinto país proveedor de tecnología de la industria gallega.

G. 10. **CONTRATOS TECNOLÓGICOS PROCEDENTES DE SUECIA. DESTINO SECTORIAL**



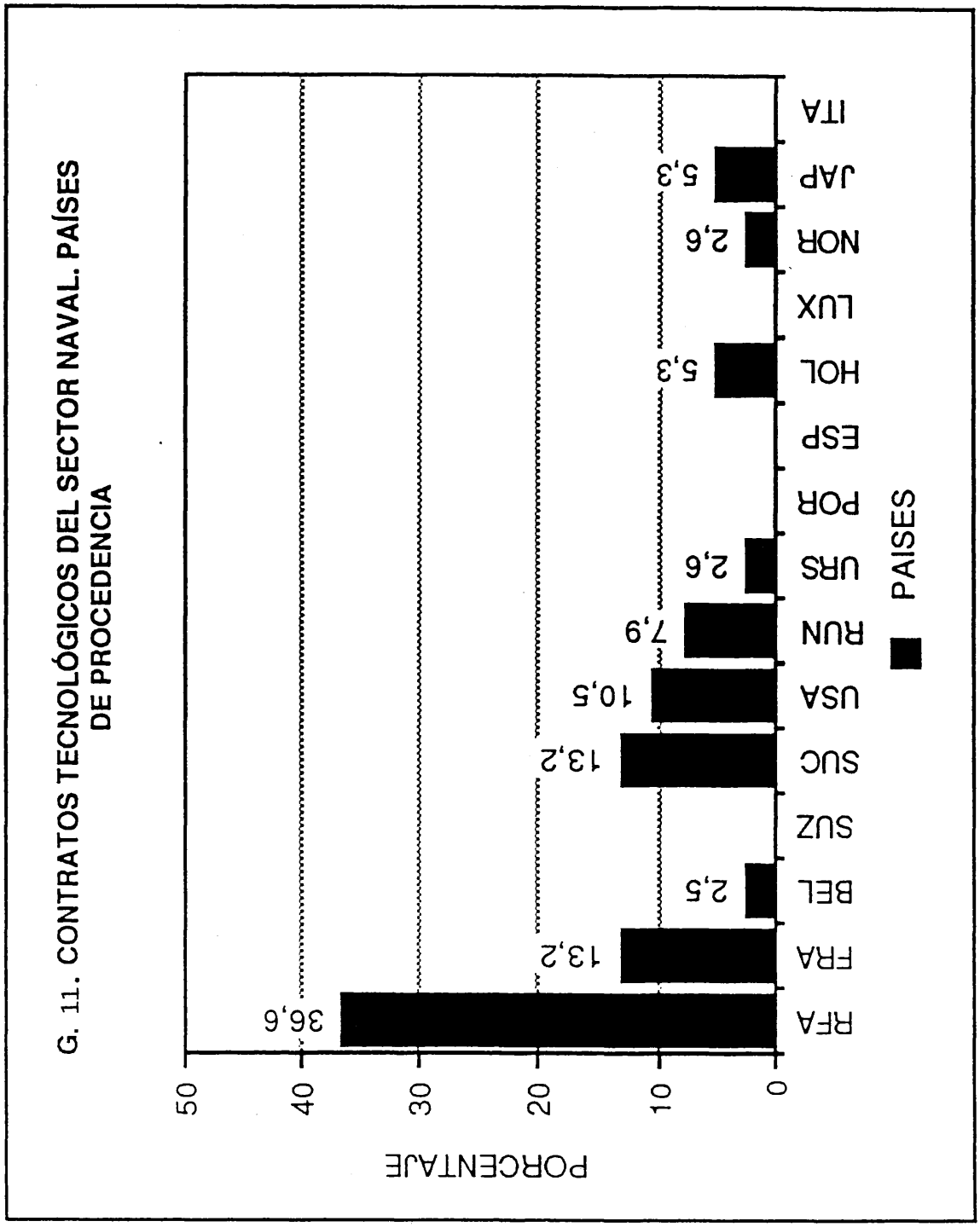
CAPITULO VI: ANALISIS DE LOS PRINCIPALES SECTORES ADQUIRIENTES DE TECNOLOGIA EXTRANJERA

En este capítulo vamos a analizar, por separado, cada uno de los principales sectores adquirientes de tecnología extranjera en Galicia a través de los contratos. Mediante este análisis sectorial individualizado podremos conocer el origen geográfico de la tecnología que se importa.

1. EL SECTOR NAVAL

Este ha sido y es, junto con el eléctrico uno de los sectores fundamentales de la actividad industrial gallega. La construcción naval en Galicia, muy participada por el I.N.I., se remonta al siglo XVIII, cuando se instalan en Ferrol los arsenales militares, factoría que impactó fuertemente en la demografía de la ciudad, la cual, según Meijide Pardo, pasa de poco más de las 1.500 almas en los albores del primer tercio de aquel siglo, a unos 30.000 en 1778 (Meijide Pardo. 1972, p.43). Más tarde, en 1818, se fundan los "Astilleros Barreras" bajo el nombre de "Casa de José Barreras de Faust", familia muy relacionada con la extracción pesquera y heredera de la penetración catalana en este último sector.

En 1908, se remodela esa casa, adquiriendo el actual nombre de "Hijos de J. Barreras,S.A." A igual que el conjunto de la construcción naval gallega, estos astilleros sufren un fuerte aceleron durante la primera guerra mundial y su postguerra, hasta tal punto que en 1919 los antiguos astilleros y talleres


G. 11. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR NAVAL. PAÍSES DE PROCEDENCIA
PORCENTAJE
0
10
20
30
40
50
RFA
FRA
BEL
SUZ
SUC
USA
RUN
URS
POR
ESP
HOL
LUX
NOR
JAP
ITA
36,6
13,2
2,5
13,2
10,5
7,9
2,6
5,3
2,6
5,3
PAISES

mecánicos de "Hijos de J. Barreras" se expansionan fuertemente constituyendo una S.A. para construir barcos de hierro de más de 2.000 Tm. y solicitando acogerse a la nueva ley de marzo de 1917, de protección de nuevas industrias y desarrollo de las existentes (Roldan, Delgado y Muñoz. 1974, p.184).

El resto de los astilleros gallegos son ya de origen reciente, aunque siempre basados en antiguos astilleros de ribera, dedicados a la elaboración de maderas para la construcción de buques. Así surge, en 1940 la "Factoría Vulcano", "ASTANO" en 1944, convirtiéndose este último en uno de los mayores astilleros de España y por supuesto en el mayor de Galicia.

Lo que aquí nos interesa señalar es el grado de dependencia tecnológica que este sector presenta, mediante el análisis de los contratos de tecnología que han efectuado con el exterior. Si observamos detenidamente la gráfica 11, vemos que la la R.F.A. es el principal país suministrador de conocimientos tecnológicos preferido por las empresas gallegas del sector naval, debido a los vínculos tecnológicos y de capital establecidos entre empresas alemanas y gallegas del sector. Del país germano procede casi el 37 por ciento de la tecnología que importa el sector naval.

De modo más amplio, la R.F.A., Suecia, Francia y Estados Unidos son los principales países suministradores de tecnología del sector naval, aportando conjuntamente casi el 74 por ciento del total de la tecnología extranjera que precisa el sector. La

preferencia por la tecnología de estos países está en el alto nivel tecnológico existente. Como hemos podido comprobar en capítulos anteriores, estos países destinan fuertes cantidades de dinero a I+D.

La inexistencia de capital extranjero en este sector, salvo los intentos frustados de la corporación japonesa "C.I.Toh" para adquirir los astilleros "Santodomingo" (La Voz de Galicia, 7-9-1988, p.39), hace posible que la elección de tecnología sea totalmente objetiva, evitando así la mediatización propia de las inversiones extranjeras.

En cuanto al contenido de la tecnología que este sector demanda, hay que citar que se trata fundamentalmente, en un 61%, de licencias de fabricación de productos finales completos y de componentes de procesos. La asistencia técnica, el know-how y los conocimientos técnicos alcanzan niveles también muy importantes, principalmente en los últimos años para la construcción de plataformas de prospección petrolíferas (Doval Adán, A. 1992, pp. 90-99). Con esta finalidad, "Astano", realizó en 1987 tres importantes contratos tecnológicos para la adquisición de tecnología punta destinada a la construcción de varios modelos de plataformas petrolíferas. El primero de ellos fue suscrito con la multinacional norteamericana "Friede Goldman Ltd.", que proporcionó a la empresa gallega licencia de patente y comunicación de "know-how" para la construcción de una unidad semisumergible de diseño Frie Golmand dos (2-1033). El segundo y tercer contrato fué establecido con la multinacional sueca "Gotayerken Arendal AB", que cedió

comunicación de "know-how", licencia de uso de patente y asistencia técnica para el diseño y construcción de plataformas petrolíferas tipo GUA, así como ingeniería básica y de detalle.

La empresa "Nacional Bazán de Construcciones Navales Militares", que cuenta con una factoría ubicada en la ría de Ferrol, es otra de las empresas del sector naval que ha realizado numerosos contratos de adquisición de tecnología extranjera. Concretamente, entre 1974 y 1981 realizó un total de 46 contratos tecnológicos destinados a las factorías que la empresa española tiene en destintos puntos de la geografía española. La tecnología adquirida por esta empresa procede fundamentalmente de multinacionales norteamericanas y alemanas. La factoría ferrolana de "Bazán" desarrolló un gran actividad llegando a contar en 1975 con algo más de 7.000 trabajadores. La reconversión industrial del sector naval provocó una drástica reducción de puestos de trabajo, manteniéndose en la actualidad una cifra no superior a los 2.500 trabajadores.

Por lo que se refiere al volumen de contratación de las empresas del sector, señalar que durante el período 1965-1987 han realizado contratos de asistencia técnica y de transferencia de tecnología un total de ocho empresas instaladas en Galicia. Tan sólo cuatro: "Astano", "Bazán", "Barreras" y "Vulcano", realizaron más del 71% de todos los contratos del sector. El acceso a la tecnología foránea les ha permitido a estas cuatro empresas colocarse en la vanguardia de la construcción naval gallega, e incluso española.

"Hijos de J.Barreras" recurrió en 1967 a la tecnología de la empresa multinacional alemana "Klöckner-Humboldt Deutz, A.G." para fabricar motores diesel marinos. Este fabuloso contrato tecnológico convirtió a la empresa "Barreras", en el principal fabricante de motores marinos de Galicia, por un período de cinco años, que posteriormente se renovaría, a medida que la citada empresa multinacional se iba introduciendo en Galicia, llegando a participar en 1982 en el capital social de Barreras y más recientemente, en 1988, instalando una factoría de producción de "Motores Deutz MWM" en Porriño.

Este constituye un buen ejemplo de como la concesión de contratos de asistencia técnica y de transferncia de tecnología es una de las vías, usadas por las grandes empresas multinacionales para introducirse en áreas, sectores y mercados estratégicos que ellos consideran idóneos para maximizar sus beneficios y controlar el mercado internacional.

La realización de este tipo de contratos tecnológicos permite a las firmas transnacionales, conocer a fondo la realidad estructural de las empresas gallegas a las que suministran tecnología. El envío de técnicos mediante los contratos que demandan asistencia técnica directa, posibilita acceder, en algunos casos, a informaciones que nuestras empresas mantienen bajo secreto.

Mediante los contratos de asistencia técnica, las empresas multinacionales extranjeras conocen a fondo cada una de las peculiaridades de la empresa gallega que le compra tecnología,

sus debilidades y problemas, aspectos que se tendrán en cuenta a la hora de estudiar las estrategias de penetración programadas por la multinacional para acceder al control directo de la entidad gallega.

"ASTANO", como hemos tenido ocasión de comprobar, es la empresa gallega del sector que más contratos de tecnología ha realizado. Buena parte de ellos tenían como finalidad la cesión de licencias de fabricación, para construir buques especiales, plataformas marinas y motores diesel. Concretamente, desde 1965, ha fabricado ese tipo de motores con licencia de la multinacional alemana "Maschinerfabrick Augsburg Nürnberg (M.A.N). Por tanto, las empresas del I.N.I son las que efectuaron un mayor número de contratos en este sector, más del 52%, por delante de las empresas privadas.

El alto nivel de contratación de tecnología extranjera registrado en este sector, especialmente en las empresas controladas por el I.N.I, hay que buscarlo en la necesaria actualización de conocimientos y en las exigencias del mercado que cada vez demanda buques que llevan incorporada una alta tecnología. Esta, ante la escasa rentabilidad de las innovaviones internas, tiene, necesariamente, que adquirirse en el extranjero para poder seguir competiendo en los mercados internacionales.

2. EL SECTOR QUIMICO

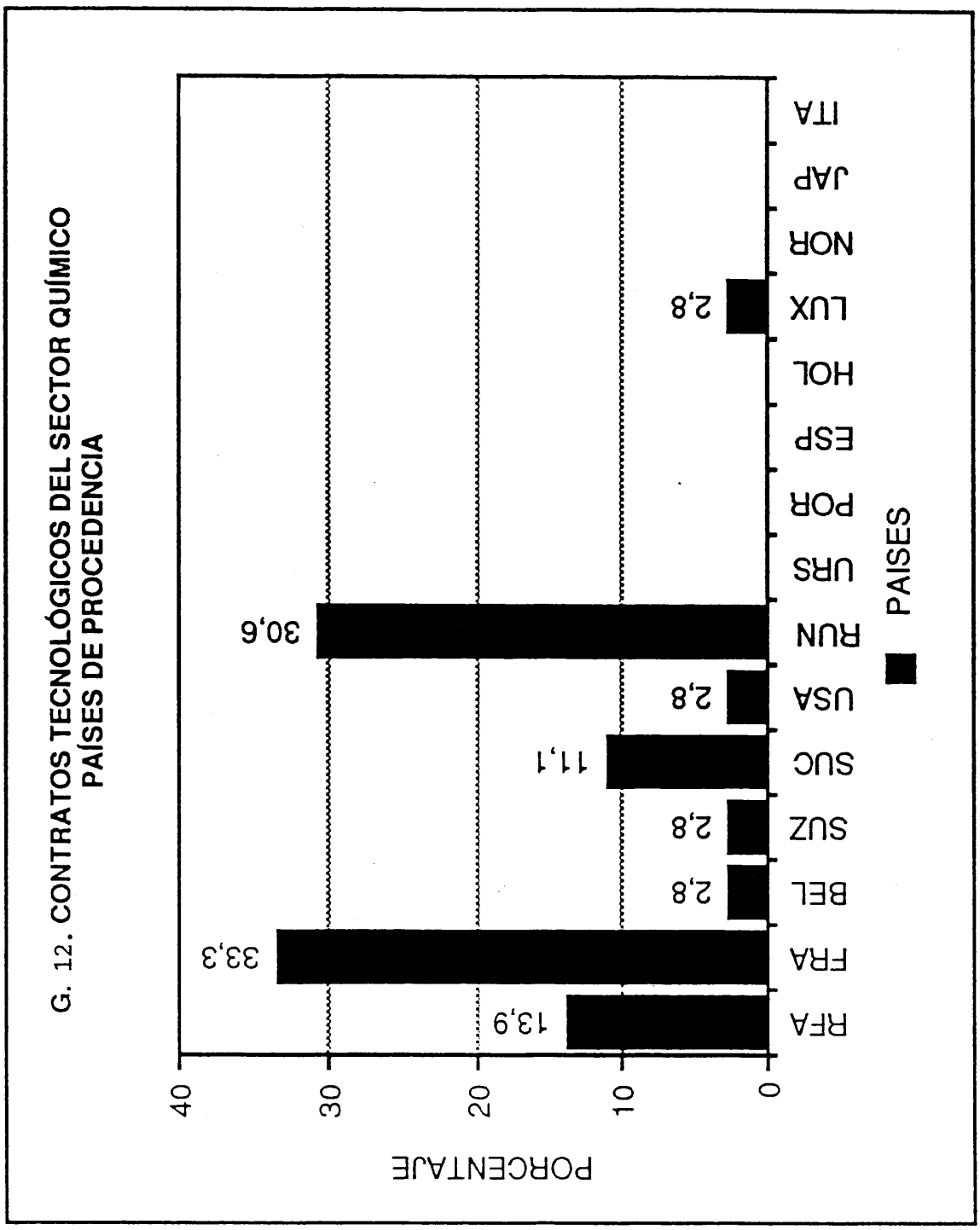
Este sector está muy penetrado por la inversión extranjera directa, lo cual facilita, como ya se ha demostrado, la proliferación de contratos tecnológicos entre las filiales y la casa matriz.

Analizando la gráfica 12, se descubre que los principales países suminitradores de tecnología extranjera de este sector son Francia y Reino Unido, de donde procede nada más y nada menos que el 64 por ciento de los contratos tecnológicos. El resto viene, fundamentalmente, de la R.F.A y de Suecia.

La relevancia de Francia y del Reino Unido como principales países proveedores de tecnología del sector químico gallego, está relacionada con la importante inversión extranjera directa que ambos países mantienen en Galicia.

El capital francés está presente en las empresas químicas viguesas "Plano,S.A." y "ARTISCAR". Mientras que los intereses inversores del Reino Unido se concentran en el complejo químico de Porriño, donde las multinacionales inglesas "Imperial Chemical Industries" y la firma "Wellcome Fundation", además de controlar buena parte del capital social de "Zeltia Agraria", "Cooper Zeltia" y de "Ici-Farma", proporcionan a estas empresas toda la tecnología punta que desarrollan los laboratorios ingleses para que estos centros de producción fabriquen vacunas y otro tipo de productos farmacéuticos. La multinacional "Bayer", presente en Galicia a través de "Xilazel", también

G. 12. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR QUÍMICO
PAÍSES DE PROCEDENCIA



facilita buena parte de la tecnología que precisa este sector.

Descendiendo a nivel empresarial, la empresa "Cooper-Zeltia", ubicada en el polígono industrial de Porriño desde 1964, es la que ha realizado el mayor número de contratos tecnológicos con el exterior. Especialmente desde que se llevó a cabo la fusión de la empresa "Zeltia,S.A.", en la que participaba también "Pescanova" y "Cementos del NW", con la británica "Cooper Macduougal and Robertson".

El grupo químico de Porriño, que realizó en conjunto el 34 por ciento de los contratos del sector, se ha convertido, gracias a las aportaciones tecnológicas e innovadoras desarrolladas en los laboratorios ingleses, en uno de los más dinámicos del sector químico español.

La empresa "Zeltia", fundada en 1939 con capital gallego, con el objeto de fabricar y comercializar insecticidas y productos veterinarios, además de plagicidas y productos de medicina humana, es hoy el principal grupo químico gallego.

A través de la investigación, el desarrollo y los acuerdos de licencias con varias empresas de destacado nivel internacional, fundamentalmente inglesas y alemanas, el grupo "Zeltia" fabrica, distribuye y exporta una amplia gama de productos mediante una amplia red de distribución.

Cooper -Zeltia" colabora con el Gobierno español en las campañas oficiales contra la fiebre aftosa, dado que es la

empresa con mayor capacidad de producción de esta vacuna en España y una de las mayores de Europa. Con la participación de la Universidad de Santiago, esta empresa ha recibido del Gobierno a través de la Comisión Asesora de Investigación Cientíca y Técnica y del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, diversas ayudas para la investigación en campos que van desde la inmunología al desarrollo ganadero. Esta empresa dispone de una estructura ciéntífico-técnica que ha merecido la confianza de varios grupos del sector farmacéutico y veterinario de la industria química en general.

Por tanto, el alto nivel tecnológico alcanzado por este grupo de empresas químicas se debe, en gran medida, a las aportaciones tecnológicas exógenas, procedentes de las multinacionales inglesas " The Wellcome Fundation", "Coopers", "Animal Health", "Imperial Chemical Industries" y de la alemana "Desowag Bayer Holzschutz". Este importante conjunto de multinacionales europeas desarrollan prácticamente la totalidad de sus investigaciones en los laboratorios que estas empresas tienen en sus respectivos países de origen.

Otra de las empresas que ha importado abundantes conocimientos tecnológicos es "ARTISCAR". Esta empresa viguesa importa, sobre todo de Francia, asistencia técnica en materia de impresión sobre metales. "FORESA", situada en Caldas de Reis y dedicada a producir, a base de urea importada de Huelva, colas y productos químicos especiales para la industria de los aglomerados de la madera, y principal suministrador de colas de las industrias que fabrican en Galicia tableros aglomerados,

trabaja fundamentalmente con la tecnología de la empresa sueca "Skaanska Attikfabriken A.B.", ahora "Perstorp A.B."

El resto de las empresas del sector que se dedican a al producción de materiales plásticos optan por la tecnología francesa, dada la importante imbricación del capital galo en este sector.

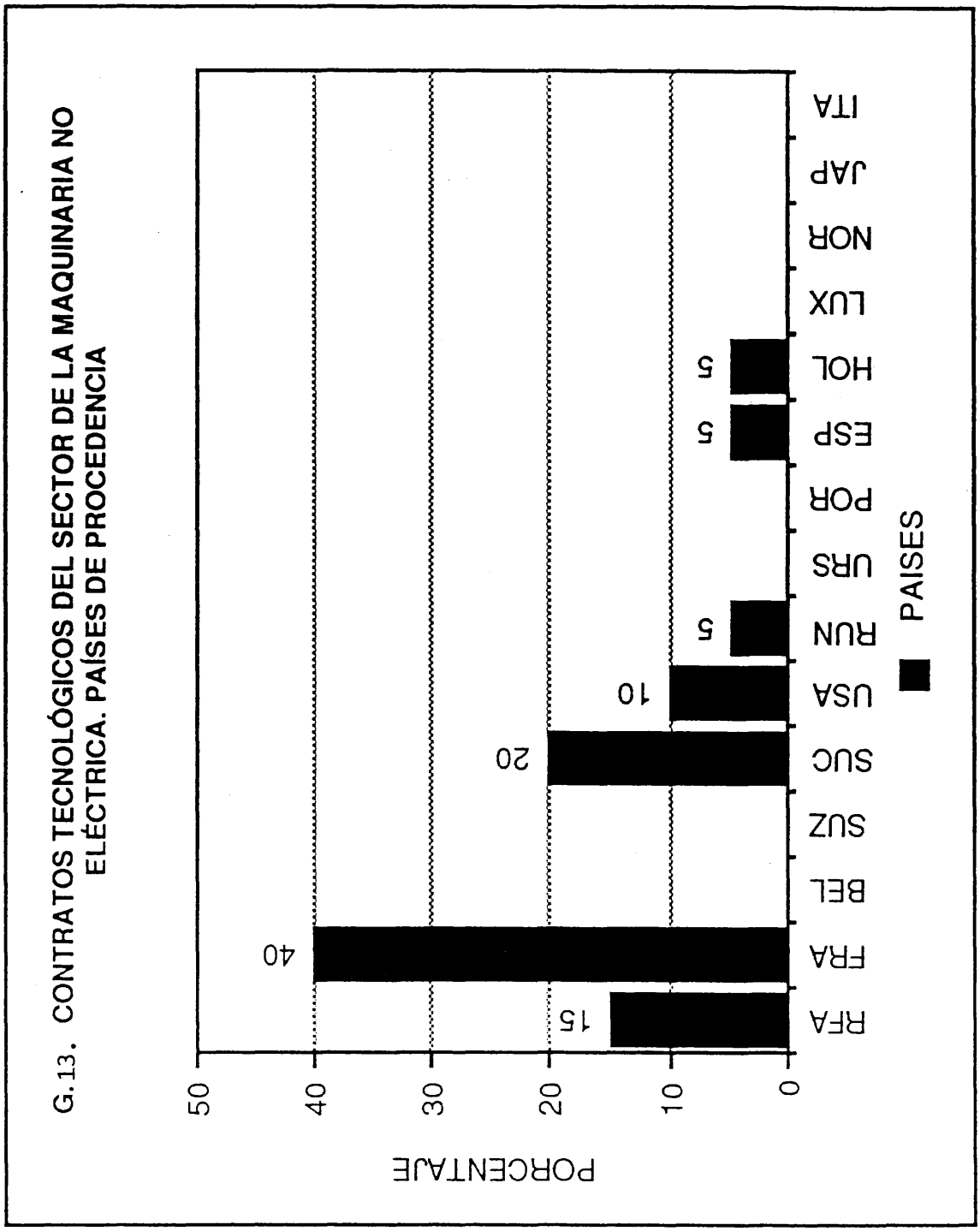
En general, como es de suponer y dadas las conexiones de este sector con el capital extranjero, las empresas participadas por el capital foráneo contratan más del 60 por ciento del total. Esto quiere decir que las empresas del sector químico gallego que realizan más contratos de tecnología con el exterior, son aquellas que están controladas por los inversores extranjeros.

3. LA CONSTRUCCION DE MAQUINARIA NO ELECTRICA

En este sector hemos agrupado todas aquellas empresas dedicadas a la construcción de cualquier clase de maquinaria, excepto eléctrica.

Los veinte contratos de asistencia técnica y de transferencia de tecnología efectuados por este sector, se sitúan en el tercer puesto, detrás del químico, por la importancia cuantitativa de la tecnología importada, con un 10 por ciento del total. En la gráfica 12 aparece detallada la procedencia geográfica de la tecnología importada. Francia y Suecia, de donde procede el 60 por ciento de lo contratos

G.13. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR DE LA MAQUINARIA NO ELÉCTRICA. PAÍSES DE PROCEDENCIA



tecnológicos, constituyen los principales países que suministran tecnología a este sector, dedicado en gran medida, a fabricar complementos para automóvil y una variada gama para la industria pesquera. De la R.F.A y de USA procede tan sólo el 20 por ciento.

A nivel empresarial, como se puede comprobar en el cuadro 18, las empresas que realizaron un mayor número de contratos son aquellas relacionadas y auxiliares de la construcción naval o de la industria del automóvil. Concretamente la empresa "Construcción de Elementos Normalizados", creada en 1940 por los astilleros de vigo (principalmente por Barreras y Ascón) para la producción de calderería, maquinaria naval y líneas de cubierta etc.., es la que ha realizado un mayor número de contratos (30%). Le sigue, con un volumen considerable de tecnología importada (20%), la empresa viguesa "Industrias Mecánicas de Galicia", propiedad de la empresa "Financiación y Desarrollo S.A.", filial del grupo multinacional británico G.K.N. La empresa "INDUGASA", dedicada a la fabricación de juntas homocinéticas para automóviles, fue construida en 1973, a partes iguales entre "Citroën" y "S.E.A.T". Desde ese momento su actividad industrial se ha ido desarrollando fundamentalmente, gracias a las aportaciones tecnológicas de la multinacional francesa "Automobiles Citroën".

Dentro de este sector encontramos, además de "INDUGASA" otras empresas participadas también por el capital extranjero, tal es el caso de "Grenco Ibérica", "Fácet Ibérica" y la empresa "Thune Eureka", situada en Villagarcía de Arosa.

El conjunto de las empresas del sector controladas por el capital extranjero contratan el 40 por ciento del total. La intervención del capital foráneo brinda a estas empresas la oportunidad de acceder a las innovaciones tecnológicas del país inversor, por lo general mucho más desarrolladas que las existentes en Galicia. Así, la multinacional holandesa "Grenco N.V." suministra, desde 1975, casi toda la tecnología que utiliza su filial en Galicia, "Grenco Ibérica". Mientras que "Fácet Ibérica", situada en el municipio coruñés de Arteixo, trabaja básicamente con tecnología norteamericana, procedente de su socio mayoritario, la firma supranacional "Facet Enterprises, Inc" que controla el 80 por ciento del capital social de la empresa coruñesa dedicada a la fabricacipon de filtros y de equipos depuradores de fluidos, así como a la comercialización de sistemas de vacío y ventiladores.

Otra de las empresas gallegas más dinámicas en este sector, participada igualmente por el capital multinacional, es la sociedad anónima "Thune Eureka Española", propiedad del holding noruego "Kvaerner Eureka", resultado de la fusión de "Thune Eureka", "Myrens Versted" y de "Kvaerner Kulde" en una sola compañía (La Voz de Galicia, 16-10-1988, p.61). La empresa de Villagarcía fabrica sus bienes industriales con tecnología procedente de la empresa "Myrens", perteneciente al mismo grupo multinacional. Con esta tecnología "Thune Eureka", en su factoria de Bamio, fabrica equipos marinos con sistemas de autocebado, prensas de tornillo sin fin para pulpa de celulosa y pasta de papel, además de prensas de doble tornillo para

harina de pescado y cortadoras de papel.

Es evidente que gracias a la tecnología de vanguardia que controla el grupo multinacional noruego "Kvaerner", "Thune Eureka España" tiene la posibilidad efectiva de fabricar una gama de productos prácticamente ilimitada, ya que el abanico de sectores industriales donde el grupo noruego es lider mundial pasa por astilleros, alimentación, madera, papel, transportes, hidroelectricidad e incluso tecnología militar (La Voz de Galicia, 6-10-1987).

Queda claro, pués, la importante penetración de tecnología en este sector, principalmente proveniente de grandes empresas multinacionales de Francia y Noruega, Estados Unidos y Holanda.

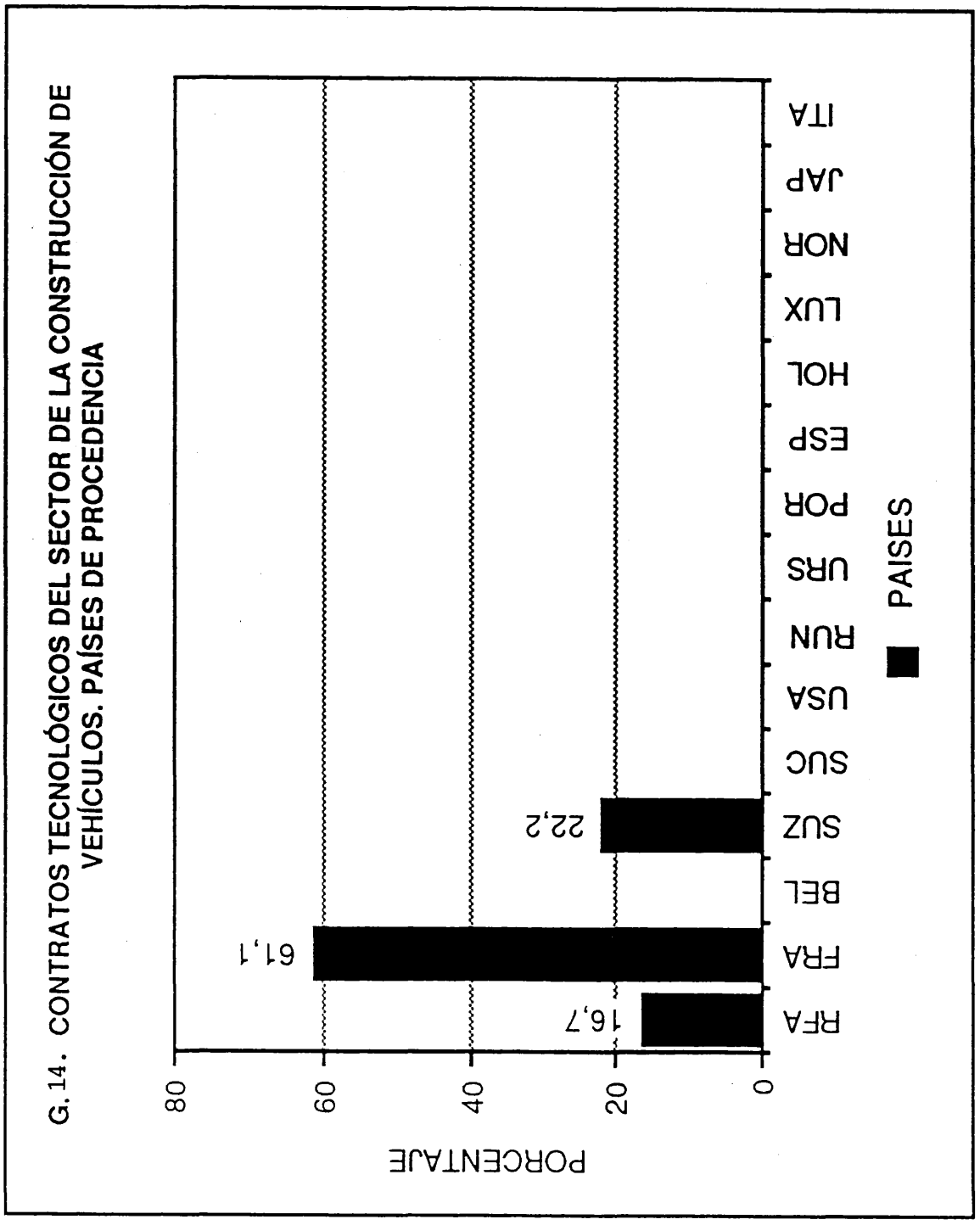
4. LA CONSTRUCCION DE VEHICULOS

La construcción de vehículos en Galicia está concentrada, prácticamente en su totalidad, en la empresa "Citroën Hispania", perteneciente en un 65 por ciento a la francesa "Atomobiles Citroën", ahora integrada en le grupo P.S.A.

Como se ve en la gráfica 14, Francia suministra más del 61 por ciento de la tecnología que importa el sector automovilístico. El resto procede de Suiza y de la República Federal de Alemania.

Individualmente la empresa "Citroën Hispania,S.A." realiza más del 66 por ciento de todos los contratos del sector, lo

G. 14. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE VEHÍCULOS. PAÍSES DE PROCEDENCIA



cual indica una fuerte concentración de los contratos en una sola empresa. Esta excesiva concentración da lugar a una media de contratos por empresa de 4,5, muy superior a la media general. Para el conjunto de las empresas gallegas del sector, participadas por el capital extranjero, ese valor adquiere todavía mayores proporciones, situándose en una media de 7,5 contratos por empresa. Cuota muy alta si tenemos en cuenta que la media de Galicia para el conjunto de ese tipo de empresas es de 3,1. "Citroën Hispania,S.A.", utiliza en su sistema productivo la tecnología de su casa matriz francesa. De Francia procede todo el aparato productivo: los diseños, el know how necesario para fabricar piezas y elementos de las mismas, la asistencia técnica y hasta el mantenimiento. Es decir, todo excepto la energía y la mano de obra barata y no cualificada que procede de Galicia. Para el mantenimiento y la actualización de los procesos de datos, la firma viguesa recurre a la tecnología de una de las filiales del grupo multinacional francés ubicada en Suiza "Informatics S.A". Esta empresa Suiza, en algunas ocasiones puede actuar de puente en la transferencia de beneficios que la empresa viguesa efectúa mediante la realización de contratos tecnológicos con el exterior. Para ello la firma viguesa solicita asistencia técnica para el mantenimiento, por lo que deberá pagar una cantidad en divisas excesiva, muy por encima de su valor real, lo que supone para la empresa gallega un importante desembolso económico que naturalmente deducirá como gastos, a la hora de cumplir con su obligación fiscal. Sin embargo, la realidad es que, esa cantidad de dinero va a parar a una empresa del grupo multinacional situada en un paraiso fiscal que lo computará

como ingreso. Con lo cual, este mecanismo de evasión fiscal, propio de los grandes consorcios empresariales supranacionales, es todo un hecho también en Galicia.

La realización de contratos de carácter tecnológico o de asistencia técnica entre empresas filiales del mismo grupo, tiende a utilizarse, en algunos casos, como mecanismo idóneo para transferir beneficios de forma oculta.

La empresa orensana "Barreiros", ahora transformada en "Forjas de Galicia", para perfeccionar sus motores y antes de ser adquirida por la multinacional norteamericana "Chrysler", ha tenido que recurrir a la tecnología de algunas empresas alemanas y francesas para mejorar la calidad y envergadura de sus motores, que se llegaron a producir en Orense y Madrid respectivamente.

5. EL SECTOR SIDEROMETALURGICO

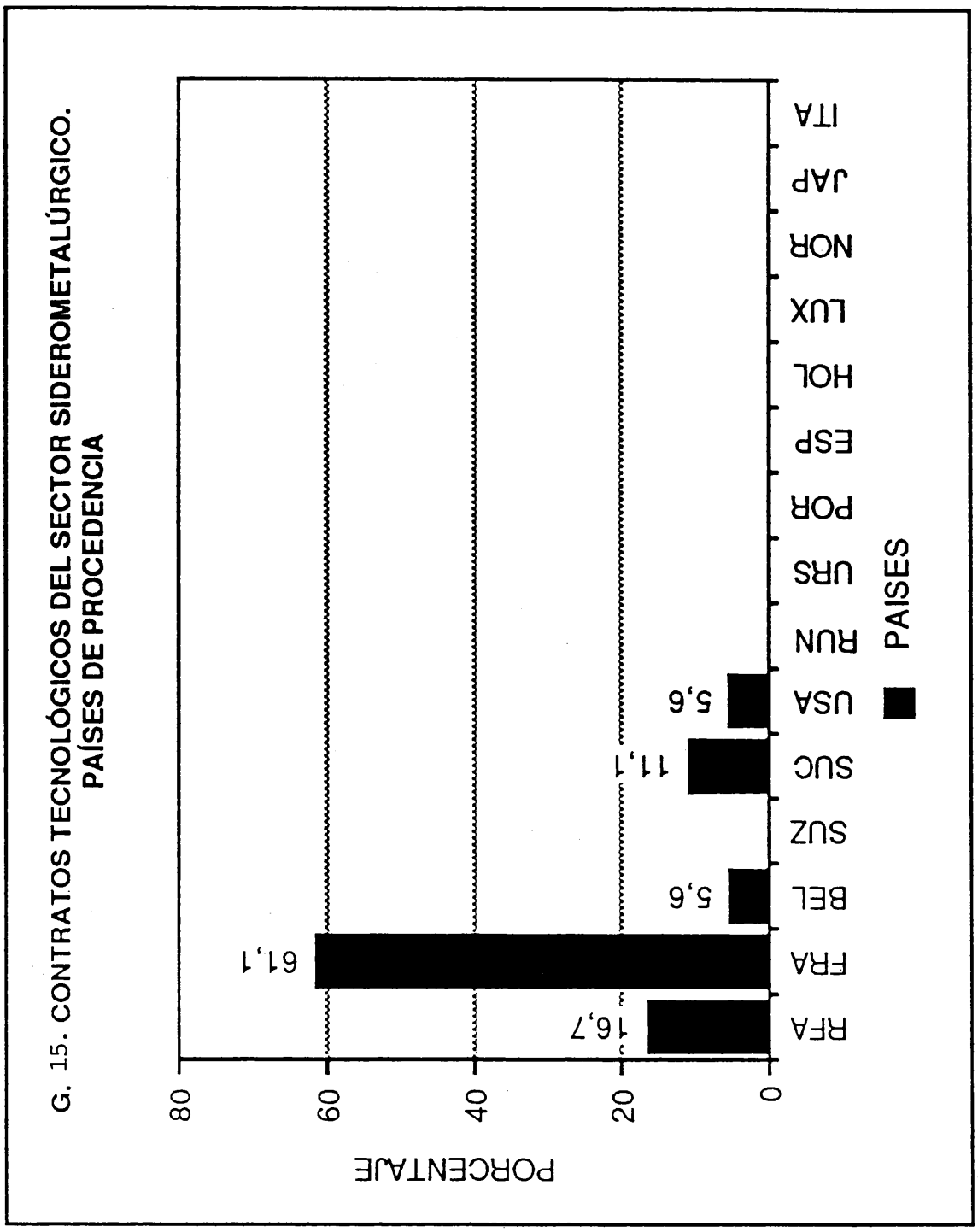
El panorama que presenta este sector es más similar al precedente. Se observa una fuerte concentración de los contratos en Francia. De este país procede más del 61 de todos los que se registraroan en el sector.

Se trata de un sector cuya presencia en Galicia se remonta al siglo XVIII. En 1791, D. Antonio Raimundo Ibáñez, astrónomo y vinculado a las esferas de la Corona Borbónica, funda en Sargadelos, el primer horno siderúrgico de España para la producción de hierro y martinetes. Para ello recurre a la

colaboración técnica del alemán F. Richter, que le ayudará a organizar tanto la planificación y producción de la fábrica como la puesta a punto en la tecnología y financiación. La asistencia técnica extranjera para llevar a cabo el proyecto, se complementó a su vez con el francés M.Richard, que dirigió la empresa entre 1835 y 1842, y con el inglés Mister Edwih Forester, responsable del complejo industrial desde 1845 a 1862 (Sequeiros Tizón, J. 1986, pp. 50-52).

Más recientemente la colaboración técnica extranjera en este sector, merced a las fuertes inversiones directas llevadas a cabo por algunas empresas, fundamentalmente de Francia y Estados Unidos. Así, la multinacional francesa del aluminio "Pechiney U.K.B.", controla "Grafitos Eléctricos del NW" y participó en "Aluminio de Galicia, S.A". De la citada firma francesa procede casi toda la tecnología que utilizan estas tres empresas gallegas. Mientras tanto, "SIDEGASA", otra de las empresas siderúrgicas contratantes de tecnología foránea, optaba por los conocimientos técnicos alemanes o suecos, recurriendo, sobre todo, a la técnica de la firma "Metalfurm Consult A.G.".

La industria del aluminio que cuenta en Galicia con tres factorias del grupo INESPAL, constituye sin lugar a dudas una de las ramas industriales con mayor dependencia tecnológica del exterior, principalmente de la tecnología que procede de la multinacioanl P.U.K. En relación con esto conviene recordar que para la instalación de las factorías que actualmente están funcionando en Galicia ("Aluminio Galicia", "Aluminio Español"


G. 15. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR SIDEROMETALÚRGICO.
PAÍSES DE PROCEDENCIA
PORCENTAJE
0
20
40
60
80
PAISES
RFA
FRA
BEL
SUZ
SUC
USA
RUN
URS
POR
ESP
HOL
LUX
NOR
JAP
ITA
16,7
61,1
5,6
11,1
5,6

y "Alúmina Española"), se ha contado con el capital y la tecnología de varias empresas multinacionales extranjeras ("Alcan", Alcoa" y "Pechiney"). Concretamente la aportación tecnológica y financiera extranjera ha sido especialmente decisiva en la construcción del complejo alumínico de san Cibrao, en el municipio lucense de Cervo. Para la realización del gigantesco proyecto se han puesto de acurerdo todas las grandes empresas multinacionales extranjeras del sector. En este sentido, Sequeiros Tizón, en su trabajo sobre "El Desarrollo Económico en Galicia", resume muy bien el contenido de la participación extranjera en la ejecución del citado complejo industrial al afirmar que el "City Corp. International" (Group City Bank) finanza a largo plazo la construcción del muelle; "Alcan" y "Daiser Aluminiún" llevan a cabo el proyecto de digestión de bauxitas, "Alcoa" el filtrado y la calcinación; "Giuline Traus" el trataminto de los lodos rojos; "Pechiney U.K.B" la ingeniería básica del proyecto; la "Bayer" el procesamiento de las bauxitas; "La compagnie des Bauxites de Guinee", propietaria de los yacimientos de bauxita en Bolle (Guinea), sociedad participada por "Alcan" y "Pechiney" garantizan el abastecimiento continuado a la factoría etc.. (Sequeiros Tizón. 1986, p.55). Es decir que las grandes multinacionales del alumino se han puesto de acuerdo, dada la gran confluencia de interesés, para llevar a buen término el proyecto, hecho realidad, de San Cibrao, el tercero más grande del mundo en cuanto a producción de alumínio se refiere.

6. EL SECTOR ENERGETICO

El sector energético, junto con el naval, son los dos únicos que no están participados por la inversión extranjera. El capital autóctono ha contribuido a desarrollar estos dos sectores industriales básicos de la economía gallega.

La participación extanjera directa en este sector es prácticamente nula. Exceptuando el caso del grupo noruego "Kvaerner Industrier" que participa mayoritariamente en la empresa "Hidrohispano S.A", dedicada a la explotación, mantenimiento y remodelación de minicentrales hidroeléctricas, el resto de las empresas energéticas gallegas están controladas por capital endógeno. No obstante, el número de contratos tecnológicos realizados por las empresas del sector es significativamente alto.

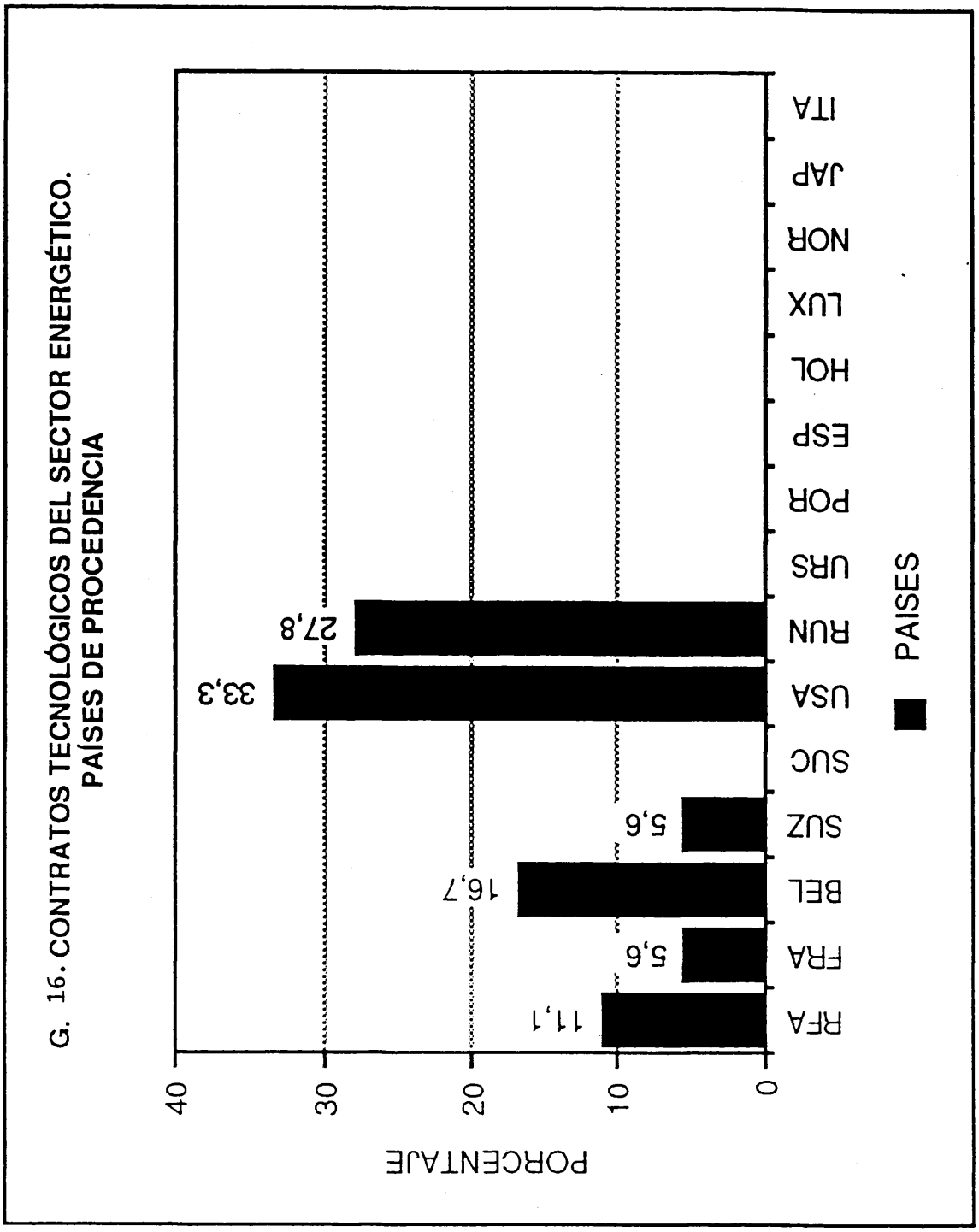
La realización de contratos se concentra, prácticamente, en una sola empresa, "FENOSA", que hasta 1982 tenía su domicílio social en La Coruña. Pero a partir de la fusión, en ese mismo año, con "Unión Eléctrica", trasladó su sede central a Madrid. Esta empresa efectuó por sí sola más del 72 por ciento del total de contratos suscritos por el conjunto de las empresas del sector. El resto corre a cargo de la empresa "Asociación Central Nuclear de Regodela, S.A".

Esta excesiva concentración de los contratos en una sola empresa genera una media de 9 contratos por empresa, cuota tres veces superior a la media general registrada por el conjunto de las empresas gallegas durante el período objeto de estudio.

En cuanto a la procedencia geográfica de los contratos, se observa en la gráfica 16 que de Estados Unidos y del Reino Unido procede el 61 por ciento de la tecnología que importa este sector tan dinámico en Galicia. Analizándo detenidamente cada uno de los contratos suscritos por la totalidad de las empresas gallegas detectamos que "FENOSA" es la empresa gallega con mayor volumen de contratos de asistencia técnica y de transferncia de tecnología. Realiza con cierta frecuencia, contratos de asistencia técnica con la multinacional inglesa "G.E.C Machines Limited" y con las estadounidenses "Gibbs Hill Inc" y "Appolonia Consulting Engineers Inc." para control, mantenimiento, supervisión y diseño de las centrales hidroeléctricas y térmicas que la citada empresa energética tiene en Galicia.

Para la construcción de una central nuclear en el municipio lucense de Xove, proyecto que no llegó a ejecutarse, varias empreas, entre las que se encontraba "FENOSA", crearon la "Asociación Central Nuclear de Regodela S.A.". Esta empresa, de escasa duración, al fracasar el proyecto de construcción de la citada central nuclear, realizó un total de cinco contratos tecnológicos con varias empresas norteamericanas para iniciar estudios geológicos y de ingeniería nuclear, de carácter preliminar, encaminados a construir la central nuclear de Xove. La realización de estudios previos corrieron a cargo fundamentalmente de las empresas supranacionales "Gibbs Hill Inc.", "Appolonia Consulting Engineers Inc." y de "Westinghouse Nuclear".

G. 16. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR ENERGÉTICO.
PAÍSES DE PROCEDENCIA



Para finalizar el comentario referente a este sector, queremos dejar constancia de que el elevado número de contratos de carácter tecnológico realizados, pone de manifiesto la debilidad tecnológica e innovadora que padece la empresa energética "Fuerzas Eléctricas del Noroeste,S.A", ahora "Unión-Fenosa". La empresa gallega ha tenido que recurrir a los técnicos extranjeros, tanto para instalar buena parte de las turbinas de las 19 centrales hidráulicas que, en la actualidad, mantiene en funcionamiento en las cuatro provincias gallegas, como para limpiar las chimeneas de las dos centrales térmicas que tiene en Sabón y en Meirama.

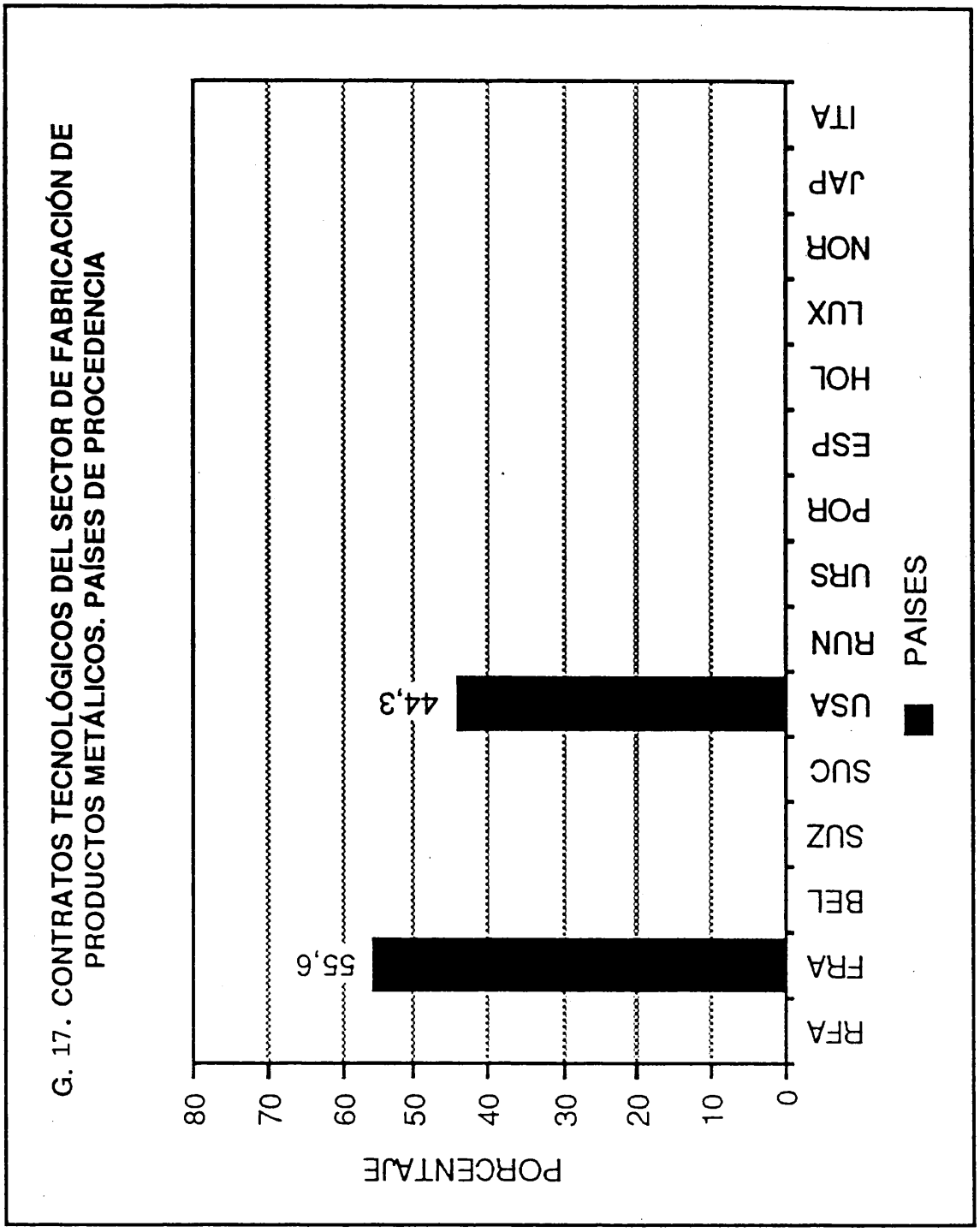
En estos casos, la tecnología y la mano de obra altamente cualificada, ingenieros, fundamentalmente, proceden de las grandes empresas multinacionales norteamericanas e inglesas mencionadas anteriormente.

7. LA FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS

En este sector incluimos sobre todo, a las empresas auxiliares de la actividad conservera, dedicadas a la fabricación de envases de hojalata.

En total se registraron durante el período objeto de estudio nueve contratos tecnológicos, provenientes exclusivamente de Francia y Estados Unidos. De estos dos países, mayoritariamente de Francia, procede la totalidad de la tecnología extranjera importada por las empresas gallegas dedicas a la fabricación de

G. 17. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS. PAÍSES DE PROCEDENCIA



envases metálicos de hojalata para conservas de pescado y otros productos alimentícios.

Este sector económico está totalmente controlado en Galicia por la multinacional parisina "Carnaud Forges", ahora denominada "Carnaud Metal Box" al fusionarse con la inglesa "Metal Box". La empresa francesa, ahora uno de los grupos de embalaje más importantes de Europa y tercero del mundo (La Voz de Galicia, 3-3-1989, p. 59), detenta la mayoría del capital social de las tres empresas gallegas del sector que han realizado contratos de tecnología extranjera: "Carnaud Galicia", "Envases del Atlántico" y "Dalphi-Metal España,S.A". Obviamente la citada multinacional, junto con las norteamericanas "Aluminiún Company of América" y "Continental Grupp Inc." proporcionaron casi toda la tecnología que necesitan las empresas gallegas para fabricar los envases metálicos. Se trata, por tanto, de un sector dominado totalmente por el capital y la tecnología francesa.

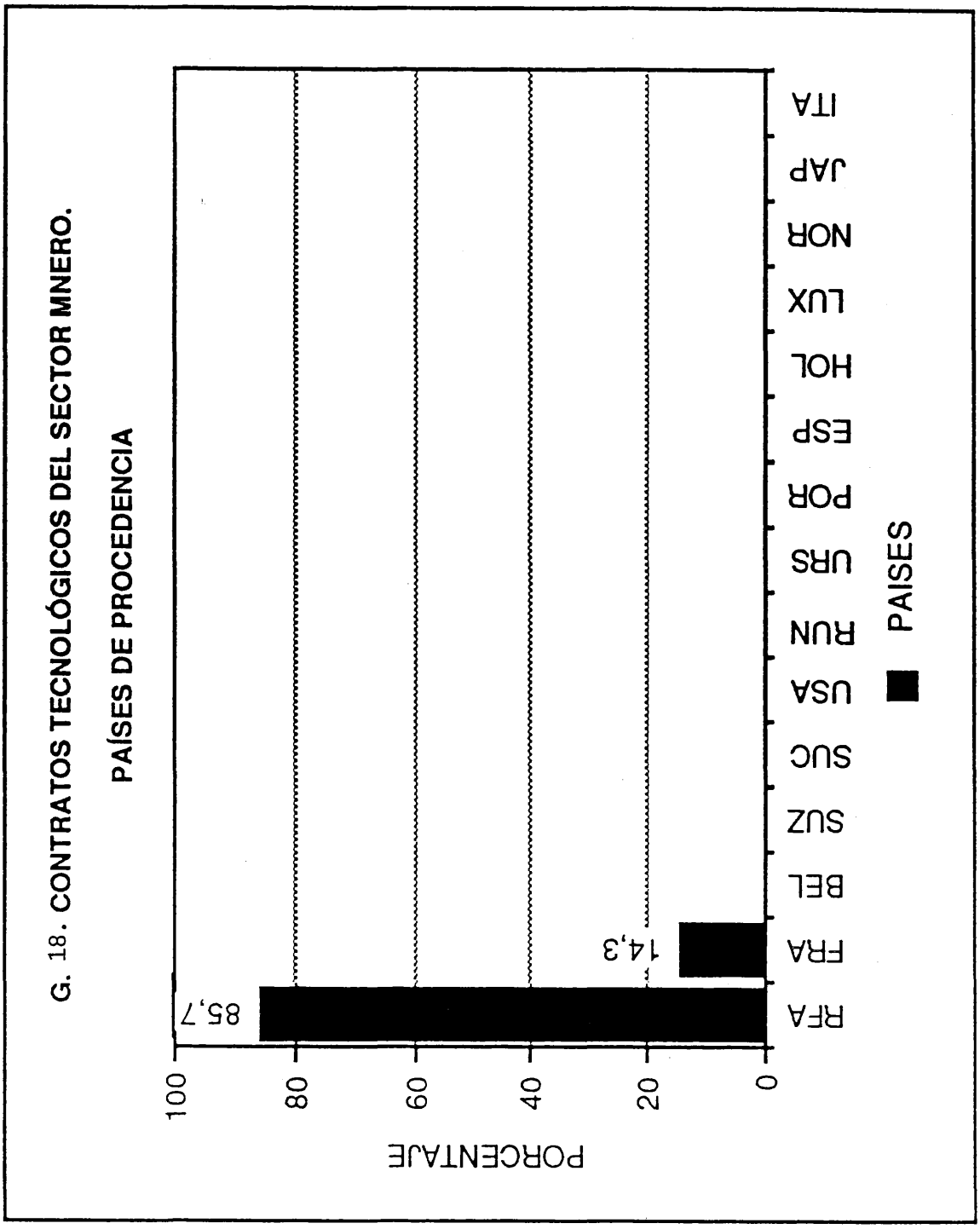
8. EL SECTOR MINERO

Casi el 86 por ciento de la tecnología importada a través de contratos tecnológicos, por las empresas mineras gallegas, procede exclusivamente de la República Federal de Alemania.

Los intereses alemanes en el sector minero gallego se remontan a los últimos años del siglo XIX. A finales de ese siglo, según un informe del Consulado Británico sobre los recursos mineros de Galicia, la empresa alemana "The Vivero

G. 18. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR MNERO.

PAÍSES DE PROCEDENCIA



Iron Ore Co." adquiere varios filones en el norte de Lugo (Sequeiros Tizón, J. 1986, p.13). En la actualidad se han introducido incluso en las pizarras gallegas a través de la firma "Rathscheck Pizarras,S.A", de capital totalmente alemán.

Los franceses se instalan definitivamente en Galicia para explotar el cobre gallego, fundando la empresa"Sociedad Minera y Metalúrgica de Perrarroya España, S.A", en la cual el 98 por ciento del capital,pertenece a la multinacional francesa "Societé Miniere et Metalurgique de Peñarroya".

La minería gallega, explotada prácticamente en su totalidad por las grandes empresas multinacionales extranjeras, ha sufrido varias oscilaciones a lo largo de su historia. Al finalizar la primera guerra mundial se abandonan numerosas explotaciones de hierro y wolfran, debido sobre todo, según Sequeiros, a la introducción del mineral asiático y africano en el mercado mundial. Durante la guerra civil española y la segunda conflagración mundial, la minería gallega vuelve ha adquirir dinamismo. Pero habrá que esperar a la década de los sesenta y mediados del setenta para que se lleven a cabo intensas investigaciones geológicas y mineras, en las que intervienen, sobre todo, las grandes entidades empresariales extranjeras y la Administración Central a través de sus propios centros de investigación geológicos.

En la investigación minera del subsuelo y de la plataforma marítimo continental de Galicia han participado y participan todavía, además del "Instituto Geológico Y Minero de España",

"El Instituto Oceanográfico" y la "Empresa Nacional Adaro", diversas empresas privadas y monopolios internacionales. Tal es el caso de "Río Tinto Patiño", participada por la inglesa "R.T.Z Corporation"; las inglesas "Phelps and Dodge Corporation" y "Gold Fields Española"; Peñarroya España, S.A" y "Charter Exploraciones S.A", de capital francés; la canadiense "Corrinco L.td." y la siderúrgica "Unión Corporation" que controlan mayoritariamente el capital social de "Exploración Minera Internacional" (EXMINESA), empresa que en Galicia explota, desde 1969, los yacimientos de zinc y plomo situados en Pedrafita do Cebreiro, en la provincia de lugo.

El Gobierno español autorizó, recientemente a tres empresas extranjeras, realizar sondeos petrolíferos en la costa de Vigo. Las tres empresas concesionarias de los permisos -"Largus Exploration España", "Salenia España" y "Oilexplo España"- son filiales españolas de compañías extranjeras especializadas en esta materia (La Voz de Galicia, 12-1-1989, p.46).

Como vemos, el recurso a la tecnología y asistencia técnica extranjera es considerable en el sector minero gallego. La investigación y los sondeos de prospección, así como la explotación de numerosas minas ubicadas en el subsuelo gallego, corre a cargo de empresas participadas por los grandes grupos multinacionales extranjeros, principalmente ingleses, franceses, alemanes o norteamericanos que controlan la explotación del plomo y del zinc gallego.

La inexistencia de auténticos laboratorios de investigación

geológicos y mineros, determina la dependencia de las investigaciones realizadas por las grandes empresas multinacionales extranjeras. Como dato que confirma nuestro comentario, señalar que en septiembre de 1988 fueron enviadas a laboratorios canadienses de la multinacional "Comico Ltd." ochocientas muestras geológicas del subsuelo gallego (La Voz de Galicia, 13-7-1988, p. 24).

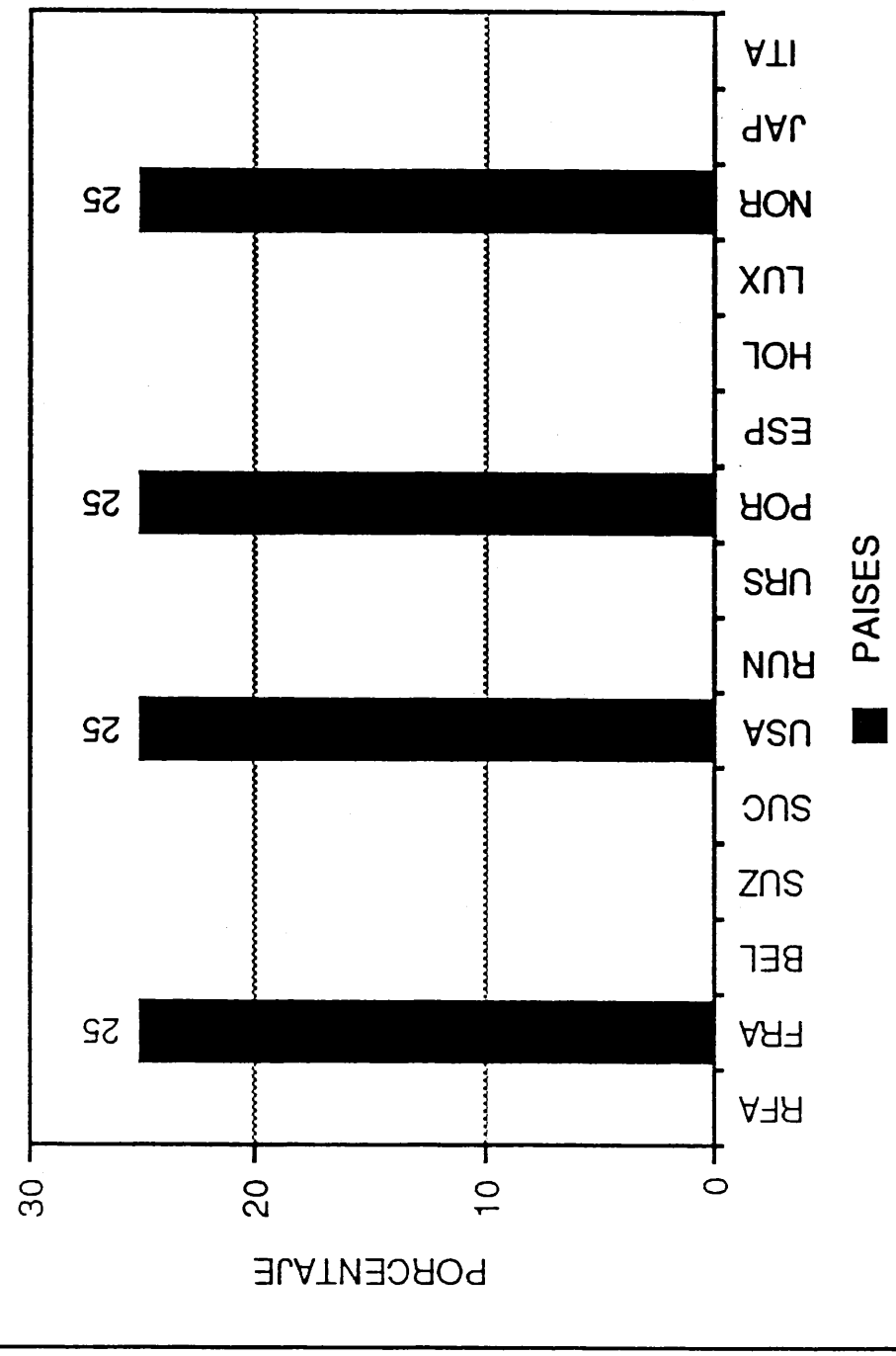
Entre las empresas propiamente gallegas que realizan un mayor número de contratos tecnológico con el extranjero aparece "Lignitos de Meirama,S.A". Esta empresa, perteneciente al grupo "Banco Pastor", se crea en 1974 para explotar los yacimientos de lignitos existentes en el valle de As Encrobas, en el municipio de Cerceda. Para acometer su explotación realizó seis contratos tecnológicos con varias empreas alemanas, principalmente con el grupo multinacional "Fried Krupp Gmbh.", para instalar la maquinaria y poner en funcionamiento el complejo minero que alimenta a la central térmica de Meirama.

9. LAS EXPLOTACIONES AGRICOLAS, FORESTALES, GANADERAS Y PESQUERAS

El sector agroindustrial gallego se caracteriza por estar tutelado y dirigido por capitales extranjeros, principalmente europeos y norteamericanos.

En cuanto a la procedencia geográfica de los contratos realizados por las empresas de este sector, se detecta una gran diversificación. De Francia procede el 25 por ciento de los contratos. Sin embargo, los intereses galos en este sector son

G. 19. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DE LAS EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS, FORESTALES, GANADERAS Y PESQUERAS. PAÍSES DE PROCEDENCIA.



importantes. Los franceses participan directamente en el capital social de varias empresas gallegas, destacando en este sector la multinacional "Besnier", instalada en el municipio lucense de Villalba; el grupo "Lesieur, S.A", presente en "Kelsa" hasta 1989, y "Stablissements Guyomarch'H." copropietaria de "Unión Técnico Ganadera, S.A".

La presencia de Estados Unidos en este sector es muy potente. A través de "Saprogal", la multinacional "Conagra" controla, como estudiaremos más adelante, numerosas empresas gallegas dedicadas a la elaboración de piensos compuestos y a la comercialización de productos agrícolas y ganaderos. El grupo "Foster Wheeler", también estadounidense, participa en "Agrofish,S.A", empresa ubicada en Cée, dedicada a la acuicultura. Con la finalidad de cultivar soja en Galicia, se creó la empresa "SOIJASA", "Soja de Galicia. S.A", con capital totalmente norteamericano.

Los noruegos, de donde procede el 25 por ciento de la tecnología que importa este sector, a través de contratos tecnológicos, están más introducidos en la acuicultura gallega. Buena parte de la tecnología que están utilizando las empresas gallegas que se dedican a esa activivad procede de Noruega. esto explica que las empresas más dinámicas en cultivos marinos estén participadas por inversores de ese país. Concretamente las multinacionales noruegas "Aquacare A.s" (NORATEC) y "OYE HAUBRUCK,A.S." participan en el capital social de "Norafish S.A" y de "Marfish, S.A" (Alimarket, 1988).

Por último, aunque durante el período objeto de estudio no se ha detectado ningún contrato tecnológico procedente de Holanda, conviene señalar, que este país suministra abundante tecnología a diversas empresas gallegas de este sector. Así, la "Sociedad Gallega de Nutrición Animal, S.A." (SOGANA) trabaja con tecnología del grupo "Nanta, S.A", filial al 50% de la multinacional holandesa "Haendrix Beleggingen International", perteneciente al grupo británico "B.P". La empresa coruñesa "Hypor Ibérica, S.A", participada en un 87 por ciento por la firma holandesa "Euribrid B.V." tambien se beneficia de los conocimientos tecnológicos procedentes de Holanda.

Lo mismo se puede decir de Japón. Su tecnología y capital está presente en "Troitas Galegas, S.A" (TROIGASA), participada en un 15% por "Iberia Taiyo, S.A" filial de la multinacional nipona "Taiyo Fishery Co. Ltd.". Otra empresa gallega, "Nihon ODD Ibérica ,S.A", controlada en un 60% por el capital japonés, trabaja también con conocimientos tecnológicos procedentes del Japón. Esta empresa cultiva en un monte del municipio lucense de Abadín, setas de oriente, inéditas en España. Para ello importa, del país nipón, micelio que posteriormente inyecta en troncos de frondosas, manteniendo en secreto la técnica de cultivo utilizada (La Voz de Galicia, 19-3-1989).

Del mismo modo, la instalación de granjas de cría de visones, que ha adquirido en Galicia un enorme éxito, están siendo asesoradas por técnicos de empresas danesas y finlandesas (Precedo Ledo,A. y Otros. 1985, p.92).

9. OTROS SECTORES DE INTERES

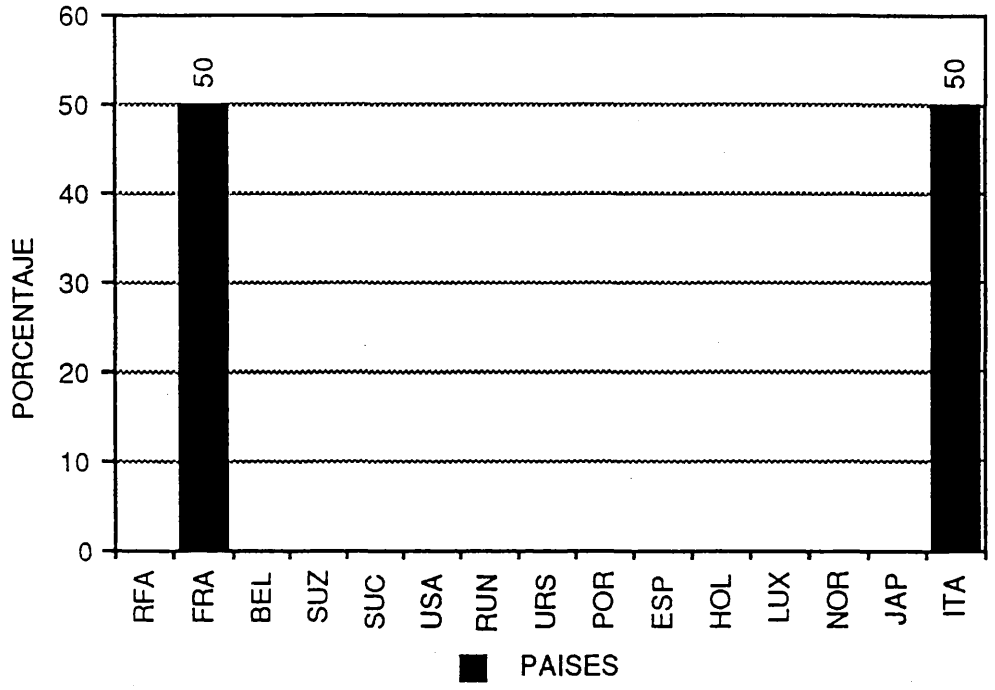
Para finalizar el análisis sectorial de los contratos de tecnología efectuados por las empresas gallegas, sólo nos queda hacer una breve refencia a aquellos sectores que han realizado una débil contratación de tecnología extranjera:

1.El sector de la confección, que realizó un total de cuatro contratos, recurre a los conocimientos técnicos francese e italianos, líderes mundiales en este sector. De las empresas francesas e italianas proceden abundantes conocimientos secretos imprescindibles para diseñar nuevos modelos, que sean competitivos e innovadores en el mundo de la moda.

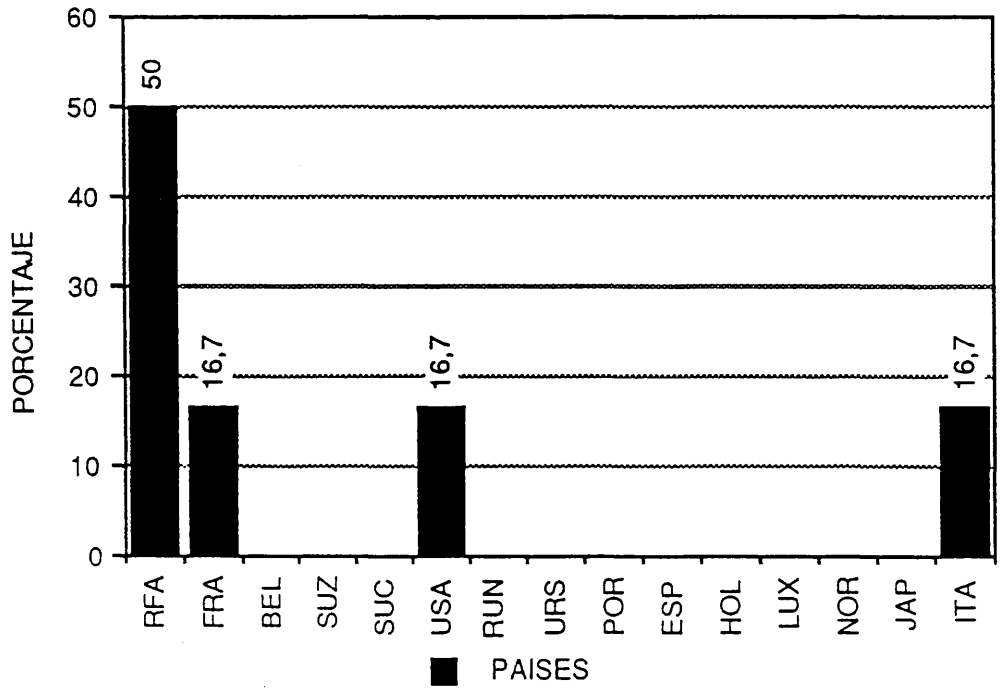
La empresa de Verín "Confecciones Marphy, S.A.", propiedad de Roberto Verino, recurre al diseño y a la técnica de la firma francesa "Billy Bonny" para fabricar artículos de señora. Mientras, la coruñesa "Vecino S.A", mantiene intensos contactos con dos firmas italianas: "Luccio Costa" y "Collection Style, S.A", para solicitar asistencia técnica en el diseño de prendas de vestir.

Esto quiere decir que en algunos casos la moda gallega recurre a las técnicas y diseños extranjeros para impactar al consumidor, con modelos aparentemente novedosos y atractivos que no son más que refinadas copias de diseñadores extranjeros, fundamentalmente de italianos y franceses. Ello no anula, sin embargo, el predominio del diseño propio en la mayoría de los modelos que habitualmente fabrican las empresas gallegas del

G.20. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIÓN. PAÍSES DE PROCEDENCIA



G. 21.CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS CERÁMICOS. PAÍSES DE PROCEDENCIA



sector.

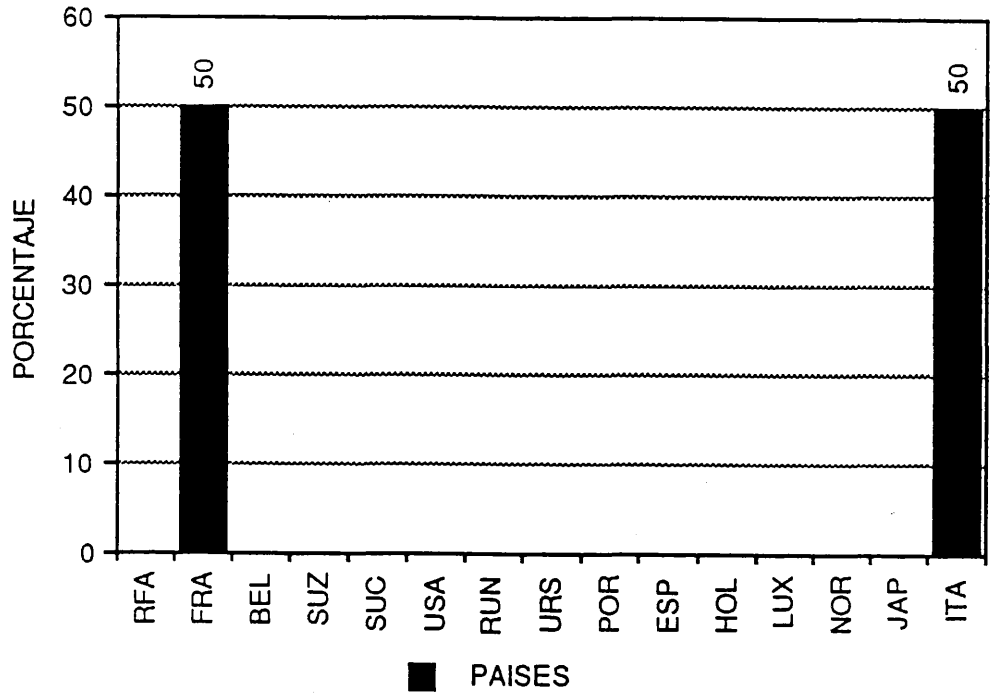
2.La fabricación de productos cerámicos y de vídrio registró también un alto porcentaje de contratos con el exterior. La técnica en este caso, procede en gran medida de la República Federal de Alemania, principal país suministrador de conocimientos tecnológicos de ese sector.

Como se aprecia en el cuadro 21, una sola empresa, perteneciente al I.N.I, "Grupo de Empresas Alvarez,S.A", realiza el 50 por ciento de los contratos del sector. Esta empresa viguesa, recurre con frecuencia a la asistencia técnica norteamericana y alemana para fabricar artículos de porcelana. La crisis financiera y estructural que viene padeciendo esta empresa, ha acelerado, en lo últimos años, el ritmo de contratación de tecnología extranjera.

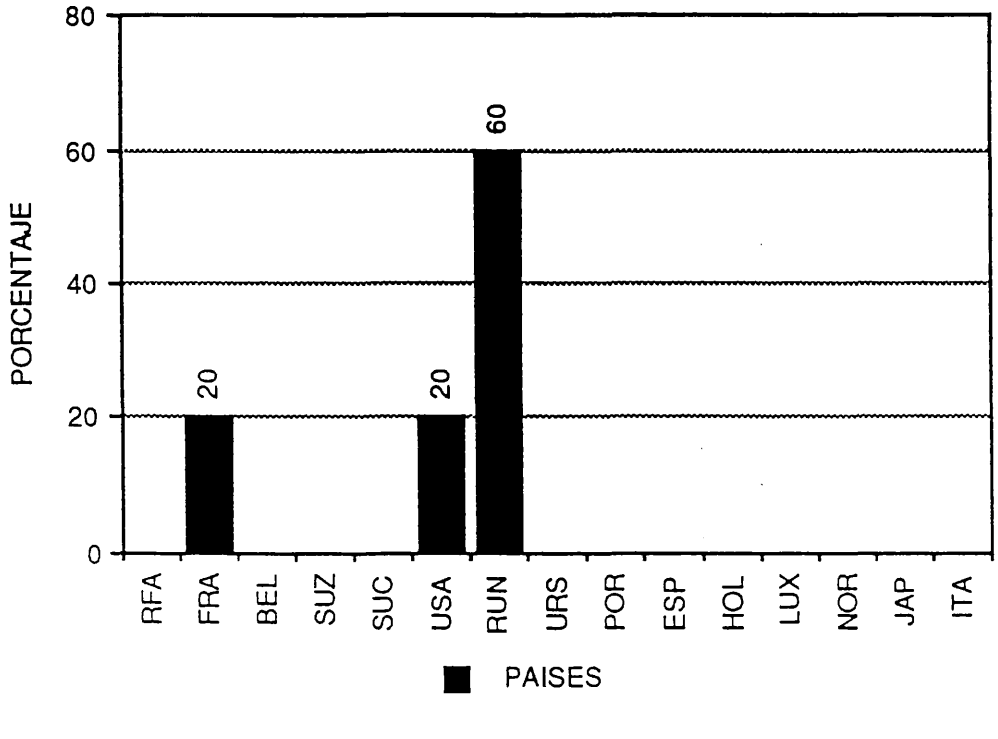
La tecnología italiana se introduce en este sector a través de la empresa gallega "CENDOSA", que en 1971 realizó un contrato tecnológico con la firma italiana "Vetreria Di Montoria, S.P.A" para fabricar gacetas refractarias.

3.En el sector de la alimentación tan solo se han registrado dos contratos de tecnología. Uno realizado por la empresa orensana "Cuevas y Cia.", con la italiana "Food And Frozen" para la elaboración de confituras y glaseado de castañas y otro sucrito por unos mataderos coruñeses. Es evidente que no se puede despreciar la tecnología que indirectamente entra en nuestra Comunidad Autónoma a través de

G. 22. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR ALIMENTACIÓN.
PAÍSES DE PROCEDENCIA



G. 23. CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR SERVICIOS.
PAÍSES DE PROCEDENCIA



empresas multinacionales extranjeras que invierten en este sector. Con ello, queremos resaltar las importantes aportaciones tecnológicas llevadas a cabo en el sector lácteo gallego por la multinacional suiza "Nestle", instalada en Pontecesures a finales de la Guerra Civil y renovada en 1973. Esta multinacional participa a su vez en varias empresas gallegas, manteniendo además un centro de refrigeración en Villalba y subcentros en Lalín, Silleda y Allariz.

4.Nos resta, por último, hacer una breve referencia al **Sector de los Servicios.** Las empresas gallegas incluidas en este sector de la economía realizan un total de cinco contratos tecnológicos, lo que supone tan solo el 2,5 por ciento del total. El asesoramiento técnico extranjero utilizado por las empresas de este sector procede sobre todo del Reino Unido en un 60 por ciento y en menor medida de los Estados Unidos y de la República Federal de Alemania, tal y como se puede apreciar en la gráfica 23. La penetración creciente de tecnología alemana en este pujante sector es cada vez mayor. Prueba de ello es la instalación en la Coruña de una delegación de la multinacional "Nixdorf Computer". Esta firma alemana cuenta con clientes del sector bancario en nuestra Comunidad Autónoma, entre ellos está el propio "Banco Pastor", "Caixa Ourense", "Banco Galicia" y "Banco Atlántico" (La Voz de Galicia, 5-12-1987).

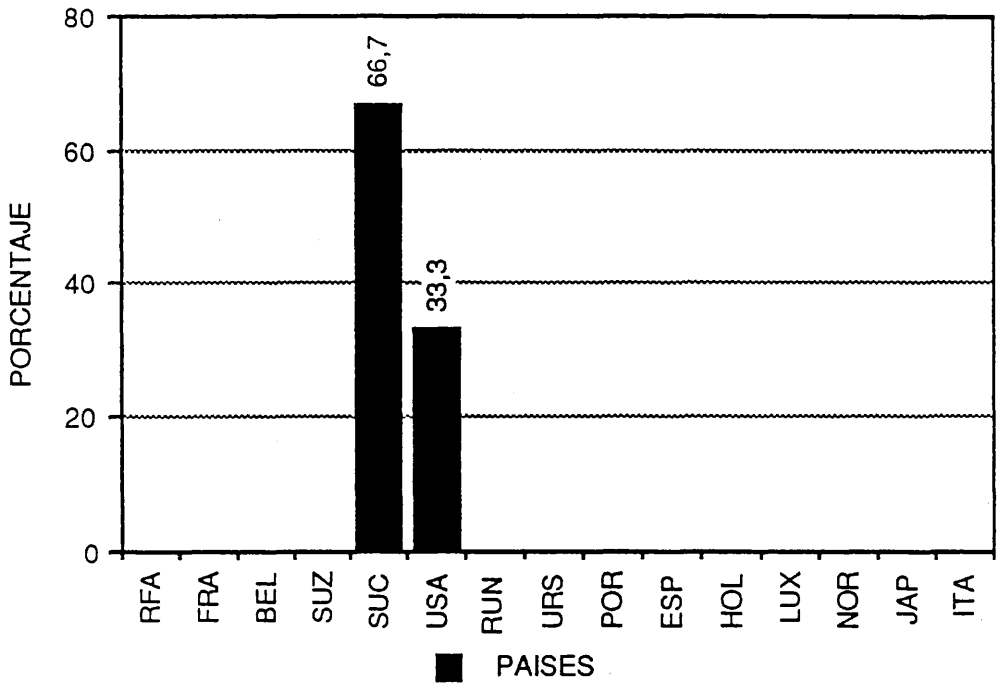
El "Banco Pastor" ha realizado el 60 por ciento de todos los contratos del sector sevicios. Para ello ha recurrido, sobre todo, a empresas inglesas y norteamericanas que le han

facilitado licencias de programas de ordenador, para la mecanización del Departamento Interior del banco, y asistencia técnica para desarrollar nuevas tecnologías de sistemas contables. Los contactos llevados a cabo con otras empresas contribuyeron a que recientemente el "Banco Pastor" creara una gestora de fondos de pensiones con la multinacional neoyorquina "Alliance Capital Management" que se denomina "Pastor Alliance" (La Voz de Galicia, 15-2-1989).

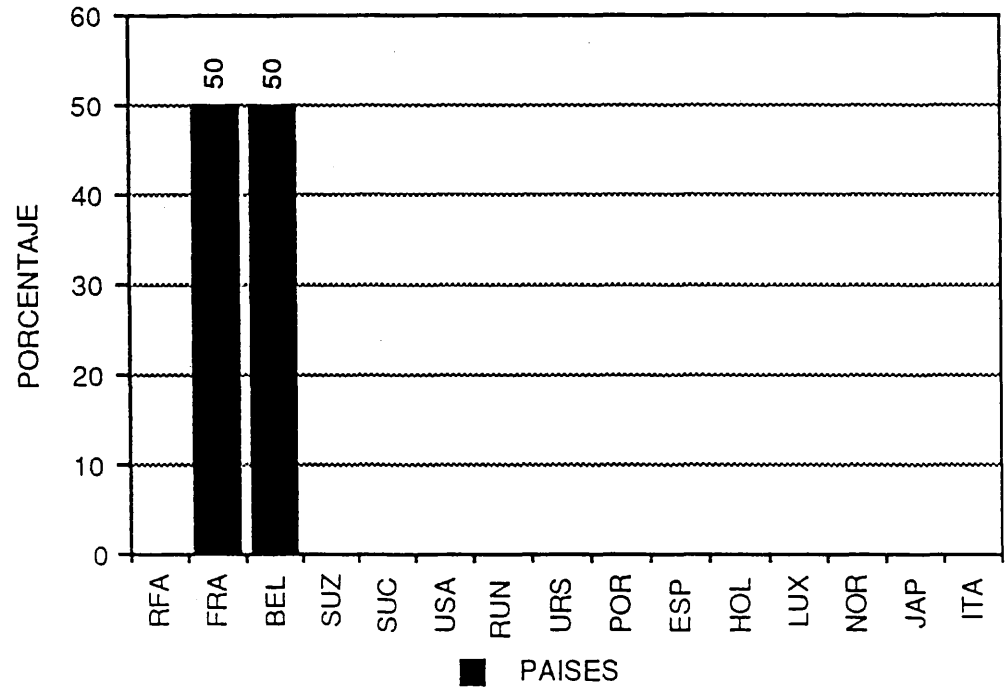
Otras empresas gallegas, dedicadas a los servicios, están controladas totalmente por inversores belgas y luxemburguesas. Es el caso de "Galicia.S.A", de seguros y reaseguros, filial del grupo "Aegón". Esta entidad coruñesa realizó un contrato tecnológico, con la multinacional inglesa "Coopers Lybrand Asociates Limited.", para mecanizar los sistemas administrativos.

De todas formas, y a pesar de que el número de contratos suscritos por este tipo de empresas son escasos, los conocimientos tecnológicos que entran en este sector son de un alto nivel, debido, sobre todo, al contenido específico de los mismos.

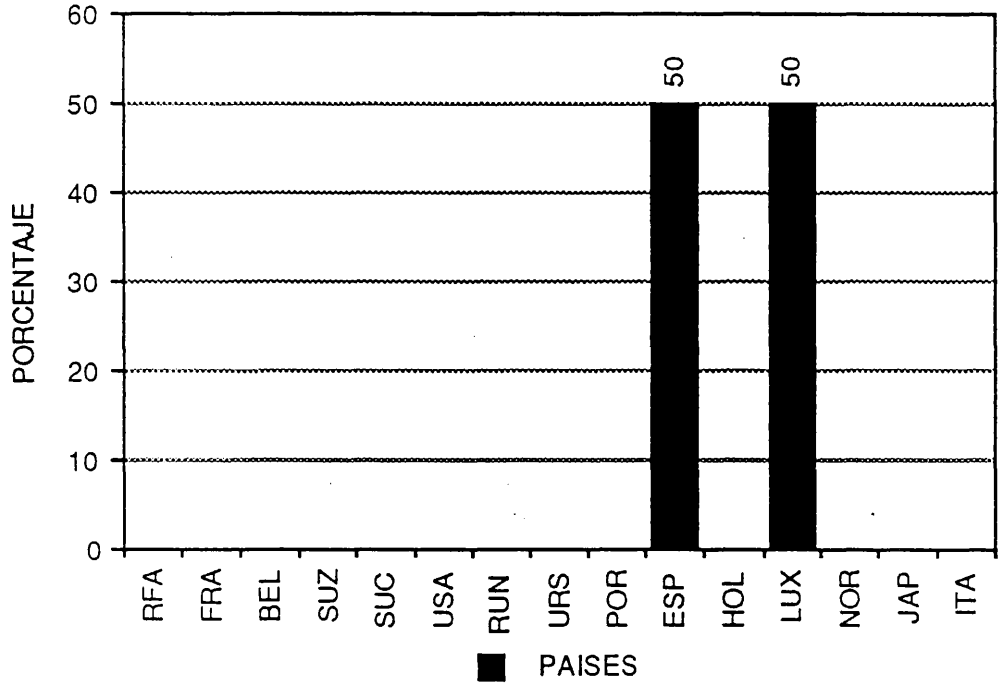
G. 24 CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR DEL PAPEL Y ARTES GRÁFICAS. PAÍSES DE PROCEDENCIA



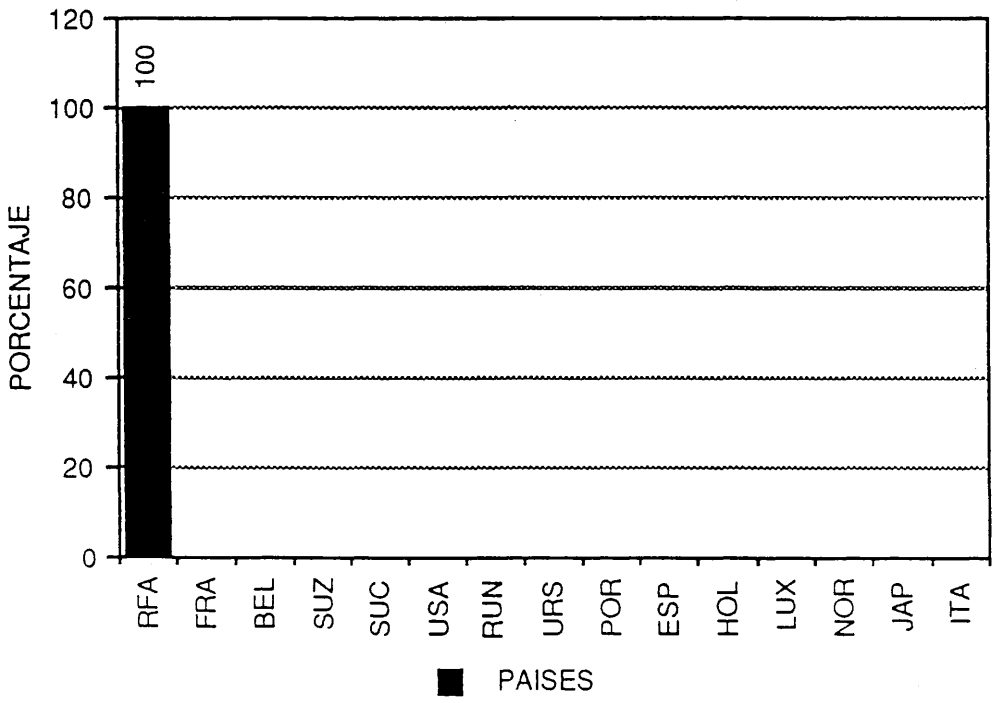
G. 25 CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR DEL CAUCHO PAÍSES DE PROCEDENCIA

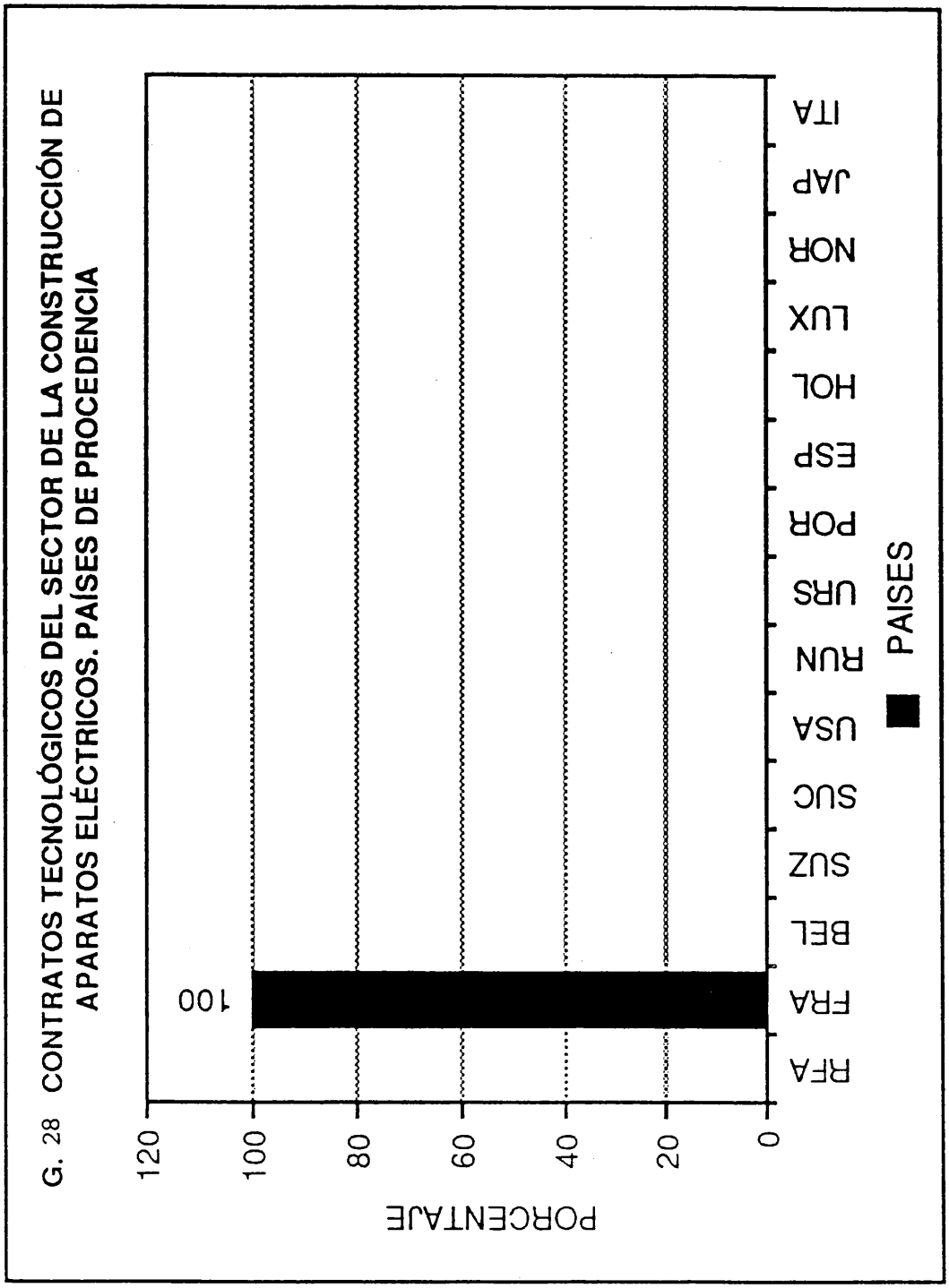


G. 26 CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.
PAÍSES DE PROCEDENCIA



G.27 CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR DE LA MADERA.
PAÍSES DE PROCEDENCIA




G. 28 CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE APARATOS ELÉCTRICOS. PAÍSES DE PROCEDENCIA
PORCENTAJE
120
100
80
60
40
20
0
100
RFA
FRA
BEL
SUZ
SUC
USA
RUN
URS
POR
ESP
HOL
LUX
NOR
JAP
ITA
PAISES

CAPITULO VII: ANALISIS DEL CONTENIDO DE LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EXTRANJERA REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS

En este apartado estudiamos los contratos de tecnología teniendo en cuenta, fundamentalmente, el diferente contenido de aquellos. Resulta evidente que las repercusiones que trae la contratación, por ejemplo, del uso de una marca, no son las mismas que las derivadas de la contratación "llave en mano" de una planta de producción. Por lo tanto, es necesario el conocimiento de la entidad que pueden tener los diferentes tipos de contratos.

Una vez más, nos hemos encontrado con la limitación que supone la carencia de una información detallada y adecuada. De esta manera, nos hemos limitado al estudio de los objetos de los contratos, tal y como aparecen en la revista "Economía Industrial", con la esperanza de que tal información responda al verdadero contenido de los mismos, ya que con frecuencia las empresas omiten datos importantes en los contratos que llevan a cabo. Al no poder consultar los documentos originales, como hubiera sido nuestro deseo, tenemos que conformarnos con la información publicada al respecto. Debemos advertir que los datos que a continuación exponemos se refieren al conjunto de los contratos inscritos por las empresas domiciliadas en Galicia durante el período estudiado (1965-1987).

1. ELEMENTOS QUE APARECEN EN LOS CONTRATOS

CUADRO 21
ELEMENTOS QUE APARECEN EN LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

ELEMENTOS QUE APARECEN EN EL CONTRATO	NÚMERO DE CONTRATOS EN LOS QUE APARECE
Asistencia Técnica	54
Capacitación de personal	2
Cesión de conocimientos técnicos	24
Estudios de viabilidad	12
Fabricación de productos	88
Licencias de explotación de patentes	32
Mantenimiento y supervisión de instalciones y máquinaria	11
Montaje y puesta en marcha de inalaciones industriales	8
Uso de marca	4
Servicios de ingenieria	6
Venta de bienes	1

Fuente: elaboración propia

CUADRO 22
DISTRIBUCIÓN DE LOS CONTRATOS SEGÚN EL NÚMERO DE ELEMENTOS CONTENIDOS

C O N T R A T O S		Nº DE ELEMENTOS CONTENIDOS EN CADA CONTRATO
NÚMERO	%	
146	75,2	1
37	19,0	2
7	3,6	3
4	2,0	4

Fuente: elaboración propia

Con el fin de tener un mayor conocimiento del contenido de los contratos tecnológicos suscritos por las empresas gallegas durante el período objeto de estudio, creemos conveniente comentar algunos aspectos de interés sobre los elementos que se incluyen en los mismos.

Como se aprecia en los cuadros 21 y 22, los contratos de transferencia de tecnología incorporan una variadísima gama de elementos que van desde la asistencia técnica y las licencias de explotación de patentes hasta la venta de bienes.

El elemento que más se repite en los contratos es el que se refiere a la fabricación de productos. Este elemento aparece en 88 contratos. Es decir, que en el 46 por ciento de los contratos registrados por las empresas gallegas se hace referencia expresa a la fabricación de productos, mientras que la asistencia técnica directa se incluye sólo en 54 contratos.

Pero lo que queremos subrayar fundamentalmente es la presencia de varios elementos en un mismo contrato. En efecto, con frecuencia dentro de un mismo contrato nos hemos encontrado con más de un elemento. Este es el caso, por ejemplo, de un contrato suscrito por "Envases del Atlántico, S.A" solicitando licencia de uso de patente, marca, comunicación de "know-how" y asistencia técnica. En este caso, el contenido del contrato se compone de cuatro elementos. Esto genera, como veremos, numerosas dificultades a la hora de establecer una clasificación de los contratos por categorías, en función del contenido de los mismos.

A pesar de existir numerosos casos que se ajustan a lo que acabamos de comentar, la mayoría de los contratos suscritos incluyen un sólo elemento. Así el 75,2 por ciento de los realizados por las empresas gallegas se componen de un solo elemento tecnológico, lo que supone un claro predominio de los contratos de este tipo.

Debemos advertir, sin embargo, que los datos que se recogen en los cuadros 28 y 29, a que hacemos referencia, minusvaloran la verdadera situación, pués como es conocido, según un informe de la UNCTAD (Braña, J.; Buesa, M. y Molero, J. 1981, p.347), hay casos en que las cláusulas restrictivas o de control no figuran expresamente en los contratos,- a veces para evitar posibles problemas con el Gobierno español-, sino que son acuerdos generalmente verbales entre la empresa cedente y la adquiriente. La existencia de estas restricciones, limita enormemente las posibilidades de estudiar en profundidad el contenido específico de los contratos.

2. CLASIFICACION DE LOS CONTRATOS

Al objeto de sintetizar la información que se recoge en los contratos hemos establecido, tomando como referencia los criterios de Molero Zayas, cinco categorías básicas de contratos en función de la finalidad de los mismos:

1.Asistencia técnica y mantenimiento de equipo en general. Incluimos en esta categoría a todos aquellos contratos en los

que de alguna forma está presente la asistencia técnica directa o cuando ésta vaya aparejada con otro tipo de prestaciones. Dado que los contratos de mantenimiento de equipo, la formación de personal y los estudios de viabilidad implican el desplazamiento de personal técnico cualificado, los incluiremos también dentro de esta categoría de contratos.

2.fabricación de productos finales completos. Esta categoría agrupa a todos aquellos contratos cuya finalidad es la fabricación de un producto final completo.

3.Fabricación de componentes de procesos. En esta incluimos sólo aquellos contratos que desea fabricar componentes de un proceso productivo.

4.Construcción de plantas y montaje de instalaciones.

5.Uso de licencias, patentes, marcas y resto de conocimientos técnicos ("know-how").

La elección de estas categorías se debe a que en nuestra opinión, cada una de ellas genera una problemática diferente. En efecto, parece bastante claro que no es lo mismo un contrato que haga referencia a la fabricación de un producto en su totalidad que otro que conceda un uso de marca, patente, etc.. Sin embargo, no podemos ignorar las dificultades de incluir un contrato dentro de una u otra categoría. En muchas ocasiones nos hemos encontrado con casos en que dentro de un mismo contrato se hace refencia a varios elementos. Es decir, que

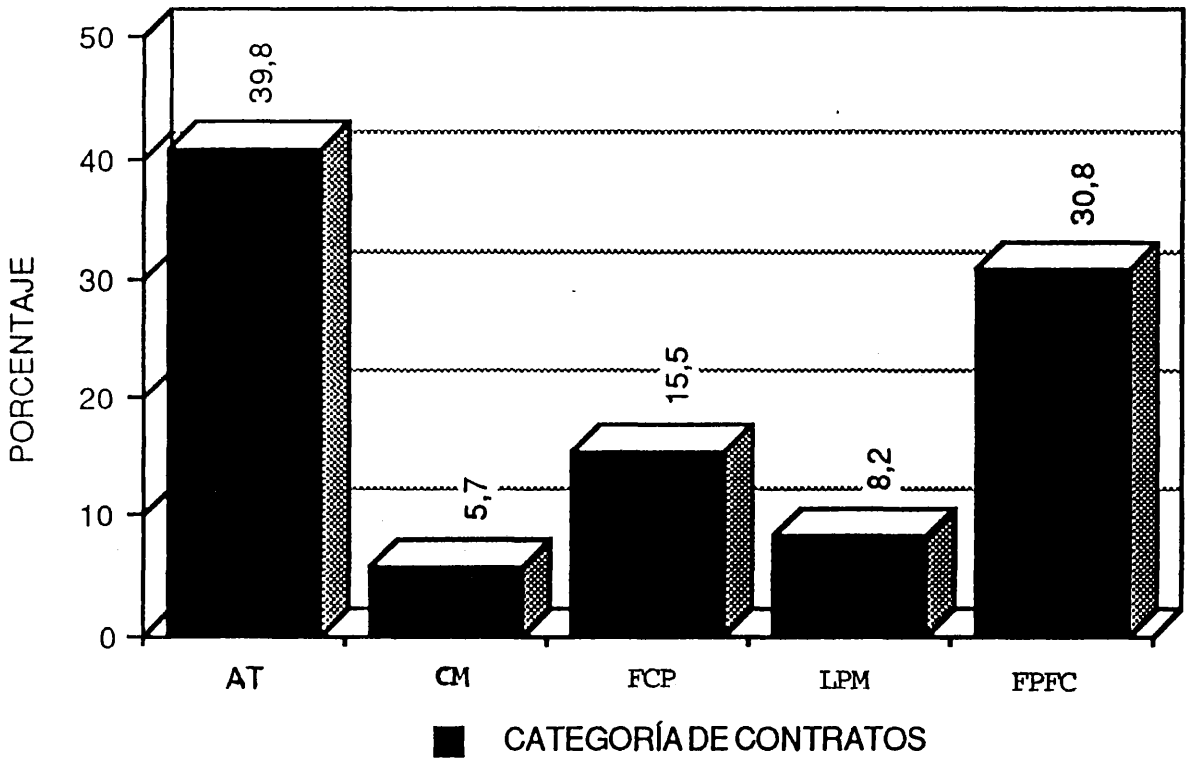
dentro de un mismo contrato aparece con frecuencia elementos distintos, formación de personal, licencias, marcas etc.

Otras veces resulta difícil deducir del objeto declarado de un contrato, cual es su auténtico contenido, al no especificarse claramente la finalidad del uso. En consecuencia, y dadas las dificultades existentes para clasificar correctamente en una categoría u otra los contratos tecnológicos en que aparecen varios elementos, tenemos que recurrir al contenido y al elemento que en general consideramos predominante.

Observando el la gráfica 29, comprobamos que los contratos más frecuentes han sido los que hacen referencia a la asistencia técnica extranjera, que en total afecta a casi al 40 por ciento de los contratos suscritos por las empresas gallegas. En segundo lugar están aquellos que se refieren a la fabricación de un producto final completo que representa prácticamente el 31%. A distancia considerable, aparece la fabricación de componentes de procesos, las licencias y la construcción y montaje de instalaciones con 15,4, 8,2 y 5,6 por ciento respectivamente. Por tanto, la asistencia técnica y la fabricación de productos finales completos constituyen, en el 71 por ciento de los casos, el objeto básico declarado de los contratos tecnológicos registrados por las empresas domiciliadas en Galicia.

Pero lo más significativo a resaltar en el comentario que nos ocupa, estriba en el volumen de asistencia técnica

G. 29 DISTRIBUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EXTRANJERA POR CATEGORÍAS



AT: asistencia técnica, mantenimiento de equipos y estudios de viabilidad
CM: construcción y montaje de instalaciones
FCP: fabricación de componentes de proceso
LPM: licencias, patentes, marcas y cesión de cocimientos técnicos
FPFC: fabricación de productos finales completos

extranjera. El hecho de que prácticamente el 40 por ciento de los contratos tecnológicos suscritos hagan referencia a la asistencia técnica, demuestra el bajo nivel tecnológico de las empresas gallegas.

En la mayoría de los casos hemos comprobado que se recurre a la asistencia técnica como mecanismo de ayuda para la correcta interpretación y aplicación de la información que se trasmite en el contrato. Se requiere con frecuencia la presencia de técnicos extranjeros que ayuden a interpretar y a manejar la tecnología que se trasfiere.

La asistencia técnica extranjera se dirige fundamentalmente al sector energético, al químico, al siderometalúrgico y a la construcción de automóviles. En este sentido, según un estudio del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, tanto en Galicia como en otras Comunidades españolas, se nota cada vez más la presencia de profesionales, técnicos y expertos en dirección de empresas, procedentes de los países de la Comunidad Económica Europea. Esto supone el acceso de los extranjeros a los puestos claves de la industria española en general (La Voz de Galicia, 5-7-1988, p.56).

El elevado porcentaje de asistencia técnica registrado por las empresas gallegas se sitúa en las coordenadas propias de los países del Tercer Mundo. Quiere esto decir que urge acelerar la investigación propia en las empresas para:

1. Potenciar la capacidad de asimilación de la tecnología

que se importa. Si el receptor no está en condiciones de aplicar o de rentabilizar la tecnología o los conocimientos que le han sido suministrados, no tiene sentido realizar el contrato de transferencia de tecnología.

2. Elevar el nivel científico de las empresas gallegas y reducir la dependencia de los conocimientos técnicos foráneos.

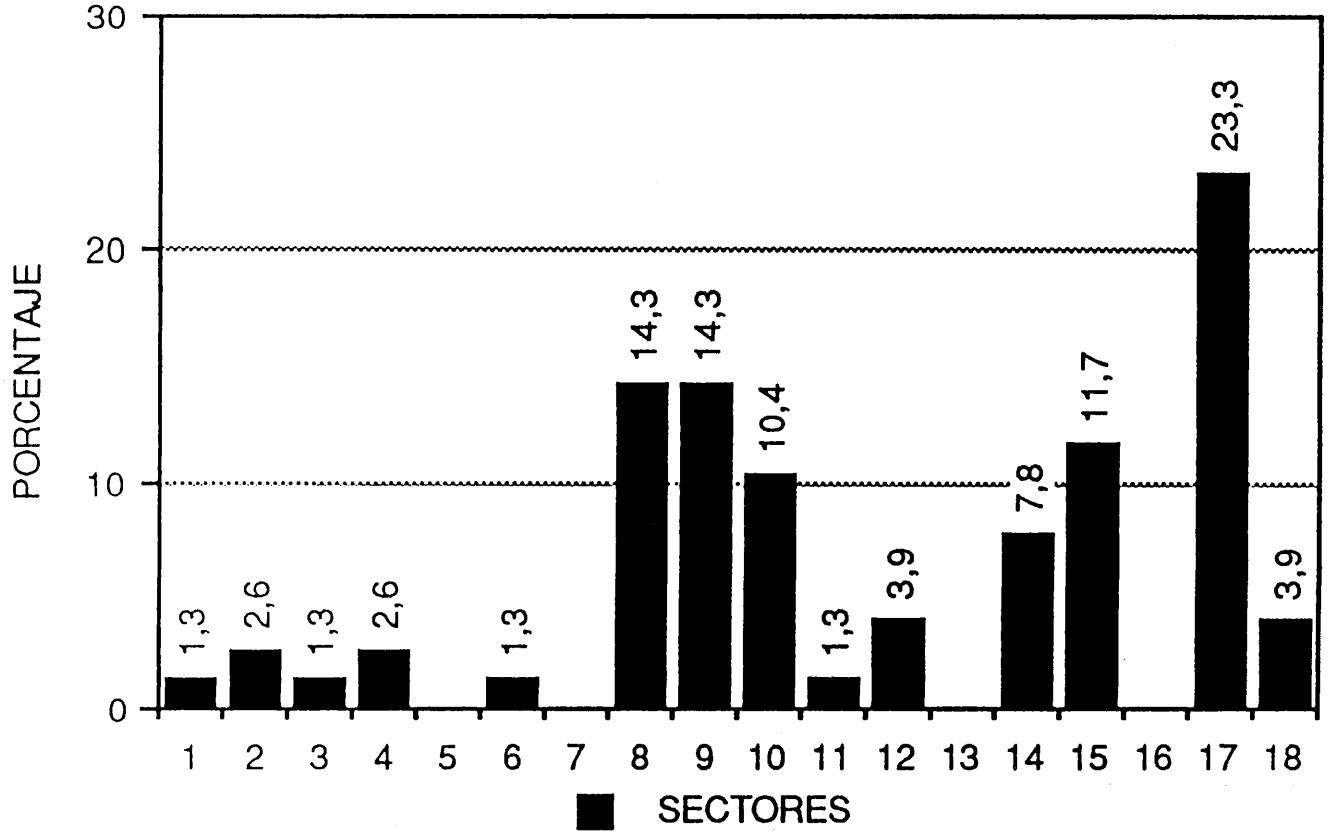
3. DISTRIBUCION SECTORIAL DE CADA CATEGORIA DE CONTRATOS

En el cuadro 31 se ofrece una clasificación sectorial de los 194 contratos analizados en las diferentes categorías. Simultáneamente se incluye una distribución según los sectores que hemos establecido para este estudio. De esta manera, pueden verse las relaciones entre categorías y sectores productivos, descubriendo la naturaleza y el tipo de tecnología que importa cada sector, así como el destino sectorial de la tecnología incluida en cada categoría. Para cumplir con este último objetivo iremos analizando por separado cada una de ellas.

3.1. LA ASISTENCIA TECNICA, EL MANTENIMIENTO DE EQUIPOS Y LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD

Aquí, sin duda, lo más relevante es la importancia que adquiere el sector energético. La ya repetida dependencia tecnológica de este sector se ha acentuado con el proyecto de instalación de una central nuclear en Xove, aparte de otros hechos ya comentados, y en especial la creciente necesidad de know-how exterior y de formación de personal. Una de las

G. 30. CONTRATOS DE ASISTENCIA TÉCNICA, MANTENIMIENTO DE EQUIPO Y ESTUDIOS DE VIABILIDAD. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



empresas que mayor volumen de contratos realiza en este sentido ha sido "FENOSA". Otros sectores que reciben también asistencia técnica extranjera, son, como se aprecia en la gráfica 30, el sector automovilístico, el químico, el siderometalúrgico, el naval y la construcción de maquinaria no eléctrica. Estos sectores, en unión al energético acaparan el 81% del total de contratos incluidos en la categoría que estamos analizando.

En general, casi todos los sectores, a excepción de cuatro: madera, corcho, construcción de aparatos eléctricos e industria de la construcción, recurren a la asistencia técnica extranjera.

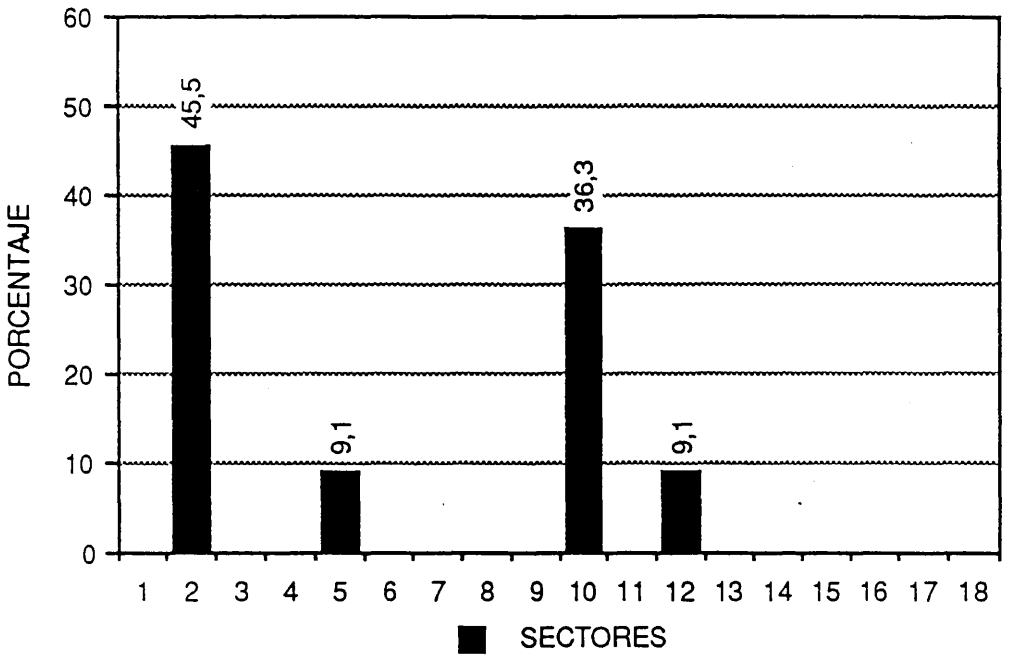
3.2. CONSTRUCCION Y MONTAJE DE INSTALACIONES

En la distribución sectorial de esta categoría de contratos, que podemos ver en la gráfica 31, sobresale la concentración de los contratos en el sector minero y naval. Estos sectores, con el 82 por ciento, ocupan los primeros lugares, lo cual nos indica la importante dependencia tecnológica de las empresas mineras y de los astilleros gallegos a la hora de montar y poner en funcionamiento las factorías de producción.

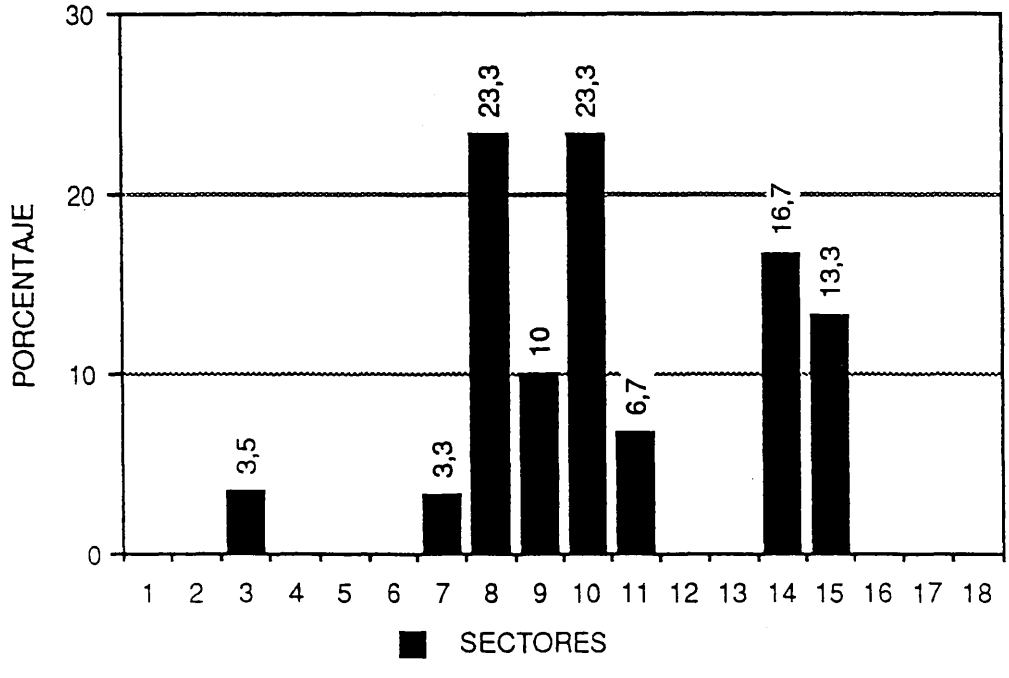
3.3. FABRICACION DE COMPONENTES DE UN PROCESO PRODUCTIVO

El 47 por ciento de los contratos incluidos en esta categoría van a parar, sobre todo, al sector químico y al naval, adquiriendo, en menor medida, una cierta importancia el sector automovilístico y la construcción de maquinaria no

G. 31 CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN Y MONTAJE DE INSTALACIONES. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



G. 32 CONTRATOS DE FABRICACIÓN DE COMPONENTES DE PROCESOS. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



eléctrica, que en conjunto acaparan el 30 por ciento de los contratos (gráfica 32).

En cuanto a la construcción naval es de sobra conocidos que las empresas gallegas dedicadas a estas actividades están cumplidamente capacitadas para la construcción final de buques. Pero estos datos revelan que son deficitarias en cuanto a partes determinadas de los mismos, especialmente de aquellas que requieren una tecnología más compleja. Estas partes, en muchas ocasiones se importan, pero en otras se fabrican con contratos de tecnología extranjera, como se acaba de demostrar.

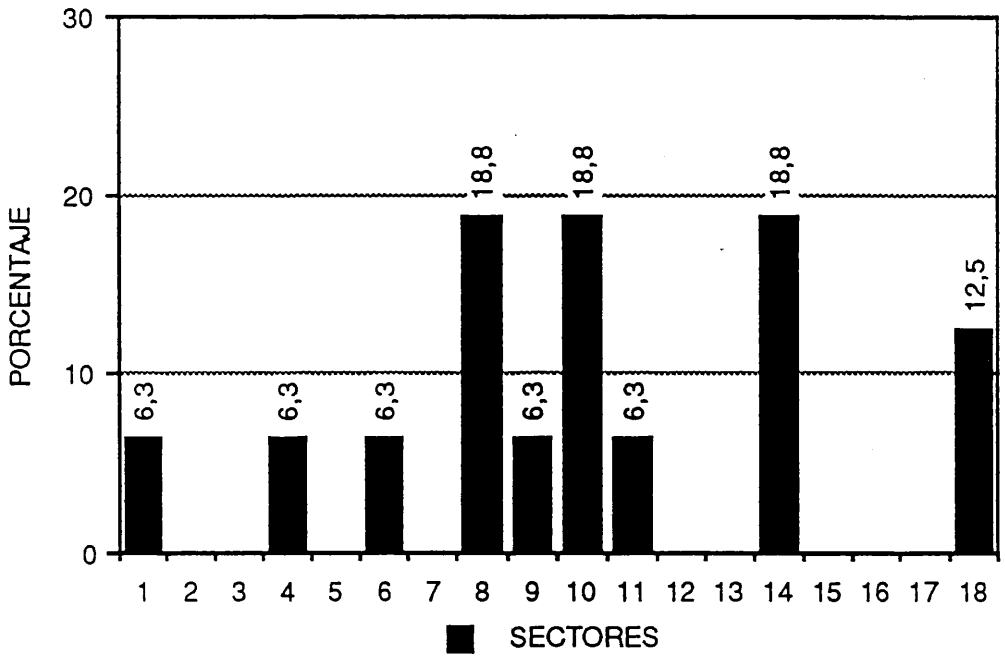
3.4. LICENCIAS, PATENTES, MARCAS Y "KNOW-HOW"

Los contratos que contienen este tipo de información se concentran en tres sectores: químico, naval y en la construcción de maquinaria no eléctrica (gráfica 33). Estos concentran el 56 por ciento de los contratos. En el sector químico se recurre sobre todo a la importación de licencias para fabricar productos químicos diversos.

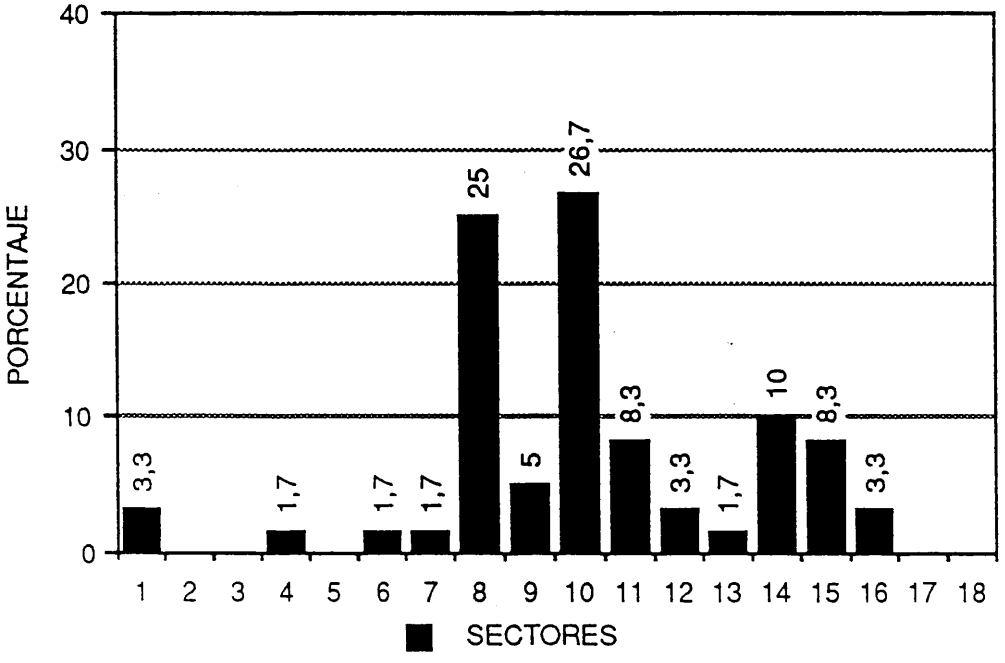
En general, esta categoría de contratos, a pesar de concentrarse mayoritariamente en los cuatro sectores antes comentados, aparece bastante extendida sectorialmente, al constituir una vía clave para fabricar y comercializar productos.

3.5. FABRICACION DE PRODUCTOS FINALES COMPLETOS

G. 33 CONTRATOS DE LICENCIAS, MARCAS Y CESIÓN DE CONOCIMIENTOS TÉCNICOS. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



G. 34 CONTRATOS DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FINALES COMPLETOS. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



Los contratos incluidos en esta categoría hacen referencia, como ya se dijo, a la fabricación de un producto en su totalidad con tecnología extranjera. Como se puede apreciar en la gráfica 29, el volumen de contratos de esta naturaleza alcanza la cifra de 60, lo que supone casi el 31 por ciento del total de contratos suscritos por las empresas gallegas.

El predominio de esta categoría de contratos junto con los de asistencia técnica, revela el escaso nivel tecnológico de las empresas gallegas. Cuanto mayor sea la demanda de este tipo de contratos mayor atraso tecnológico se demuestra.

Como puede apreciarse en la gráfica 34, la mayor parte de los contratos incluidos en la categoría que estamos estudiando, van a parar al sector naval y al químico. Estos dos sectores absorben casi el 52 por ciento del total de contratos inscritos en esta categoría. Esto refleja una fuerte dependencia de los conocimientos tecnológicos foráneos, principalmente en el sector químico, dada la fuerte vinculación de este tipo de empresas gallegas con el capital y los laboratorios de investigación extranjeros. Para fabricar vacunas o productos insecticidas tienen que recurrir a los conocimientos tecnológicos que se desarrollan en los laboratorios extranjeros. Así pueden fabricar, además de substancias farmacéuticas, productos plásticos de complemento para la industria del automóvil.

CAPITULO VIII: ANALISIS ESPACIAL DE LOS CONTRATOS TECNOLOGICOS SUSCRITOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS

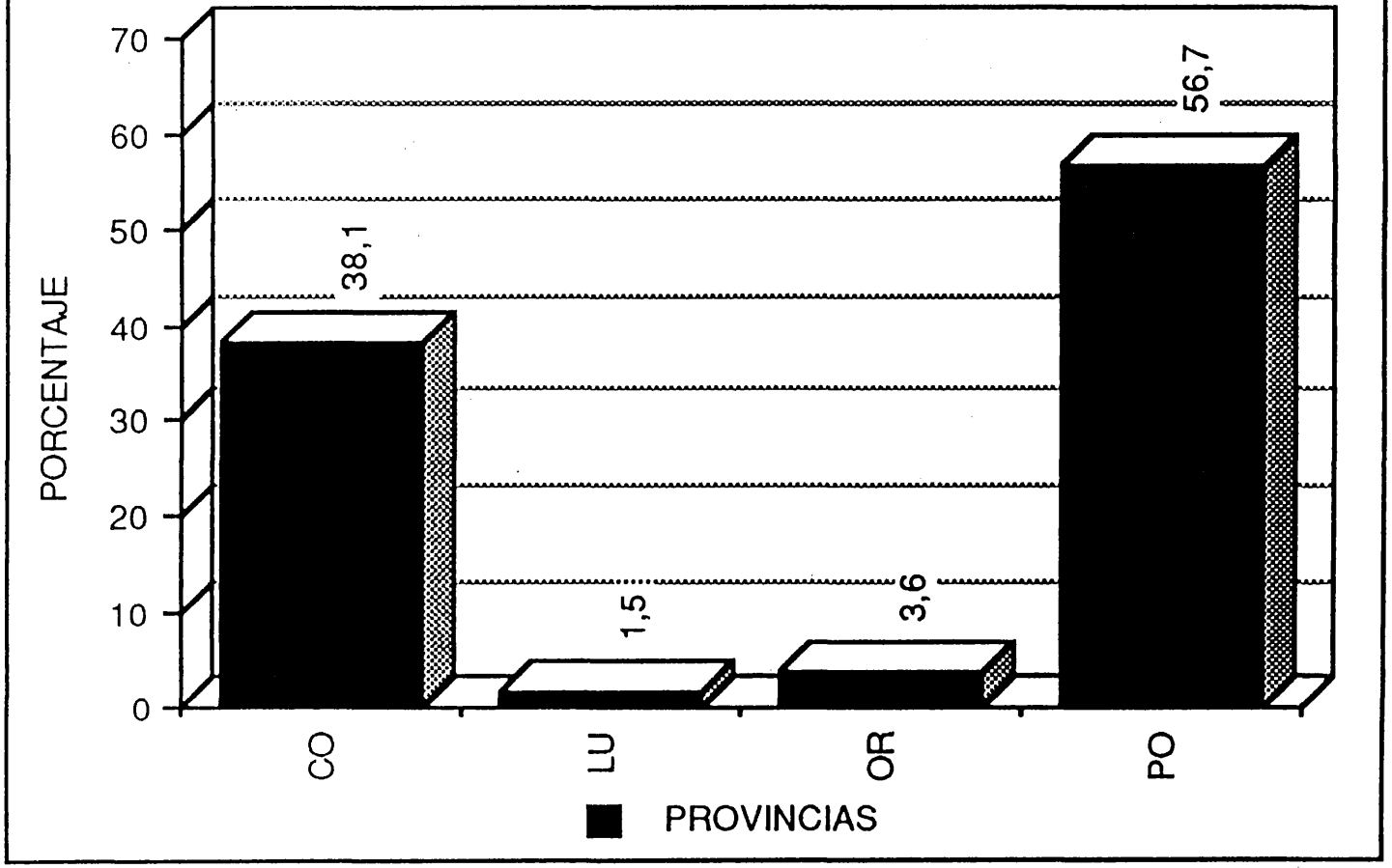
El estudio espacial de los contratos de transferencia de tecnología extranjera suscritos por las empresas gallegas, nos ofrece la posibilidad de conocer el grado de penetración de tecnología extranjera en cada una de las provincias y áreas territoriales de Galicia. Para ello, en primer lugar localizaremos geográficamente cada una de las empresas que han realizado contratos. Esto nos servirá de base para conocer, con detalle, el número de contratos que corresponde a cada provincia o a cada espacio urbano considerado. De esta manera estaremos en condiciones de abordar el análisis de los contratos por áreas metropolitanas, áreas urbanas y villas.

1. DISTRIBUCION PROVINCIAL DE LOS CONTRATOS

El número de empresas domiciliadas en Galicia que durante el período 1965-1987 realizaron algún tipo de contrato de asistencia técnica y transferencia de tecnología extranjera asciende a 66. Este número se ve sustancialmete incrementado en diez empresas, si se tienen en cuenta los contratos efectuados por aquellas empresas domiciliadas fuera de Galicia y que cuentan con instalaciones industriales en la Comunidad gallega.

La preponderancia de la provincia pontevedresa se debe sobre todo al volumen de empresas domiciliadas en Vigo. Sólo en este municipio se localizan un total de 21 empresas, lo que supone

G. 35. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LOS CONTRATOS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EXTRANJERA



casi el 32 por ciento, alcanzando el mismo nivel que le corresponde a toda la provincia de la Coruña. El alto porcentaje de empresas con contratos registrados en la provincia de Pontevedra está conectado, en cierto modo, al mayor volumen de empresas industriales existentes en el sur de Galicia. De las 1736 mayores empresas gallegas, publicadas por Fomento de la Producción, que en el año 1990 facturaron como mínimo 200 millones de pesetas, algo más del 50 por ciento de las mismas aparecen domiciliadas en el sur de Galicia. Por provincias, en Pontevedra se localizaba el 40,3 por ciento de las empresas, y en La Coruña el 40,2% del total. Esto confirma la acentuada concentración de las empresas en las provincias de Pontevedra y Coruña, que de forma conjunta acaparan el 80% de las mayores empresas de Galicia.

Como se aprecia en la gráfica 35 que se adjunta, el 56,7 por ciento de los contratos se concentran en la provincia de Pontevedra, al acaparar por sí sola un total de 110 contratos tecnológicos. Mientras que las empresas de la provincia de la Coruña obsorben sólo el 38,1 por ciento. De modo general, las empresas ubicadas en las dos provincias acaparan el 94,8 por ciento del total de contratos registrados en toda la Comunidad Autonómica gallega.

Sin embargo, a pesar de que la provincia de Pontevedra rebasa al resto de las provincias gallegas en número de empresas y de contratos, la contratación media por empresa es superior en la provincia de La Coruña. Quiere esto decir que las empresas ubicadas en la Coruña registran un nivel de

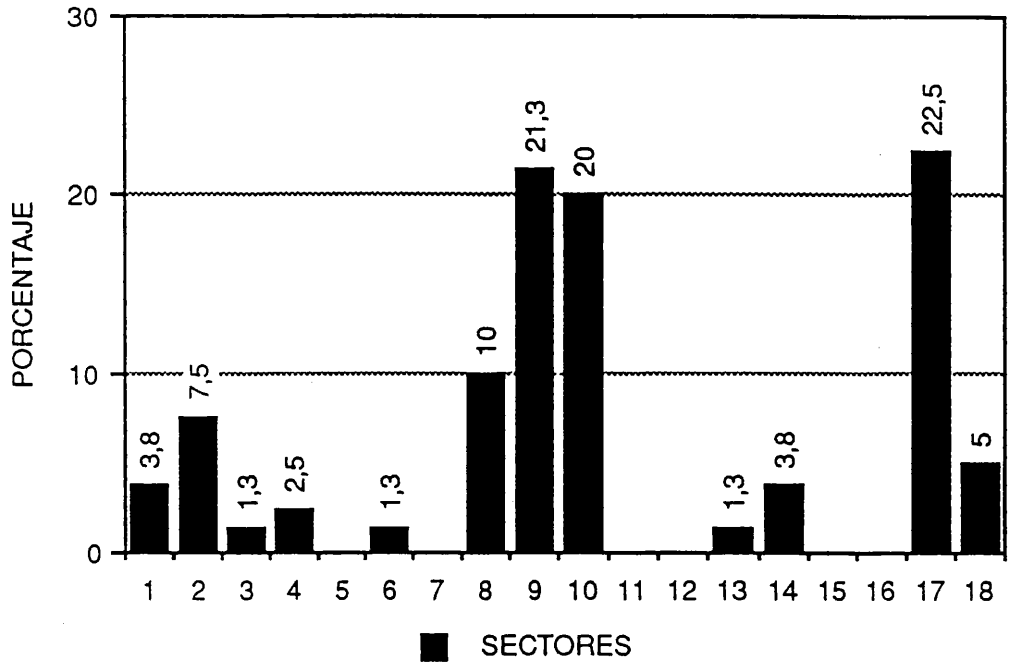
contratación de tecnología extranjera mucho más alto que las situadas en Pontevedra o Vigo. En efecto, mientras en la Coruña el número de contratos por empresa alcanza una media de 3,5, en la provincia de Pontevedra se sitúa en 2,8, cerca de un punto por debajo de la media coruñesa.

Si analizamos el destino sectorial de los contratos de cada provincia, detectamos sustanciales diferencias y contrastes que reflejan las profundas desigualdades territoriales existentes en Galicia, especialmente entre las provincias litorales y las del interior. Los escasos contratos tecnológicos que realizan las empresas orensanas, como se aprecia en la gráfica 38, se concentran en un 57 por ciento en el sector del automóvil, dirigiéndose el resto al sector textil y alimenticio.

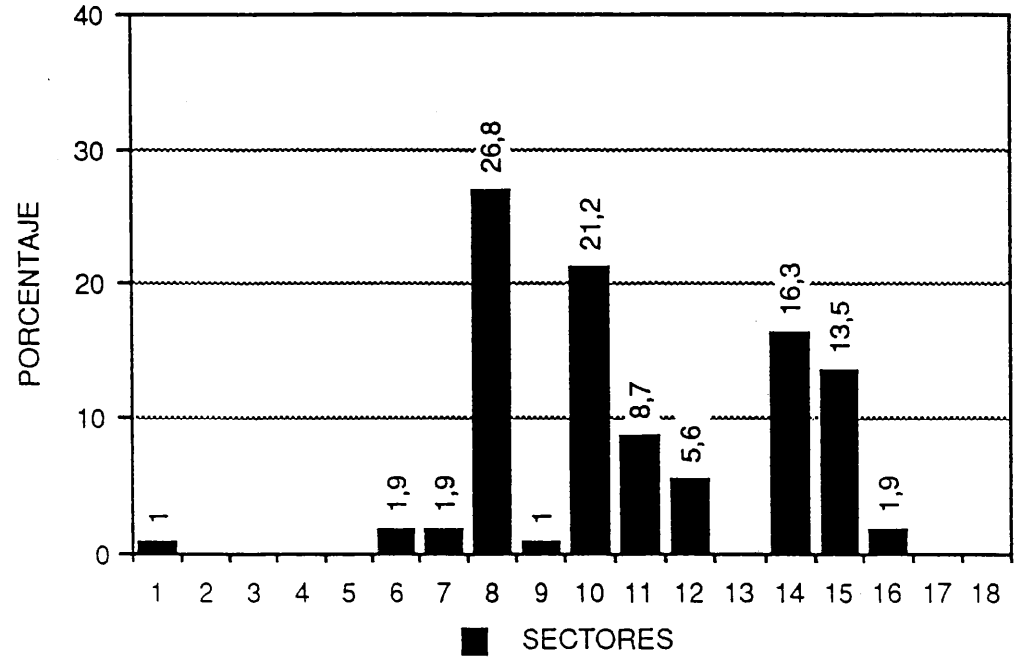
La situación es diferente para la provincia de la Coruña. Los contratos realizados por las empresas coruñesas se reparten por casi todos los sectores. Pero fundamentalmente se concentran en cuatro: energético, siderometalúrgico, naval y químico que por si solos absorben casi el 80 por ciento del total de contratos suscritos por las empresas coruñesas. Ya en menor medida la minería y servicios reciben el 13,5 por ciento.

Las empresas de la provincia de la Pontevedra son las principales receptoras de la tecnología extranjera que se dirige a Galicia mediante la suscripción de contratos de asistencia técnica y de transferencia de tecnología. En esta provincia los contratos se dirigen sobre todo al sector químico, al naval, a la construcción de maquinaria no eléctrica

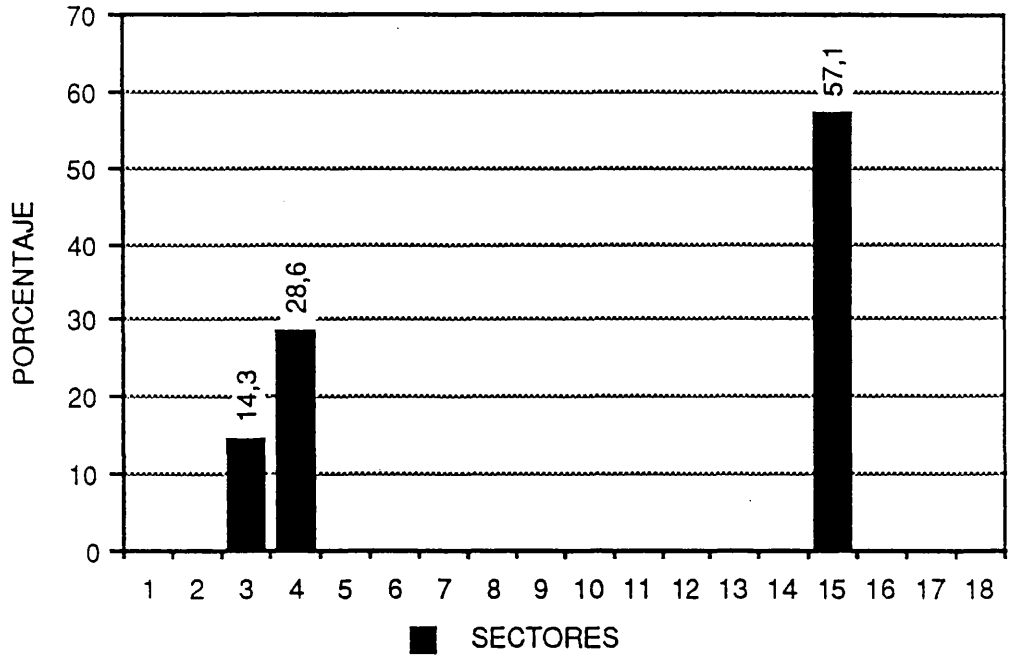
G.36 CONTRATOS TECNOLÓGICOS REALIZADOS POR LAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE LA CORUÑA. DESTINO SECTORIAL



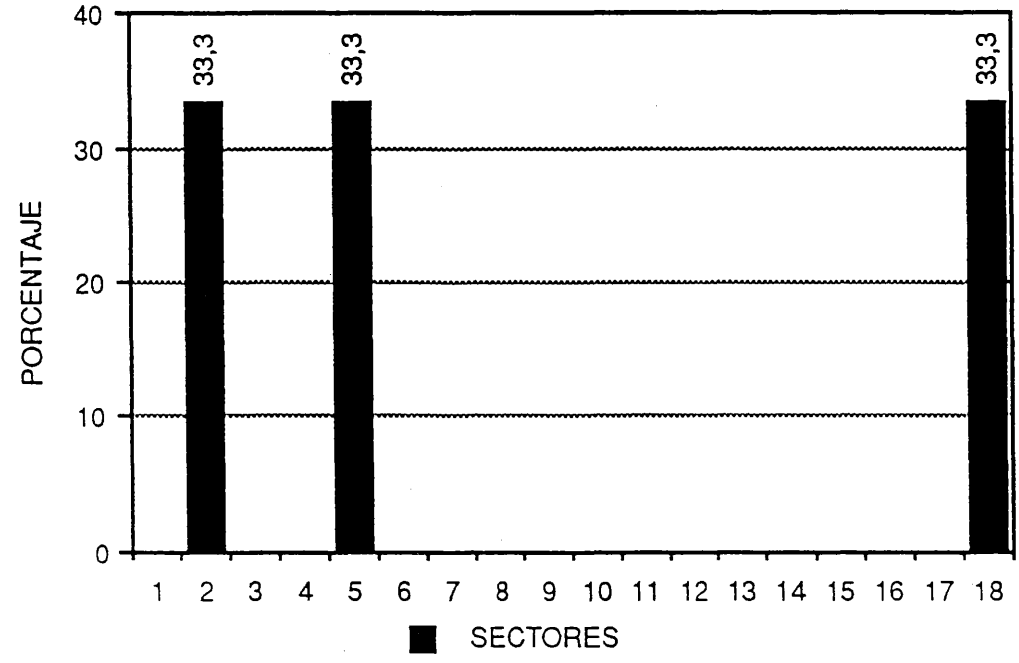
G. 37 CONTRATOS TECNOLÓGICOS REALIZADOS POR LAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE PONTEVEDRA. DESTINO SECTORIAL



G. 38 CONTRATOS TECNOLÓGICOS REALIZADOS POR LAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE ORENSE. DESTINO SECTORIAL



G.39 CONTRATOS TECNOLÓGICOS REALIZADOS POR LAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE LUGO. DESTINO SECTORIAL



y a la fabricación de metales de hojalata para el sector conservero. Estos, de forma conjunta, absorben casi el 82 por ciento del total provincial.

2. DISTRIBUCION DE LOS CONTRATOS POR AREAS TERRITORIALES

Siguiendo los criterios de Ordenación Territorial de Galicia establecidos por el Catedrático de Geografía Humana A. Precedo Ledo, se ha efectuado una distribución de los contratos por áreas metropolitanas, áreas urbanas y villas. De esta manera, en el territorio gallego, Precedo Ledo, distingue dos áreas metropolitanas: la de Coruña y Vigo; y cuatro áreas urbanas: Ferrol, Pontevedra, Santiago, Lugo y Orense.

Según esta ordenación territorial, los contratos tecnológicos se concentran, casi en su totalidad, en las dos grandes áreas metropolitanas existentes en Galicia. Las áreas metropolitanas de La Coruña y Vigo reciben más del 70 por ciento del total de contratos registrados por las empresas gallegas. Mientras tanto, las áreas urbanas en su conjunto reciben sólo el 18 por ciento y las villas el 11,8 por ciento restante. Estos datos vienen a corroborar el dinamismo empresarial existente en las áreas metropolitanas. Estas constituyen el principal foco de atracción, ya no sólo de inversiones sino también de tecnología. En este sentido la investigación que nos ocupa revela claramente que más del 86 por ciento de las empresas gallegas que mantienen vínculos tecnológicos con empresas extranjeras están ubicadas en áreas metropolitanas o urbanas.

CUADRO 24 DISTRIBUCIÓN DE LOS CONTRATOS POR ÁREAS METROPOLITANAS, ÁREAS URBANAS Y VILLAS

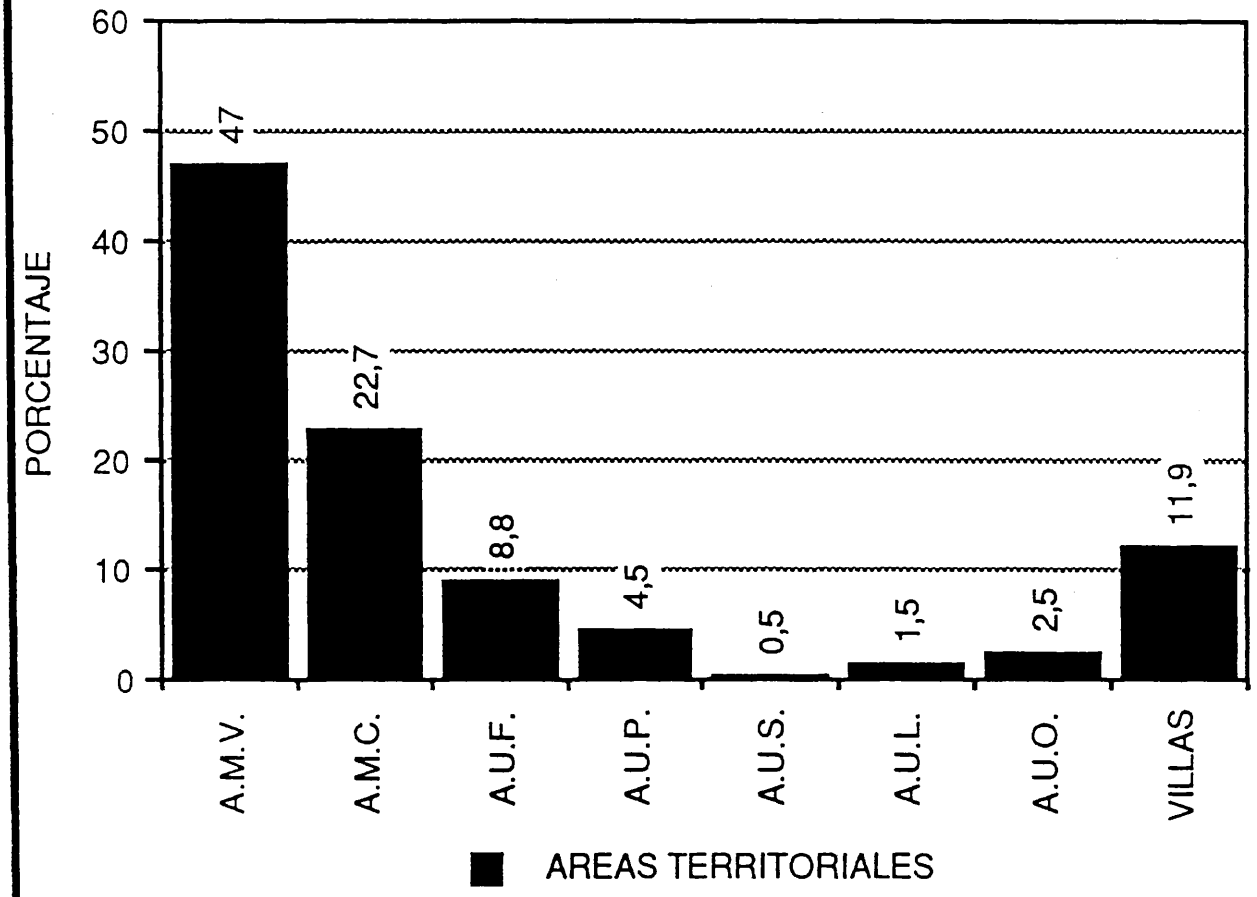
ESPACIO TERRITORIAL	Nº E	%	Nº C	%	MEDIA DE C/E
Área M. de Vigo	27	40,9	92	47,4	3,4
Área M. de La Coruña	15	22,7	44	22,6	2,9
Área Urbana de Ferrol	3	4,5	17	8,7	5,6
Área Urbana de Pontevedra	5	7,5	9	4,6	1,8
Área Urbana de Lugo	3	4,5	3	1,5	1,0
Área Urbana de Orense	3	4,5	5	2,5	1,6
Área Urbana de Santiago	1	1,5	1	0,5	1,0
Villas y capitales M.	9	13,6	23	11,8	2,5
TOTAL A. Metropolitanas	42	63,6	136	70,1	3,2
TOTAL Áreas Urbanas	15	22,7	35	18,0	2,3
TOTAL Villas y Cap. M.	9	13,6	23	11,8	2,5
TOTAL General	66	100,0	194	100,0	2,9

FUENTE: elaboración propia

Area Metropolitana de Vigo:	Gondomar, Nigrán, Bayona, Porriño, Mos, Redondela, Soutomayor, Cangas, Moaña, Vigo y Vilaboa
Áreas Metropolitana de La Coruña:	La Coruña, Oleiros, Cambre, Abegondo, Arteixo, Sada, Culleredo, Cambre, Bergondo y Carral.
Áreas Urbana de Pontevedra:	Pontevedra, Marín y Poyo
Áreas Urbana de Orense:	Orense, San Ciprián de Viñas, Toén, Pereiro de Aguilar.
Áreas Urbana de Lugo:	Lugo
Áreas Urbana de Santiago:	Santiago, Ames y Teo
Área Urbana de Ferrol:	Ferrol, Narón, Neda, Fene, Mugardos, San Sadurniño
Villas y Cap. Municipales:	Villagarcía de Arosa, Verín, Tuy, Meis, Cuntis, Caldas de Reis.

FUENTE: Precedo Ledo, A.

G. 40. DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LOS CONTRATOS TECNOLÓGICOS REALIZADOS POR LAS EMPRESAS GALLEGAS (Período 1965-1987)



A.M.V.: Área Metropolitana de Vigo
A.M.C.: Área Metropolitana de La Coruña
A.U.F.: Área Urbana de Ferrol
A.U.P.: Área Urbana de Pontevedra
A.U.L.: Área Urbana de Lugo
A.U.O.: Área Urbana de Orense

Fuente: elaboración propia.

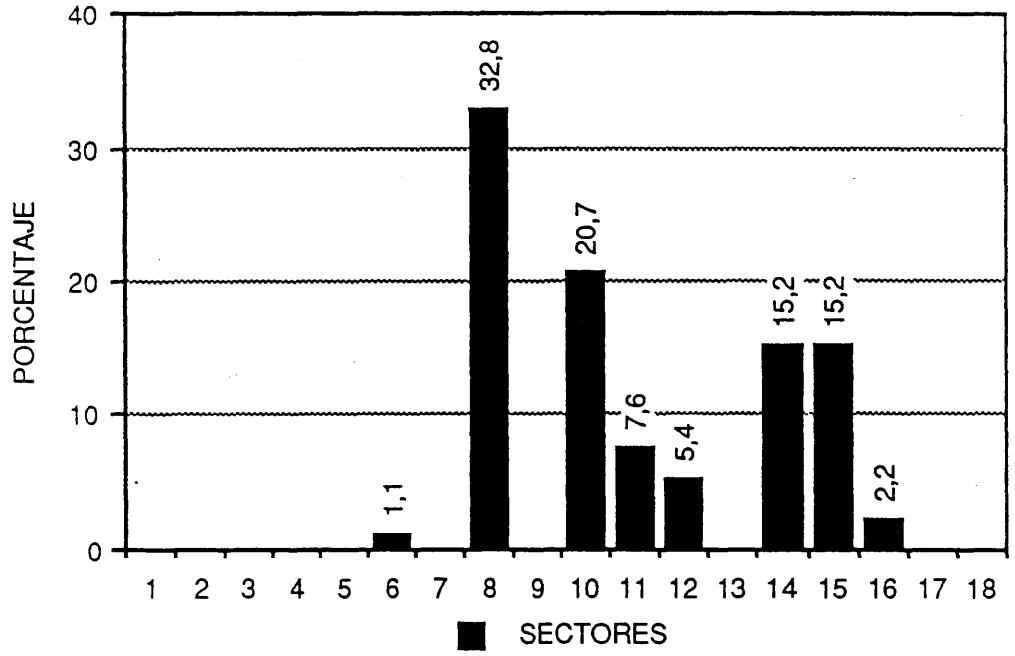
Es el área metropolitana de Vigo la que cuenta con un mayor número de empresas que realizan contratos tecnológicos con el extranjero y la que a su vez presenta una media de contratos por empresa superior a la que registran las demás áreas territoriales establecidas. La preponderancia de las áreas metropolitanas y urbanas es absoluta. Las empresas gallegas situadas en estos espacios recibieron más del 88,6 por ciento del total de tecnología importada por Galicia mediante el sistema de contratos.

En consecuencia, la tecnología extranjera que entra en Galicia a través de los contratos de asistencia y transferencia de tecnología se dirige, casi en su totalidad, hacia las áreas metropolitanas y urbanas de Galicia. Mientras que las villas y capitales municipales reciben sólo el 11,8 por ciento del total.

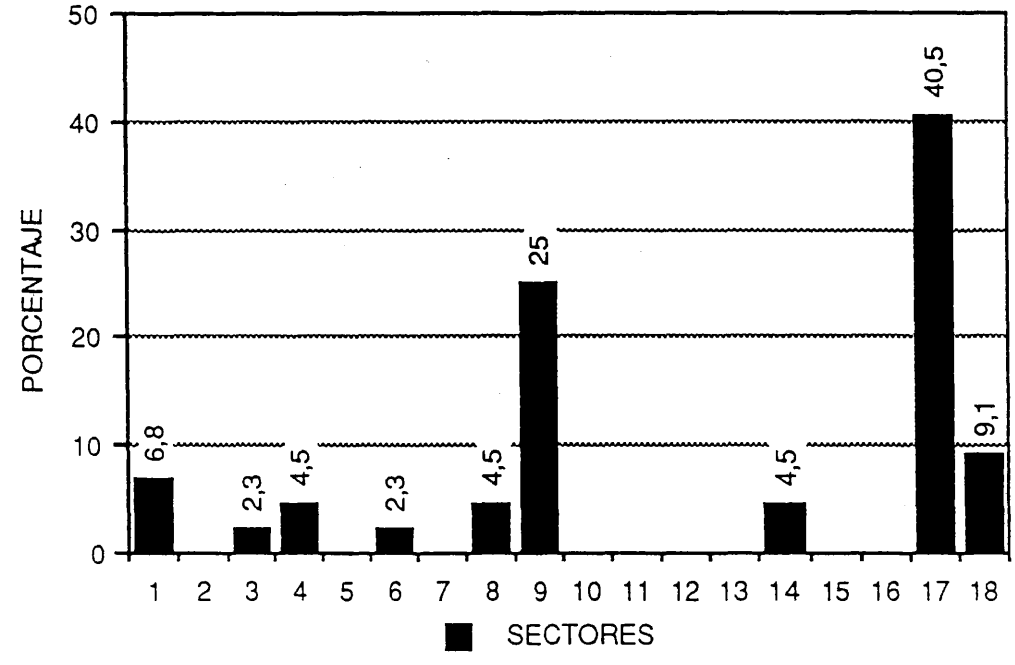
2.1. EL AREA METROPOLITANA DE VIGO

El área metropolitana de Vigo, que abarca, según Precedo Ledo, los municipios de: Vigo, Gondomar, Nigrán, Bayona, Porriño, Mos, Redondela, Soutomayor, Cangas, Moaña y Vilaboa (Precedo Ledo, A. 1989, p.44-45), recibe más del 47 por ciento de la tecnología extranjera que entra en Galicia. A nivel sectorial, la tecnología foránea va a parar en un 84 por ciento a las empresas del sector químico, naval, construcción del automóvil, y a las dedicadas a la construcción de maquinaria no eléctrica. El resto de los contratos tecnológicos benefician a

G.41 CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL ÁREA METROPOLITANA DE VIGO. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



G. 42 CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL ÁREA METROPOLITANA DE LA CORUÑA. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



un pequeño grupo de empresas cerámicas y auxiliares del sector conservero, principalmente a aquellas que se ocupan de la fabricación de envases metálicos de hojalata.

2.2. EL AREA METROPOLITANA DE LA CORUÑA

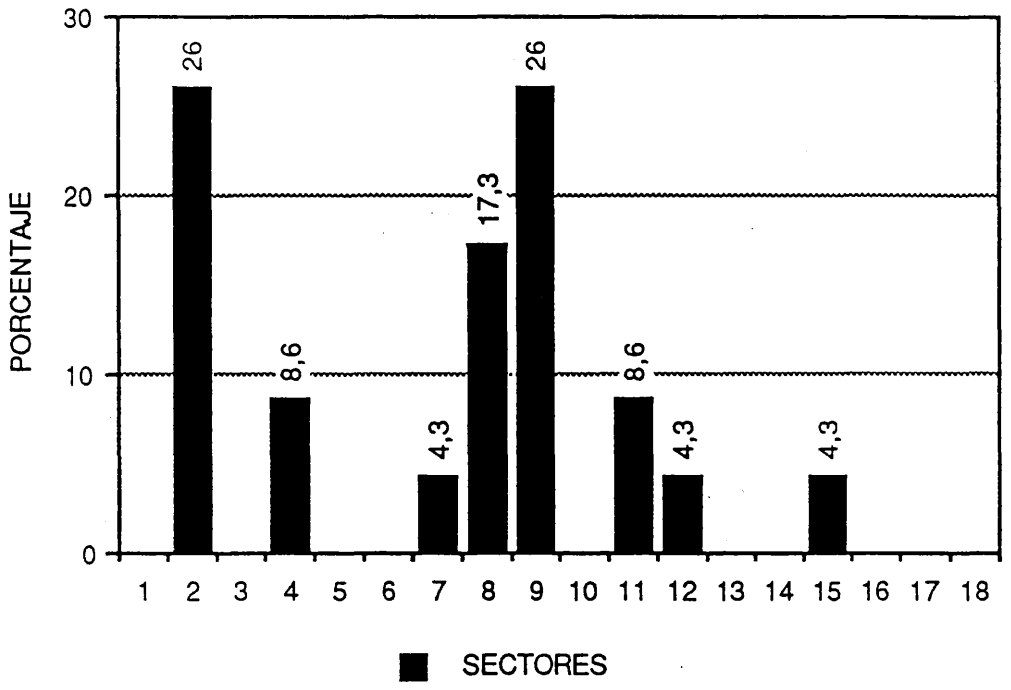
El área metropolitana de La Coruña comprende los términos municipales de: Coruña, Arteixo, Culleredo, Oleiros, Sada, Bergondo, Betanzos, Carral, Abegondo y Cambre (Precedo Ledo, A. 1990, p.48-49). Términos que abarcan la casi totalidad de la superficie costera coruñesa.

Si el área metropolitana de Vigo se caracteriza, al igual que el área urbana de Ferrol, por la utilización de abundante mano de obra, el área metropolitana de La Coruña, a nivel industrial, se caracteriza por el predominio de una orientación claramente energética en el sostenimiento de sus producciones industriales. Esto justifica, en cierta medida que sea el sector energético y siderometalúrgico los que absorben casi el 66 por ciento de la tecnología extranjera que entra en esta área metropolitana. En menor medida, una parte significativa, alrededor de un catorce por ciento, se destina al sector de los servicios, especialmente bancos, y al sector primario, sobre todo a la acuicultura y a las explotaciones forestales.

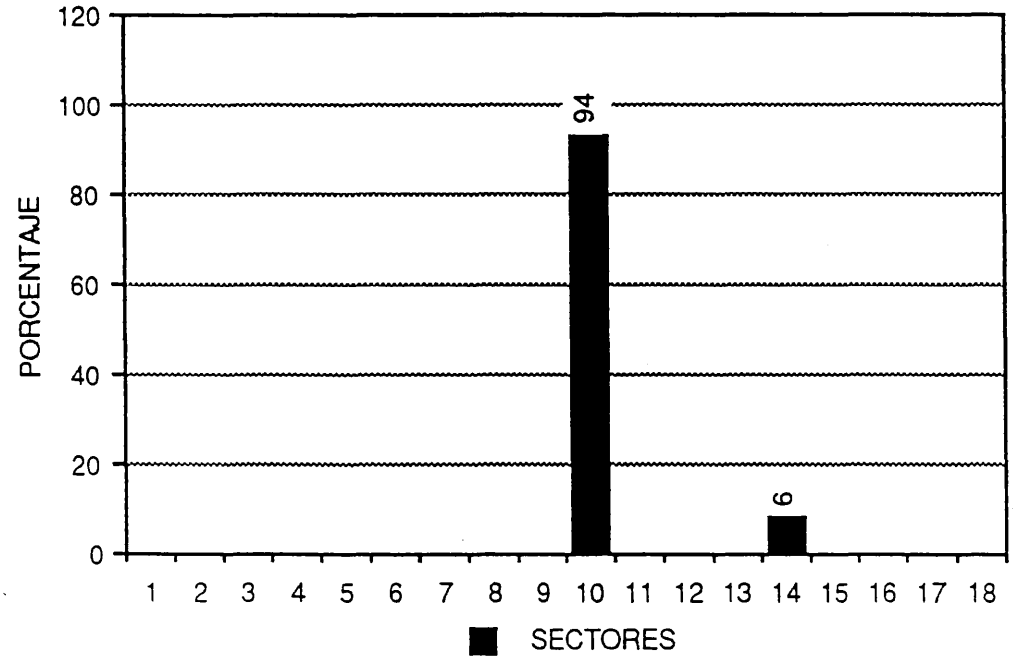
2.3. LAS AREAS URBANAS Y VILLAS

En su conjunto, las empresas localizadas en áreas urbanas y villas sólo reciben el 26,7 por ciento de los contratos

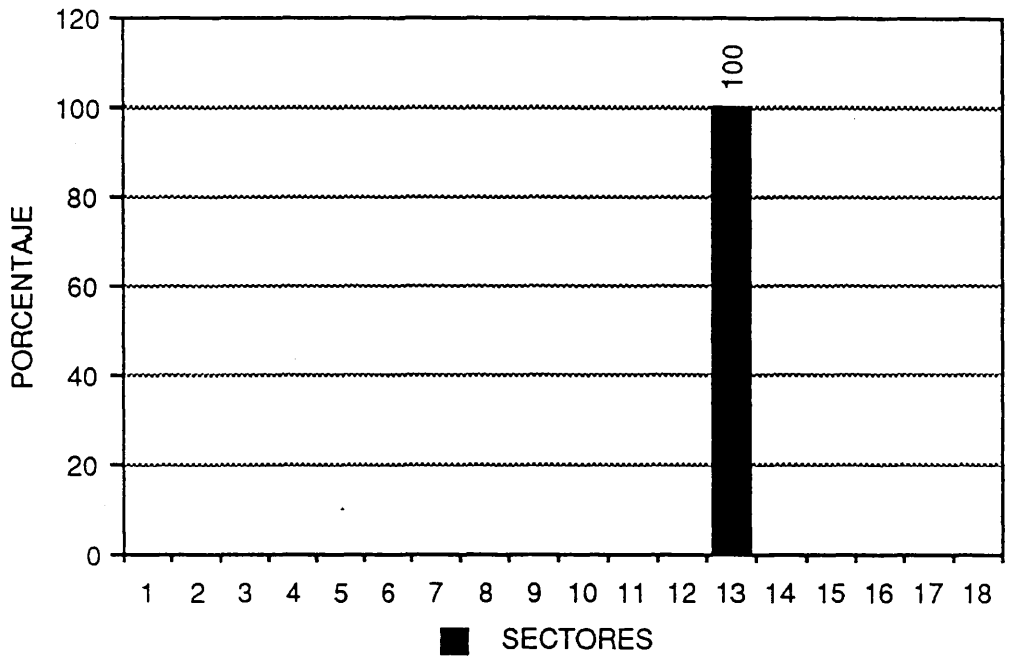
G.43 CONTRATOS TECNOLOGICOS DE VILLAS Y CAPITALES MUNICIPALES. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



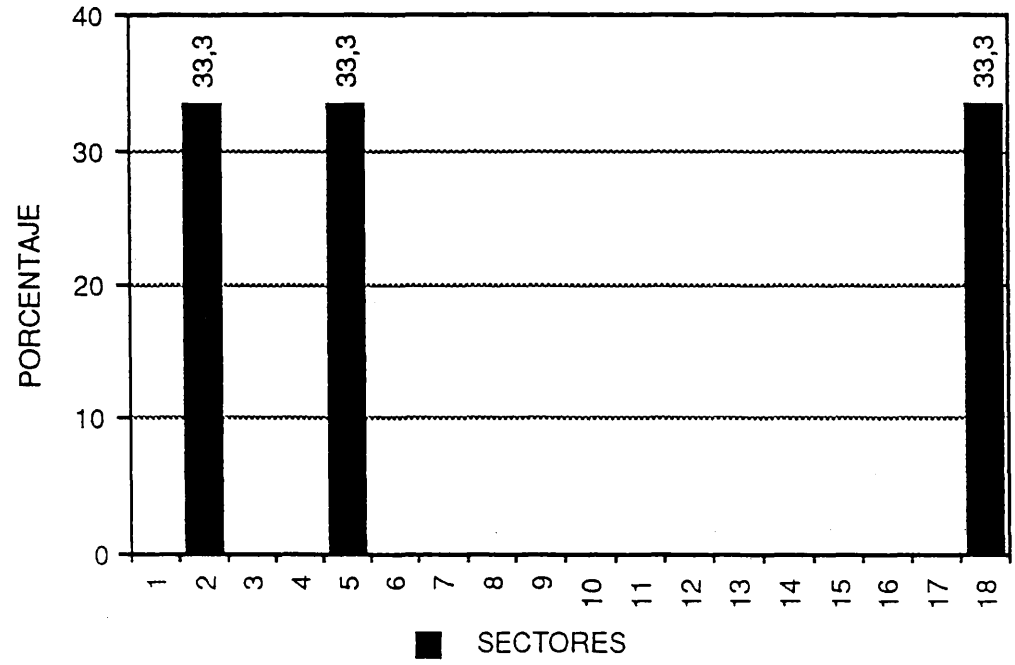
G. 44 CONTRATOS TECNOLOGICOS DEL ÁREA URBANA DE FERROL. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



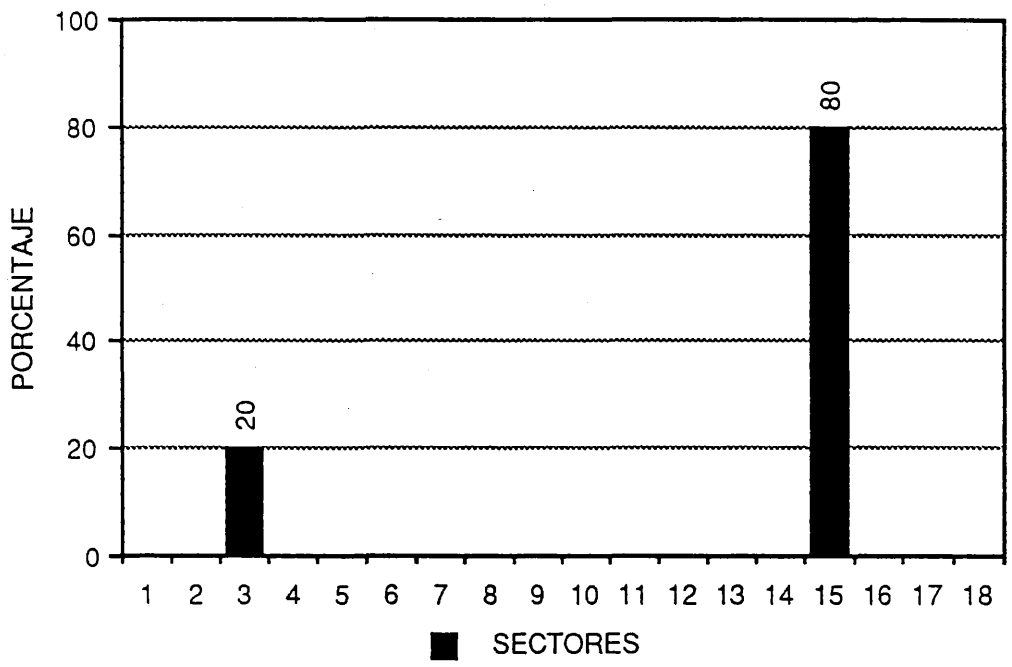
G. 45 CONTRATOS TECNOLOGICOS DEL ÁREA URBANA DE SANTIAGO. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



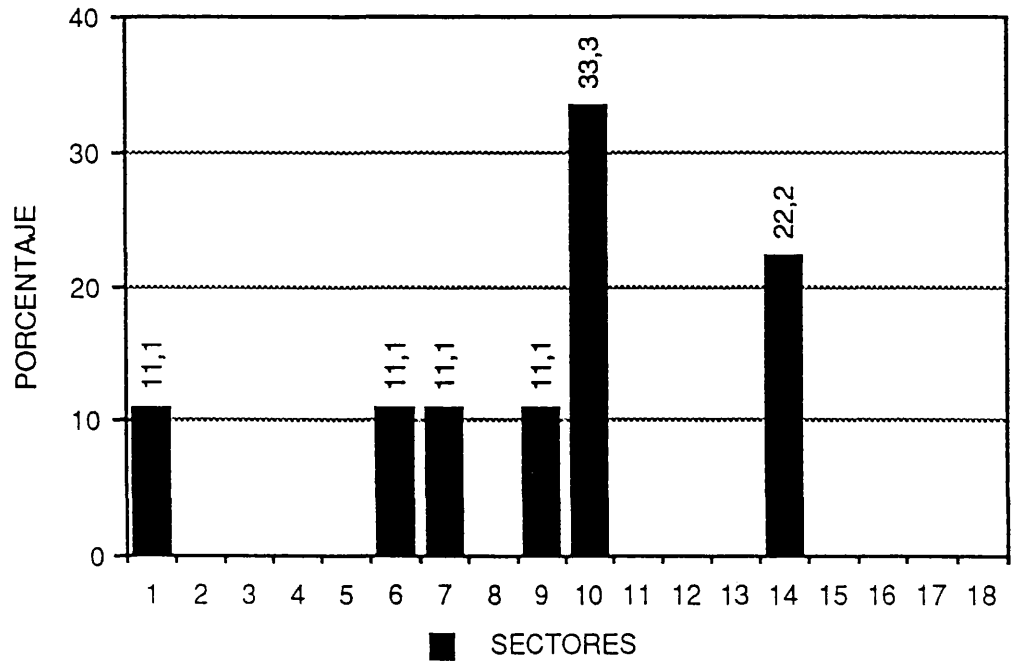
G. 46 CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL ÁREA URBANA DE LUGO. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



G.47 CONTRATOS TECNOLOGICOS DEL ÁREA URBANA DE ORENSE. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



G. 48 CONTRATOS TECNOLÓGICOS DEL ÁREA URBANA DE PONTEVEDRA



tecnológicos.

De modo general, los contratos que realizan las empresas ubicadas en estos espacios están concentrados en pocos sectores. Así, prácticamente la totalidad de la tecnología extranjera contratada por las empresas del área urbana de Ferrol se destinan al sector naval. El sector de la construcción naval acapara el 94 por ciento del total de contratos tecnológicos registrados en el área urbana de Ferrolana. Algo parecido acontece con el área urbana de Orense, que concentra el 80 por ciento de los contratos en el sector de la construcción del automóvil. El área urbana de Pontevedra presenta una diversificación sectorial más amplia, destinándose mayoritariamente al sector naval y a la construcción de maquinaria no eléctrica que aobsorben el 55 por ciento de los contratos.

En cuanto a la distribución sectorial de los contratos tecnológicos registrados por las empresas localizadas en las villas y capitales municipales, se constata que casi el 70 por ciento de la tecnología importada se destina al sector minero, al siderometalúrgico y al químico.

CAPITULO IX: EMPRESAS GALLEGAS ADQUIRIENTES DE TECNOLOGIA EXTRANJERA

Dada la finalidad eminentemente práctica de este trabajo, resulta sumamente interesante analizar la importancia que tiene el capital extranjero y el I.N.I en la contratación de tecnología.

Un análisis minucioso en este sentido, nos revela un comportamiento distinto entre las empresas participadas por el capital extranjero y aquellas pertenecientes al I.N.I. Incidir en este tema y valorar el peso de las empresas multinacionales en la trasmisión de tecnología extranjera a Galicia constituye el objetivo básico que se pretende abordar en este capítulo.

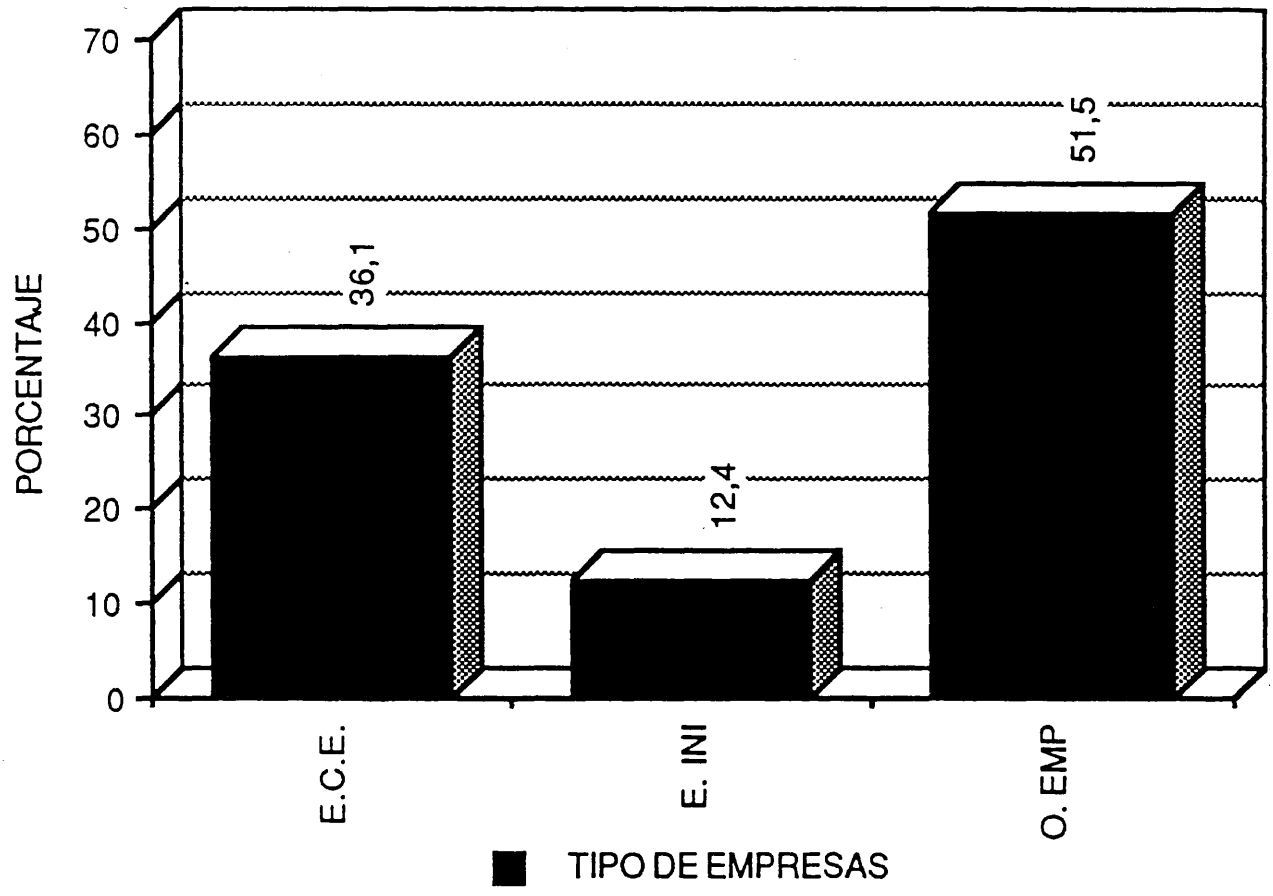
1. IMPORTANCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO Y DEL INI EN LA CONTRATACION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA

En el cuadro 25 se muestra una cuantificación total y desagregada de los contratos efectuados por empresas domiciliadas en Galicia en las que participa el I.N.I y en las que hay participación extranjera, sin diferenciar entre participación mayoritaria o minoritaria.

Comenzando por la importancia que pueden tener las empresas del INI, a nuestro juicio deben destacarse los siguientes hechos:

1.En general, las empresas con alguna participación del INI

G. 49 INCIDENCIA DEL I.N.I. Y DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA CONTRATACIÓN DE TECNOLOGÍA FORÁNEA.



C.E.C.: empresas participadas por la inversión extranjera directa
E.I.N.I.: empresas del I.N.I.
O.EMP.: empresas con capital nacional privado

tienen una importancia reducida en cuanto al volumen de contratos, pues contratan sólo el 12,3 por ciento del total. Sin embargo, la importancia es muy desigual de unos sectores a otros, destacando de manera especial, dos de ellos por su mayor volumen cuantitativo: construcción naval y productos minerales no metálicos, ya en menor medida el papel y artes gráficas. En contraste con lo anterior hay 11 sectores donde la influencia del INI es nula al quedar excluidos de este estudio las empresas domiciliadas fuera de Galicia.

2.Por lo que respecta al capital extranjero, la gráfica 49 pone de manifiesto la importancia significativa que éste tiene en la contratación de tecnología extranjera. En efecto, las empresas en que participa la inversión extranjera directa contratan más de un tercio del total de contratos (36,1%). Pero, al igual que en el caso anterior, las diferencias entre sectores son muy agudas (ver cuadro 25), por lo que se pueden hacer tres grupos:

a).Aquellos sectores en donde el porcentaje de contratos hechos por las empresas que tienen participación del capital extranjero representan las dos terceras partes o más del total. En este caso se encuentran tres: la fabricación de productos metálicos, la construcción de automóviles y las explotaciones agrícolas ganaderas y pesqueras. En los dos primeros, muy penetrados por la inversión extranjera francesa, las empresas con capital extranjero contratan el 100 y el 83 por ciento respectivamente del total de contratos registrados en cada sector.

b).Sectores en los que las empresas que tienen capital extranjero contratan entre el 50 y el 66 por ciento del total de contratos. Es el caso del sector químico, el siderometalúrgico y la industria de la construcción, los primeros muy penetrados también por la inversión extranjera directa, como ya se ha demostrado.

c).Sectores donde la contratación de tecnología extranjera realizada por empresas participadas por el capital foráneo no supera el 40 por ciento. Aquí tenemos básicamente dos: los servicios y la construcción de maquinaria no eléctrica.

En conjunto, puede decirse que el capital extranjero tiene una gran importancia en la contratación tecnológica, especialmente en los sectores más modernos de la industria: acuicultura, química, automóvil, fabricación de envases metálicos para conservas y en la fabricación de aleaciones especiales.

3.La contratación por parte de las empresas con participación exclusiva de capital privado gallego o español es de mucha mayor transcendencia que la que se efectúa por aquellas empresas en donde hay alguna participación de capital extranjero. La contratación de las empresas con capital nacional es, generalmente, mayoritaria en aquellos sectores donde la penetración de capital extranjero es casi o prácticamente nula.

CUADRO 25
IMPORTANCIA DEL INI Y DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA CONTRATACIÓN DE TECNOLOGÍA EXTRANJERA. ANÁLISIS SECTORIAL

Sector	Número de contratos en cada sector	PORCENTAJE SOBRE TOTAL SEGÚN TIPO DE EMPRESA (EN %)		
		Contración efectuada por las empresas gallegas participadas por capital extranjero	Contratos realizada por las empresas gallegas controladas por el I.N.I.	Contratación realizada por el resto de las empresas gallegas
1	4	75,0		25,0
2	7			100,0
3	2			100,0
4	4			100,0
5	1			100,0
6	3		33,3	66,6
7	2			100,0
8	36	61,1		38,8
9	18	61,1		38,8
10	38		52,6	47,3
11	9	100,0		
12	6		50,0	50,0
13				100,0
14	20	40,0		60,0
15	18	83,3		16,6
16	2	50,0		50,0
17	18			100,0
18	5	20,0		80,0

Fuente: elaboración propia

2. CONTRATACION MEDIA POR EMPRESA

Para introducirnos un poco más en la significación del INI y del capital extranjero en la contratación de tecnología, es preciso eliminar el riesgo que puede introducir el hecho de que estamos considerando sólo el número total de contratos por sectores y ello puede venir directamente influido por el número de empresas que realizan contratos en cada sector. De esta manera, se ha elaborado el cuadro 26, en donde se hacen comparaciones sobre la base de la media de contratos que efectúan las empresas de cada sector y ver en que medida la presencia del INI y del capital extranjero supone alejarse del comportamiento medio.

En primer lugar, puede decirse que hay unos sectores que se destacan en cuanto al número medio de contratos por empresa. Son: el energético con 9 contratos por empresa, la construcción naval (5,4), la construcción del automóvil (4,5), el siderometalúrgico (4,5), el minero (3,5) y el químico con 3. Todos ellos, como se ve, con valores por encima de la media del total de empresas que se sitúa en 2,9 contratos por empresa en los años estudiados. Es difícil, en general, ofrecer una explicación que sirva para entender el comportamiento de estos sectores, quizá lo único que le es común es la existencia de bastantes grandes empresas, lo cual puede explicar el volumen mayor de contratos. De todos modos, para conocer las causas del alto número de contratación media experimentado por las empresas de estos sectores, es conveniente estudiar cada caso

CUADRO 26

INICIDENCIA DEL INI Y DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA CONTRATACIÓN DE TECNOLOGÍA FORANEA, TENIENDO EN CUENTA LA CONTRATACIÓN MEDIA POR EMPRESA

Sectores	Número de empresas con contratos	Número de contratos	MEDIA DE CONTRATOS POR EMPRESA			
			Empresas con capital extranjero	Empresas del I.N.I.	Resto de empresas gallegas	Total de las empresas
1	3	4	1,5		1,0	1,3
2	2	7			3,5	3,5
3	2	2			1,0	1,0
4	2	4			2,0	2,0
5	1	1			1,0	1,0
6	3	3		1,0	1,0	1,0
7	2	2			1,0	1,0
8	12	36	2,7		3,5	3,0
9	4	18	5,5		3,5	4,5
10	7	38		10,0	3,6	5,4
11	3	9	3,0			3,0
12	4	6		3,0	1,0	1,5
13	1	1		2,4	1,0	1,0
14	9	20	2,0		2,4	2,2
15	4	18	7,5		1,5	4,5
16	2	2	1,0		1,0	1,0
17	2	18			9,0	9,0
18	3	5	1,0		2,0	1,6

Fuente: elaboración propia

aisladamente.

La fuerte contratación de tecnología extranjera realizada por el sector energético gallego, se debe, en parte, al proyecto de construcción de una central nuclear en Xove. La construcción naval recurre a la tecnología extranjera con frecuencia por la escasa capacidad de las empresas gallegas para producir los elementos complejos de los buques modernos que requieren una alta tecnología. El sector automovilístico y el químico por su enorme dependencia directa de las grandes empresas multinacionales para poder fabricar los productos que venden.

En cuanto a la incidencia del INI y del capital extranjero en la contratación media por empresa nos encontramos con los siguientes hechos:

1.Se constata que las empresas en las que participa el INI contratan más de dos veces por encima de la media, 6 contratos por empresa frente a 2,9. Por sectores, la situación es muy clara en la construcción naval y en la fabricación de productos cerámicos, en los cuales las cifras de contratos por empresa son muy superiores considerando sólo las que tienen participación del INI. De modo especial subrayar que las empresas gallegas del sector naval controladas por el INI registran una media de 10 contratos por empresa, cifra no alcanzada por nigún tipo de empresas.

2.Las empresas gallegas participadas por la inversión

CUADRO 27
INFLUENCIA DEL INI Y DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA CONTRACION DE TECNOLOGIA

TIPO DE EMPRESA	Nº E	%	Nº C	%	MEDIA DE C/E
Empresas con capital extranjero	23	34,8	70	36	3,1
Empresas del INI	4	6	24	12,3	6,0
Resto de empresas	39	59	100	51,5	2,5
TOTAL	66	100	194	100	2,9

FUENTE: elaboración propia.
Nº E: número de empresas.
Nº C: número de contratos
C/E: media de contratos por empresa

GRADO DE CONTRATACIÓN DE TECNOLOGÍA EXTRANJERA SEGÚN EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

TAMAÑO DE LAS EMPRESAS SEGUN EL NUMERO DE TRABAJADORES	CONTRATOS		EMPRESAS		MEDIA DE C/E CONTRATOS POR EMPRESA
	Nº	%	Nº	%	
DE 0-100	57	29,38	37	56,06	1,54
DE 100-500	57	29,38	18	27,27	3,16
+ 500	80	41,23	11	16,66	7,27
TOTAL	194	100	66	100	2,94

Fuente: elaboración propia

extranjera directa registran una contratación por empresa superior a la media general (3,1 frente a 2,9). Sin embargo, la situación varía de unos sectores a otros. En efecto, entre los sectores en que las empresas con capital extranjero tienen una media de contratos superior a la del conjunto, destacan construcción de automóviles y siderometalúrgica. Sectores donde la penetración del capital extranjero es muy fuerte.

3.En consecuencia, las empresas del I.N.I mantienen un nivel de contratación media de tecnología extranjera por empresa muy superior a la media registrada por aquellas que están participadas por el capital extranjero, (6 contratos de media las empresas del I.N.I, frente a tan sólo 3,1 las controladas por el capital extranjero).

3. PRINCIPALES EMPRESAS ADQUIRIENTES DE TECNOLOGIA EXTRANJERA

Un dossier elaborado por la Fundación Empresa-Universidad Gallega (FEUGA), confirma que el 70 por ciento de las empresas gallegas que desarrollan algún tipo de investigación en Galicia no contaban en 1989 con servicios informáticos (Balseiro, M. y otros, 1990). Del mismo modo, el estudio pone de manifiesto que las 78 empresas innovadoras existentes carecen básicamente de suficiente infraestructura tecnológica propiamente dicha. La carencia de departamentos de investigación y formación técnico-empresarial, unido a la ausencia, prácticamente generalizada de departamentos de personal, son las deficiencias más notorias que impide el desarrollo de innovaciones propias. La inexistencia de Centros de Investigación en las propias

CUADRO 28
EMPRESAS GALLEGAS CON CENTROS DE INVESTIGACIÓN PROPIOS

EMPRESA	ACTIVIDADES INVESTIGADORAS	DEPENDENCIA
ASTANO,S.A.	Áreas tecnológicas I+D naval	INI
COOPER-ZELTIA,S.A.	Vacunas y mejora ganadera	Privada
GEASA (G.E. Alvarez)	Tecnología vidrio y cerámica	I.N.I.
HERMASA	I+D maquinaria y proces. met.	Privada
PESCANOVA, S.A.	Tec. pesca, elab., cultivos marinos	Privada
TELEVES, S.A.	Electrónica y telecomunicación	Privada

FUENTE: Consellería de Industria. Xunta de Galicia

LA INVESTIGACIÓN EN LAS EMPRESAS GALLEGAS
Proyecto de investigación de empresas gallegas financiados por el CDTI.
De enero de 1988 a febrero de 1990

EMPRESA	PROVINCIA	OBJETO DEL PROYECTO
Televés	La Coruña	Dasarrollo de equipos para cable y fibra óptica
Bonsai-Flora	La Coruña	Microprogramación por cultivo "in vitro" de especies ornamentales y forestales
Salmón Atlántico de Galicia	La Coruña	Cultivo integral de salmón
Carburos Metálicos	La Coruña	Obtención de nuevas calidades de silicio de alta pureza
Televés	La Coruña	I+D para célula flexible de montaje robotizado de componentes electrónicos
Televés	La Coruña	Equipos para sistemas de recepción de televisión via satélite
Gairesa	La Coruña	Obtención de resinas epoxialifáticas de alta reactividad y baja toxicidad
Cerámica de Sargadelos	Lugo	Procesos para obtención de derivados de N4S13
Ranassas	Orense	Investigaciones sobre el cultivo de la rana
Copo Ibérica	Pontevedra	Mejora de sistemas de espumación para la industria del automóvil
Ence	Pontevedra	Investigación sobre procedencias y familias de eucalipto en el Norte de España
Harinas y Sémolas del Noroeste	Pontevedra	Línea continua para fabricación de harinas hodificadas
Cultivos Marinos Arosa	Pontevedra	Nutrición y mejora genética para el cultivo industrial de moluscos vivalvos
Insuiña	Pontevedra	Optimización en la obtención de huevos de larvas y viables de rodaballo
José A. Lomba Camiña	Pontevedra	Nuevos materiales de circón para aplicación en rodillos cerámicos
José A. Lomba Camiña	Pontevedra	Planta para desarrollo y producción de rodillos cerámicos en circón-hullita
Pili Carrera	Pontevedra	Fabricación asistida por ordenador de confección de género de punto

FUENTE: Fundación Empresa-Universidad Gallega

empresas constituye uno de los factores que favorecen la dependencia tecnológica del exterior. En efecto, en Galicia el número de empresas que cuentan con Centros de Investigación, propiamente dichos, dedicados a (I+D) se reduce prácticamente a seis, tal y como se puede ver en el cuadro 28, concentrándose especialmente en las grandes empresas industriales. El resto de la investigación que se realiza en Galicia, corre a cargo de 22 centros de Investigación dependientes de la Xunta y del Gobierno Central.

Se ha detectado que la existencia de Centros de Investigación en algunas empresas, especialmente en aquellas dependientes del I.N.I., no han evitado la compra masiva de tecnología extranjera, caso de "ASTANO", "H.J.Barreras" y de "GEASA". Las empresas gallegas controladas por el INI, a pesar de contratar sólo el 12,3 por ciento del total, registran una media de 6 contratos por empresa, cifra superior a la alcanzada por el conjunto de las empresas gallegas. Sin embargo, hay que reconocer que las empresas que no tienen capital extranjero ni pertenecen al INI realizan en conjunto el mayor número de contratos tecnológicos con el exterior, lo que supone el 51,5 por ciento del total de los contratos suscritos por las empresas gallegas (ver gráfica 48).

A continuación y al objeto de tener un conocimiento más preciso y detallado sobre la penetración de la tecnología extranjera en las empresas gallegas, ofrecemos al lector una lista que contiene las 25 primeras empresas gallegas adquirientes de tecnología extranjera durante el período

1965-1987 (ver cuadros 29 y 30). Obviamente, para la elaboración de la citada lista, se ha tenido en cuenta exclusivamente el número de contratos de transferencia de tecnología extranjera realizados por cada empresa durante el período objeto de estudio.

De la lista que se adjunta se desprenden dos ideas sustanciales en relación con el destino de la tecnología importada:

1.El 74 por ciento del total de la tecnología extranjera que entra en Galicia mediante el establecimiento de contratos tecnológicos es absorbida por un reducido grupo de tan solo 25 empresas.

2.Las grandes empresas industriales son las que realizan el mayor número de contratos tecnológicos con el exterior. Mientras que las pequeñas y medianas empresas (PYMES), con menos de 100 empleados, contratan un pequeño porcentaje del total no superior al 30 por ciento.

3.Buena parte de las empresas que individualmente realizan un mayor volumen de contratos tecnológicos con el exterior están participadas por el capital extranjero. Entre ellas destacan, como se puede observar en la lista que se acompaña, "Citroen", "Cooper Zeltia", "Envases Carnaud", "Grafitos Eléctricos del Noroeste" y la "Artística de Vigo". Este mismo fenómeno se da también para el conjunto de las empresas españolas. En efecto, según los datos de que disponemos,

correspondientes a las 100 primeras empresas españolas importadoras de tecnología extranjera, cuyo listado incluímos en este apartado, 70 sociedades están vinculadas a grupos multinacionales extranjeros. Esto confirma, una vez más, que las empresas participadas por el capital extranjero realizan un mayor volumen de importaciones tecnológicas, merced a sus lazos internacionales y a las propias estrategias financieras internas. Junto a ello, la importancia de la inversión extranjera en España aparece ligada al aumento de los pagos por asistencia técnica y royalties. La entrada de capital extranjero, además de un aumento de las rentas de inversión, genera pagos por patentes, marcas y "know-how" extranjero, así como para la asistencia técnica ligada a la tecnología importada, necesaria para el desarrollo de la actividad económica. El grueso de las inversiones extranjeras en Galicia y España provienen de los países de la O.C.D.E. y es, en este conjunto de países, en el que se centra también la mayor parte de nuestras importaciones de tecnología. Se aprecia, por tanto, que gran parte de los pagos realizados al exterior por distintos conceptos tecnológicos corresponden a empresas españolas con participación de capital extranjero.

Pero particularmente lo que más nos ha sorprendido, al estudiar la penetración de tecnología extranjera en Galicia, ha sido el comprobar que tres de las más importantes empresas gallegas: "PESCANOVA", "COREN" y "FIMSA", no realizan ningún contrato tecnológico con el extranjero.

"Pescanova", constituida en 1960, se ha convertido en la

mayor empresa pesquera europea, gracias a su dimensión y a la diversificación de actividades. Pionera en la técnica de ultracongelación a bordo, la empresa viguesa cuenta hoy con un importante Centro de Investigación propio y con una auténtica estructura multinacional con filiales en Mozambique, Sudáfrica, Uruguay, Mauritania y Chile, Argentina, Reino Unido, Francia, Italia etc., que le permite generar tecnología propia dentro de su campo sin tener que recurrir a la realización de contratos tecnológicos con otras empresas extranjeras. Sin embargo, al estar asociada con la multinacional sudafricana "The Imperial Cold Storage and Supply" (P.T.Y.), puede acceder a los conocimientos tecnológicos de esta firma extranjera mediante acuerdos bilaterales de compensación que benefician a ambas empresas.

"FIMSA", constituye otro ejemplo que se libra de la dependencia tecnológica. Creada en 1.931 en la parroquia de Ames, hoy cuenta con una fábrica en Irlanda y otra coparticipada en Portugal. Constituye una empresa sólidamente afianzada en el mercado español, al contar con una avanzada tecnología que le permite competir en los mercados internacionales. No obstante, aunque no realiza contratos de asistencia técnica, la maquinaria que utiliza en el sistema productivo, lo mismo que sucede en "Pescanova", procede casi en su totalidad del extranjero, fundamentalmente de la República Federal Alemana y de Suecia.

"TELEVES" es otro caso insólito y al mismo tiempo extraño en el campo industrial gallego. Esta empresa, fundada en 1958,

realizó, durante el período objeto de estudio, tan solo un contrato tecnológico en el año 1981, con la multinacional francesa "SICART", para fabricar antenas de techo para auto-radio. Contando con medios propios y un Centro de Investigación en Santiago de Compostela, poco a poco, se ha ido convirtiendo en la primera empresa española de fabricación de antenas parabólicas y de otros sistemas de telecomunicaciones. Para mantener su liderazgo destina anualmente el 50 por ciento de sus inversiones a investigación y desarrollo (La Voz de Galicia, 26-11-1988), lo que le permite adquirir una autonomía tecnológica invidiable capaz de desarrollar innovaciones propias y competitivas en su departamento de I+D.

"COREN", constituye otra de las empresas gallegas, puntera en el sector agropecuario español, que mantiene una independencia tecnológica. Desde su creación en 1959, la empresa orensana ha pasado por sucesivas fases de ampliación y puesta en marcha de nuevos eslabones del proceso productivo. Para el montaje y explotación de granjas avícolas en la provincia orensana, el empresario Eulogio Gómez Franqueira, estableció contactos de cooperación técnica con la firma "Swiff Española", filial de la multinacional estadounidense "Swiff Corporation" (Escudero, E. 1988). Desde ese momento, el poderoso grupo orensano, creando múltiples unidades de producción independientes, asociadas por el vínculo de la cooperación, ha mantenido una invidiable independencia financiera y tecnológica del exterior.

De todos modos , la independencia tecnológica de estas

empresas que acabamos de comentar no es absoluta. El hecho de que no realicen contratos tecnológicos de modo oficial con empresas extranjeras, no quita de que utilicen tecnología o conocimientos técnicos adquiridos a traves de otros procedimientos. De hecho, estas empresas gallegas envían al extranjero, con cierta regularidad, parte de su personal para que adquieran una formación técnica e investigadora a través de cursillos de especialización que sirvan a las necesidades de la empresa. Estos viajes de formación, que realizan con frecuencia los técnicos de las empresas gallegas, sirven, en muchas ocasiones, para conseguir, mediante el espionaje industrial, informaciones o conocimientos técnicos que las empresas extranjeras guardan en secreto.

Como consecuencia de la escasez de Centros de Investigación en las propias empresas gallegas, la innovación desarrollada por éstas es todavía muy débil y escasa con respecto a la que se desarrolla en otras regiones europeas o españolas. Galicia se comporta como una auténtica región periférica, con un tejido industrial caracterizado por empresas nétamente familiares, que no favorecen ni posibilitan la creación de Centros de Investigación ni el establecimiento de relaciones con otras empresas. A ello contribuye el escaso porcentaje de inversiones (entre 600 y 800 millones anuales de pesetas) destinadas a I+D, cifra que representa en Galicia el 1,5 por ciento del total español, mientras que Cataluña y Madrid absorben el 65 por ciento de las inversiones totales destinadas a I+D en España.

En el caso de Galicia, según datos de la Xunta, están dedicadas a la Investigación y al Desarrollo Tecnológico unas trecientas personas, de las que cerca de setenta son investigadores y el resto técnicos y auxiliares. La investigación aplicada a la producción es una de las carencias más notorias del entramado industrial gallego, especialmente en las pequeñas y medianas empresas. Máxime cuando carecen de medios económicos y de infraestructura. Por ello la investigación que desarrollan este tipo de empresas es financiada mayoritariamente por el Estado y por Organismos dependeientes de la Xunta de Galicia. En esta situación, un puñado de PYMES radicadas en Galicia protagonizan la vanguardia investigadora, a través de diversos proyectos que son apoyados, en términos financieros, por el C.D.T.I. Este Organismo, perteneciente al Ministerio de Industria y Energía, tiene como función ayudar a las empresas en proyectos innovadores y gestionar la participación empresarial española en programas internacionales de I+D. Tal y como se aprecia en el cuadro 28, los proyectos financiados por C.D.T.I. presentan una amplia gama de frentes de investigación, concentrándose en las provincias de la Coruña y Pontevedra, ya que las de Orense y Lugo sólo presentan un proyecto en cada caso.

Ante este panorama, parece evidente la necesidad de dotar a las empresas con centros o unidades de investigación propios, encargados de innovar, supervisar y de asimilar la tecnología que se adquiere en el extranjero, al objeto de frenar la importación masiva e incontrolada de tecnología foránea.

CUADRO 29

PRINCIPALES EMPRESAS GALLEGAS ADQUIRIENTES DE TECNOLOGÍA EXTRANJERA MEDIANTE CONTRATOS DURANTE EL PERÍODO 1965-1987

Empresa Gallega	Localización	Empleados	N.C.	%S.T
1. FENOSA	CORUÑA	6.757	13	6,70
2. ASTANO	FENE	2.240	13	6,70
3. CITROEN	VIGO	8.437	12	6,18
4. COOPER ZELTIA	PORRIÑO	241	7	3,60
5. FACTORIAS VULCANO	VIGO	569	7	3,60
6. BARRERAS	VIGO	975	7	3,60
7. C.E.NORMALIZADOS	VIGO	350	6	3,09
8. CARNAUD GALICIA	VIGO	1.481	6	3,09
9. GRAFITOS ELECTRICOS DEL NW	CORUÑA	345	6	3,09
10. SIDEGASA	CORUÑA	520	6	3,09
11. ARTISCAR	VIGO	60	6	3,09
12. LIGNITOS DE MEIRAMA	CORUÑA	464	6	3,09
13. CARZUH	MOS	45	5	2,57
14. ALUMINIO DE GALICIA	CORUÑA	547	5	2,57
15. A.C.N. DE REGODELA	CORUÑA	-	5	2,57
16. FORESA	CALDAS DE REIS	59	4	2,06
17. PLASTICOS DIK	VIGO	62	4	2,06
18. INDUGASA	VIGO	320	4	2,06
19. BANCO PASTOR	CORUÑA	-	3	1,54
20. PLANO	VIGO	54	3	1,54
21. ASTILL. Y CONSTRUCCIONES	VIGO	55	3	1,54
22. BALIÑO E HIJOS	PONTEVEDRA	55	3	1,54
23. F.E.NAVALES Y ARTILLERAS	FERROL	66	3	1,54
24. G. DE EMPRESAS ALVAREZ	VIGO	1.710	3	1,54
25. BARREIROS	SAN CIPRIAN	270	3	1,54
RESTO DE LAS EMPRESAS			51	26,28
TOTAL			194	100,00

N.C.: número de contratos tecnológicos.

% S.T.: porcentaje sobre total.

CUADRO 30
LISTA DE LAS CIEN PRIMERAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE TECNOLOGIA (Año 1989)

Núm. de orden	EMPRESAS	Millones de pesetas	Porcentaje sobre total	Porcentaje acumulado
1	International Business Machiness S.A.E.	18.754,31	6,87	9,87
2	Ford España, S.A.	16.104,95	8,47	18,34
3	Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial M	11.925,33	6,27	24,61
4	General Motors España, S.A	7.330,10	3,86	28,47
5	Fabricación de Automóviles Renault de España, S.A.	6.751,18	3,55	32,02
6	S.A. para la Fabricación en España de Neumáticos NIC	4.353,24	2,61	34,63
7	Sociedad Española Automóviles Turismo	4.792,06	2,52	37,15
8	Hispano Francesa de Energía Nuclear, Sociedad Anónima	2.878,46	1,51	38,66
9	Arthur Andersen y Compañía S.R.C	2.650,70	1,39	40,05
10	Alcatel Standard Eléctrica, S.A.	2.569,98	1,35	41,41
11	Empresa Nacional Siderúrgica, S.A.	2.195,48	1,15	42,56
12	Industrias de Telecomunicación, Sociedad Anónima	2.078,02	1.09	43,65
13	NeweIttPackard Española, S.A.	2.019,46	1,06	44,72
14	Sociedad Nestle, A.E.P.A	1.962,99	1,03	45,75
15	Asoc U E Endesa Central Trillo 1	1.837,72	0,97	46,72
16	Philips Ibérica, S.A.E.	1.741,41	0,92	47,63
17	Iberia Líneas Aéreas de España, Sociedad Anónima	1.741,39	0,92	48,55
18	Citroën Hispania, S.A.	1.584,13	0,83	49,38
19	Peugeot Talbot España, S.A.	1.569,65	0,83	50,21
20	Tabacalera, S.A.	1.196,55	0,63	50,84
21	Levi Strauss de España, S.A.	1.145,04	0,60	51,44
22	IBM España, S.A.	984,73	0,52	51,96
23	Unicables, S.A.	961,20	0,51	52,46
24	Astilleros Españales, S.A.	8.91.58	0,47	52,93
25	3M España S.A.	889,67	0,47	53,40
26	Firestone Hispania, S.A.	879,49	0,46	53,86
27	Construcciones Aeronáuticas, S.A.	858,67	0,45	54,31
28	Telefónica España, S.A.	845,72	0,44	54,76
29	Procter Aud Camble España, S.A.	817,36	0,43	55,19
30	Coopers Lybrand, S.A.	750,39	0,39	55,58
31	Telettra España, S.A.	699,27	0,37	55,95
32	AT y T Microelectrónica de España, Sociedad Anónima	654,59	0,34	56,30
33	Schwepps, S.A.	650,33	0,34	56,64
34	Land Rover Santana, S.A.	618,72	0,33	56,96
35	Altos Hornos de Vizcaya, S.A.	600,60	0,32	57,28
36	Tioxide España, S.A.	584,99	0,31	57,59
37	Siemens, S.A.	562,22	0,30	57,88
38	NCR España, S.A.	562,22	0,30	57,88
39	Cristalería Española, S.A.	549,45	0,29	58,47
40	Repsol Petróleo, S.A.	547,05	0,29	58,76
41	Empresa Nacional Bazán de Construcciones Navales M	534,19	0,28	59,04
42	Gallina Blanca Purina, S.A.	494,31	0,26	59,30
43	Henkel Ibérica, S.A.	487,14	0,26	59,55
44	Software AG España, S.A.	483,40	0,25	59,81
45	Tarragona Química, S.A.	474,37	0,25	60,06
46	Empresa Nacional de Electrónica y Sistemas, S.A.	474,35	0,25	60,31
47	Petróleos del Mediterráneo, S.A.	460,69	0,24	60,55
48	Hidroeleléctrica Española, S.A.	456,24	0,24	60,79
49	Compañía Española de Petróleos, Sociedad Anónima	452,28	0,24	61,03
50	Repsol Química, S.A.	442,25	0,23	61,26
51	Empresa Nacional de Electricidad, Sociedad Anónima	439,12	0,23	61,49
52	Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles	434,32	0,23	61,49
53	Nissan Motor Ibérica, S.A.	429,43	0,23	61,72
54	Faespa, S.A.	419,76	0,22	62,17
55	Industrial de Perfumería, S.A.	411,51	0,22	62,38

CUADRO 30 (Continuación)
LISTA DE LAS CIEN PRIMERAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE TECNOLOGIA
(Año 1989)

Núm. de orden	EMPRESAS	Millones de pesetas	Porcentaje sobre total	Porcentaje acumulado
56	Laboratorios Beecman, S.A.	408,64	0,21	62,60
57	Inst. Nal, de Hidrocarburos	372,65	0,20	62,79
58	Industrial Española de Aluminio, Sociedad Anónima	360,74	0,19	62,98
59	Sdad. Española del Oxígeno, S.A.	356,75	0,19	62,98
60	Cerestar Ibérica, S.A.	351,34	0,18	63,54
61	Empresa Nacional de Fertilizantes, Sociedad Anónima	350,69	0,18	63,54
62	Arbora Corporación, S.A.	349,92	0,18	63,72
63	MC Kinsey And Company S.L.	347,14	0,18	63,91
64	Mattel España, S.A.	341,89	0,18	64,09
65	Colgate Palmolive, S.A. Española	341,16	0,18	64,27
66	UP John Farmoquímica, S.A.	340,63	0,18	64,44
67	La Seda de Barcelona, S.A.	338,05	0,18	64,62
68	Pirelli Neumáticos, S.A.	334,54	0,18	64,80
69	Lurgi Española, S.A.	333,83	0,18	64,97
70	Banco de Bilbao, S.A.	329,28	0,17	65,15
71	Valeo Térmico, S.A.	318,59	0,17	65,32
72	Cabot, S.A.	313,61	0,16	65,48
73	Ebro Compañía de Azucares y Alcoholes, S.A.	307,45	0,16	65,64
74	Cables Pirelli, S.A.	301,54	0,16	65,80
75	Hipermercados Pryca, S.A.	299,15	0,16	65,96
76	Unión Eléctrica Fenosa, S.A.	296,54	0,16	66,11
77	Puerto Autónomo de Barcelona MOP	289,41	0,15	66,27
78	Bendix España, S.A.	286,93	0,15	66,42
79	Sociedad de Dermo Farmacia de Vichy, Sociedad Anónima	284,36	0,15	66,57
80	Basi, S.A.	277,87	0,15	66,71
81	Fujitsu España, S.A.	277,31	0,15	66,86
82	Aplicaciones Técnicas Industriales, Sociedad Anónima	271,21	0,14	67,00
83	Bof Nivea, S.A.	270,40	0,14	67,14
84	Framatome Ibérica, S.A.	266,49	0,14	67,28
85	Dow Chemica Ibérica, S.A.	260,12	0,14	67,42
86	Central Nuclear de Almaraz	259,25	0,14	67,56
87	Polysius, S.A.	258,88	0,14	67,69
88	Industrias del Ubierma, S.A.	257,90	0,14	67,83
89	Cables de Comunicaciones, S.A.	256,23	0,13	67,96
90	Hispano Olivetti, S.A.	256,12	0,13	68,10
91	Johwson & Wax Española, S.A.	253,50	0,13	68,23
92	Renault Vehículos Industriales, S.A.	253,28	0,13	68,37
93	Burberrys Spain S.A.E.	252,00	0,13	68,50
94	Banco Español de Crédito, S.A	246,70	0,13	68,63
95	Derivados Lácteos y Alimenticios, Sociedad Anónima	246,67	0,13	68,76
96	Laboratorios Seromo, S.A.	246,44	0,13	68,89
97	Inter Grundig Comercial, S.A.	242,42	0,13	69,01
98	Moto Vespa, S.A.	241,74	0,13	69,14
99	Empresa Nacional del Uranio, S.A.	235,49	0,12	69,27
100	Electrónic Data Systems España, Sociedad Anónima	234,18	0,12	69,39

Fuente: PUECH FERNANDEZ PACHECO, R. "La balanza de pagos tecnológica". En: Boletín de Información Comercial Española. Semana del 2 al 8 de abril de 1990. P. 1334.

4. EL PESO DE LAS MULTINACIONALES EN LA TRANSMISION DE TECNOLOGIA EXTRANJERA A GALICIA

A lo largo de este trabajo se ha ido exponiendo el peso considerable que las empresas multinacionales extranjeras tienen en la generación y transmisión de tecnología. Este comentario, que lo hacíamos a nivel general, se cumple a rejatabla en Galicia. En efecto, al estudiar minuciosamente la procedencia de cada uno de los contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnología, hemos comprobado que más del 86 por ciento de los mismos proceden de empresas multinacionales europeas o bien de filiales de grandes consorcios supranacionales. Concretamente de las 121 empresas extranjeras que suministran tecnología a las empresas gallegas, durante el período objeto de estudio, 105 son empresas consideradas internacionalmente como transnacionales.

La relevancia de estas empresas en Galicia, como principales proveedores de tecnología extranjera, no debe sorprendernos por dos razones:

1.Por la propia dimendión de las empresas multinacionales.

2.Por la presencia directa en Galicia de numerosas empresas multinacionales extranjeras.

En primer lugar, como decíamos en capítulos precedentes, las empresas multinacionales ejercen un control casi absoluto sobre la tecnología. Esta situación se explica por el hecho de que la

mayoría de las patentes, entre el 80 y el 90 por ciento, están en manos de grandes empresas transnacionales. Lo cual se debe, a priori, al predominio de éstas en la labor de investigación y desarrollo. Además de ventajas cuantitativas, en cuanto a la generación de tecnología, la empresa multinacional cuenta con una estructura empresarial diferente que le permite disponer de empresas satélites encargadas de comercializar sus conocimientos técnicos en el marco de la venta de licencias o en el suministro de bienes de producción. Ante este panorama no es de extrañar que la mayor parte de la tecnología extranjera que entra en Galicia procede de empresas multinacionales al generarse en éstas la mayoría de las innovaciones tecnológicas que se producen actualmente en el mundo.

En segundo lugar la presencia en Galicia de empresas multinacionales que participan actualmente en el control directo de 619 empresas favorece, indudablemente, la penetración de tecnología extranjera procedente de empresas multinacionales.

A consecuencia de esta presencia extranjera se establecen vínculos de dependencia tecnológica que se manifiesta también a través de la realización de numerosos contratos tecnológicos entre las filiales gallegas y sus respectivas casas matrices. De hecho, más de la mitad de las importaciones tecnológicas que realizan las empresas gallegas participadas por el capital extranjero proceden de las casas matrices o de otras filiales en el exterior. Esta dependencia de la tecnología foránea se mantendrá mientras las empresas multinacionales no instalen

laboratorios y centros de investigación en nuestra Comunidad Autónoma. Hasta el momento, ese tipo de realizaciones no se han llevado a cabo, limitándose, en todo caso, a controlar el capital social de las empresas, y a aprovechar las posibilidades de crecimiento que le ofrece el mercado y la mano de obra barata existente en Galicia.

4.1. PRINCIPALES MULTINACIONALES EXTRANJERAS QUE ENVIAN TECNOLOGIA A LAS EMPRESAS GALLEGAS

Como prueba del protagonismo alcanzado por las empresas multinacionales en el suministro de tecnología extranjera, incluimos a continuación, la relación de las 26 principales empresas multinacionales extranjeras que envían tecnología a Galicia, mediante la transferencia legal amparada por contratos.

Como dato significativo, señalar que de este reducido grupo de empresas multinacionales procede más del 43 por ciento de la tecnología extranjera que entra en Galicia a través de contratos, notándose que buena parte de las empresas que aparecen en esta relación participan directamente en el capital social de numerosas empresas gallegas incluidas entre las principales importadoras de tecnología. Esto confirma, una vez más, la estrecha relación existente en Galicia, al igual que en el resto del Estado español, entre inversión extranjera directa e importación de tecnología.

CUADRO 31
PRINCIPALES MULTINACIONALES EXTRANJERAS QUE ENVIARON TECNOLOGÍA A LAS EMPRESAS GALLEGAS A TRAVÉS DE CONTRATOS TECNOLÓGICOS DURANTE EL PERIODO 1965-1987

Multinacional Extranjera	País	N.C.
1. CITROEN	FRANCIA	9
2. CARNAUD ET FORGES	FRANCIA	7
3. APPOLONIA CONSULTING ENGINEERS	ESTADOS UNIDOS	5
4. KLOCKER HUMBOLDT DEUTZ	R.F.DE ALEMANIA	5
5. INFORMATICS, S.A	SUIZA-FRANCIA	5
6. COOPER MC.DOUGALL ROBERTSON	REINO UNIDO	4
7. GEC MORGE MACHINES LTD	REINO UNIDO	4
8. PERSTORP AB	SUECIA	4
9. THE WELCOME FUNDATION	REINO UNIDO	4
10. TIVOLE WERKE AG	R.F.DE ALEMANIA	4
11. MASCHINENENFABRICK AUGSBURG NURNBERG. (M.A.N)	R.F.DE ALEMANIA	4
12. SOCIETE DES ELECTRODES ET REFRACTAIRES SAVOI SERS C.E.M	FRANCIA	3
13. SOCIETE FINANCIERE ET INDUSTRIALE DES ATELIERS ET CHANTIERS	FRANCIA	3
14. PECHINEY UGINE KUHLMAN	FRANCIA	3
15. CONAGRA	ESTADOS UNIDOS	2
16. FRIED KRUPP GMBH	R.F.DE ALEMANIA	2
17. FRIEDE AND GOLDMAN INTERNATIONAL	ESTADOS UNIDOS	2
18. WESTINGHOUSE	ESTADOS UNIDOS	2
19. BILLY BONNY	FRANCIA	2
20. FLUME ETABLISSEMENTS SYSTEMS	ESTADOS UNIDOS	2
21. PEUGEOT, S.A.	FRANCIA	2
22. NOBEL BOZEL,S.A	SUECIA	2
23. KAMEWA.A.B	SUECIA	2
24. PORZELLAN FABRIC SCHIRNDING.AG	R.F.DE ALEMANIA	2
25. GIBBS HILL,INC	ESTADOS UNIDOS	2
26. IMPERIAL CHEMICAL INDUSTRIES	REINO UNIDO	2

N.C.: número de contratos de transferencia de tecnología

TERCERA PARTE:

LA INVERSION EXTRANJERA EN GALICIA

CAPITULO X: LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

1. IMPORTANCIA

La situación periférica de Galicia, al margen de los principales ejes de desarrollo tanto españoles como europeos, y la inexistencia de corredores y vías rápidas de comunicación que faciliten las relaciones comerciales con sus Comunidades vecinas han contribuido a mantener en esta Comunidad Autónoma una estructura productiva y nivel tecnológico muy por debajo de la media de las grandes regiones europeas. La existencia de tecnologías productivas atrasadas, ya ampliamente superadas en la mayor parte de los países desarrollados, sigue predominando en la mayoría de las pequeñas y medianas empresas gallegas. Esta situación tiende a agudizarse, máxime cuando la innovación en Galicia, como hemos tenido ocasión de comprobar, es todavía muy débil, ya sea pública o privada (Balseiro, M. 1990, pp. 7-13).

Dentro de este contexto, numerosos expertos consideran que la inversión extranjera directa puede ayuda a remediar, en parte, el atraso tecnológico que afecta a las empresas gallegas (Pisón Fernández, J.; Buch Gómez, E.J. 1990, pp. 809-813), y permitir el crecimiento y la modernización de nuestra economía, así como poner las bases que faciliten la inserción de Galicia en los ejes de desarrollo europeos. En efecto, esta modalidad de inversión, constituye un mecanismo claro a través del cual puede penetrar directa o indirectamente tecnología punta en el territorio gallego, especialmente cuando se crea una nueva

sociedad.

Antes de entrar de lleno en el análisis de cada una de las vías a través de las cuales entran inversiones extranjeras en Galicia, conviene señalar, tal y como se puede apreciar en el cuadro 32, que la forma de inversión extranjera mayoritaria preferida por los inversores que invierten en Galicia es la directa. En efecto, según se observa en el citado cuadro, las dos modalidades mayoritarias preferidas por los inversores extranjeros para invertir en Galicia están representadas por las inversiones directas, en primer lugar, y en segundo por las inversiones en cartera. Estas dos modalidades acaparan en conjunto el 77,1 por ciento del total de los movimientos de inversión extranjera registrados en las empresas gallegas entre 1981 y 1987. Estos datos, tomados en su estricto valor cuantitativo no suelen coincidir con las cifras que habitualmente publica la D.G.T.E.. La razón, tal y como ya se indicó en las consideraciones metodológicas, estriba en los distintos criterios que se sigue a la hora de contabilizar las inversiones extranjeras que se registran en España.

De todos modos, ateniéndonos al volumen de las inversiones, los datos tomados como muestra, procedentes del Registro de Caja del Banco de España, reflejan el dominio de la inversión extranjera directa como forma más común (43 por ciento del total), a la hora de llevarse a cabo una inversión procedente del exterior.

Pero, dadas las peculiaridades específicas que presentan

C.32. LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN GALICIA (1981-1987)
(en millones de dólares)

AÑO	INVERSIÓN DIRECTA		INVERSIÓN CARTERA		INVERSIÓN INMUEBLES		OTRAS INVERSIONES		TOTAL	
	BRUTA	NETA	BRUTA	NETA	BRUTA	NETA	BRUTA	NETA	BRUTA	NETA
1981	20,61	10,79	3,42	3,21	2,07	2,07	1,96	-0,16	28,05	15,91
1982	10,21	3,04	3,11	2,8	7,56	7,56	10,27	-9,57	31,14	22,95
1983	9,34	93,41	0,37	-0,05	5,36	5,36	7,64	7,05	22,71	21,7
1984	68,01	67,63	11,05	10,82	5,6	5,84	8,43	-13,14	93,46	71,15
1985	10,68	10,61	1,83	1,38	2,67	2,66	9,17	8,55	24,33	23,2
1986	84,2	83,87	34,9	16,15	8,49	8,31	19,39	18,42	146,98	126,75
1987	23,24	23,2	131,34	13	8,42	8,42	24,52	19,7	187,51	64,32
TOTAL	226,3	208,49	186,01	47,3	40,5	40,19	81,37	49,99	534,17	345,97

FUENTE: Registro de Caja del Banco de España, 1988. Elaboración propia

cada una de las formas de inversión extranjera contempladas por la Ley, conviene estudiarlas por separado. De esta manera es posible conocer el comportamiento provincial y averiguar su procedencia geográfica y distribución sectorial según la modalidad de que se trate.

2. VOLUMEN DE LA INVERSION

2.1. LA INVERSION DIRECTA EN ESPAÑA Y GALICIA

Las estadísticas oficiales demuestran que España, desde hace unos pocos años, se está convirtiendo en el punto de mira de los inversores extranjeros. Desde 1960, la inversión extranjera ha ido creciendo de forma progresiva, hasta que en 1984 se produce un auténtico "boom". La nueva Ley aprobada por el Consejo de Ministros español a finales de septiembre de 1986, tiende a liberalizar las inversiones extranjeras y a favorecer todavía más la penetración masiva de capital foráneo. Unido a estos factores internos, está el grado de internacionalización de la economía alcanzado actualmente, puesto de manifiesto en los primeros capítulos, debido en gran medida a la supremacía económica de las grandes empresas multinacionales y a la constitución de organizaciones de carácter supranacional que tienden, cada vez más, a incrementar los flujos de inversión extranjera y a formar un único bloque económico mundial. Estas circunstancias, máxime con la integración de España en la C.E.E., la liberalización de las inversiones extranjeras y la próxima puesta en funcionamiento del mercado único europeo han favorecido y están favoreciendo, enormemente, la entrada

masiva, en los últimos años, de capital exterior en todo el territorio nacional.

Esto explica, en parte, que durante el período 1985-1990 se alcanzase una cifra superior a los 5 billones trescientos catorce mil millones de pesetas. No obstante, esta avalancha inversora no llega con tanta fuerza a Galicia, que tan sólo absorbió en ese período el 0,9 por ciento del total nacional.

El cuadro 33 es bastante expresivo. Las Comunidades de Madrid y Cataluña siguen concentrando la mayor parte de las inversiones extranjeras mayoritarias, al acaparar el 67,4 por ciento del total acumulado en los últimos seis años. La excesiva concentración espacial de las inversiones no es nada favorable ya que tiende a incrementar aún más las diferencias interregionales de desarrollo en España. De mantenerse esta dinámica, se está contribuyendo a establecer un nuevo orden jerárquico, acentuando, cada vez más, los desequilibrios existentes. La preferencia por esa localización obedece a la existencia de mayores externalidades y por tratarse de Comunidades donde están ubicados mayoritariamente los sectores preferidos por los inversores extranjeros. Esta concentración espacial va unida necesariamente a la presencia de numerosas empresas con capital extranjero domiciliadas en esas áreas geográficas. Concretamente, algunos estudios confirman que entre el 80 y el 85 por ciento de las sociedades con mayoría de capital extranjero tienen su sede social en Madrid y Cataluña (Ruíz González, M.; Fernández, J. 1986, pp. 121-140).

CUADRO 33
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN EL PERIODO 1985-1990 DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS (en millones de pesetas).

COMUNIDAD AUTONOMA	CIFRA AUTORIZADA	
ANDALUCIA	410076	7,7
ARAGON	90678	1,6
ASTURIAS	15391	0,2
BALEARES	88103	1,6
CANARIAS	88112	1,6
CANTABRIA	19100	0,3
CASTILLA	31650	0,5
LEON	59301	1,1
CATALUÑA	1411361	26,5
EXTREMADURA	10550	0,1
GALICIA	48950	0,9
RIOJA	31561	0,5
MADRID	2176378	40,9
MURCIA	19782	0,3
NAVARRA	71244	1,3
PAIS VASCO	161049	3,0
VALENCIA	118818	2,2
VARIOS	462753	8,6
TOTAL	5314857	100

Fuente: elaboración propia en base a los datos publicados en el "Boletín de Información Comercial Española", nº 2126 y 2227. Ministerio de Industria y Energía. Madrid.

CUADRO 34
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN GALICIA POR PERÍODOS (en millones de pesetas)

PERÍODO	1960-1972	1973-1984	1985-1990	1960-1990
Inversión	2140	11098	48950	62180
% del Total Español	2,9	1,0	0,9	0,9

FUENTE: Muñoz, J; Roldán, S. y Serrano, A. (1978). "La internacionalización del capital en España". Edicusa. Madrid, p. 132. "Boletín de Información Comercial Española", nº 2126 y 2227. Elaboración propia.

CUADRO 9
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN GALICIA POR AÑOS (en millones de pesetas)

AÑO	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Importe	2530	7397	4701	8768	15736	9817
% sobre total español	0,9	1,8	0,6	1,0	1,2	0,5

FUENTE: Boletín de Información Comercial Española, nº 2126 y 2227. Y 2270

A pesar del escaso porcentaje de las inversiones que llegan a Galicia, en relación con la que recibe el conjunto del Estado español, la inversión extranjera directa registrada en Galicia ha pasado de un volumen de poco más de 2.140 millones, acumulados en el período 1960-1972, a una cuantía global superior a los 48.950 millones de pesetas contabilizados entre 1985 y 1990, lo que supone un considerable aumento si tenemos en cuenta la debilidad industrial gallega. Durante ese último período contabilizado, las inversiones extranjeras directas en Galicia han experimentado un claro síntoma de inestabilidad ya que han pasado de suponer el 0,9 por ciento del total invertido en España en 1985, al 1,8 en 1986 y al 0,6 en 1987 y al 0,5 en 1990. A consecuencia de esta enorme variabilidad, Galicia acumuló tan sólo en seis años el 0,9 por ciento del total de la inversión directa registrada en España. Este porcentaje es notablemente inferior, como se puede apreciar en el cuadro 34, al registrado en el período 1960-1972. En estos doce años Galicia recibió el 2,9 por ciento de las inversiones directas mayoritarias que llegaron a España. Ello se debe a que durante estos años, coincidiendo con la expansión del capitalismo internacional y con una fase de intenso crecimento concordante (Fernández Leiceaga, X. 1991, p. 314), se introducen en Galicia la mayoría de las empresas industriales extranjeras que operan actualmente en Galicia (Ruíz González, M.; y Fernández López, F. 1989, p. 17).

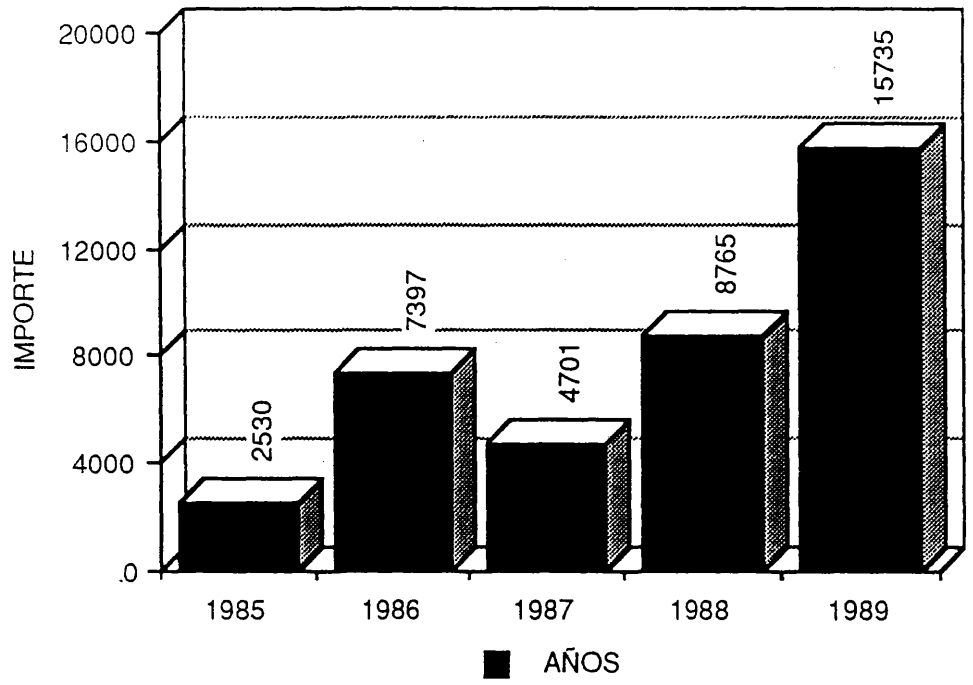
Esta acentuada penetración de empresas extranjeras, que coincide con una fase de intenso crecimiento de la economía española, se traduce en un incremento sustancial de las

inversiones directas, que contribuyen decisivamente a la formación del tejido industrial gallego. Tejido que comenzó a desarrollarse durante los años del desarrollismo económico. De esta forma, las inversiones directas y el capital multinacional desempeñaron un papel muy importante en la puesta en funcionamiento de importantes proyectos industriales ("Citroën", "Carnaud", "Nestlé", "Alúmina Aluminio", etc...) (Fernández Leiceaga, X. 1991, pp. 310-374). El capital multinacional, siguiendo a Sequeiros Tizón, Ha sido uno de los pilares sobre los que se ha basado el desarrollo industrial de Galicia (Sequeiros Tizón, J.G. 1986, p. 259), tal y como se verá más adelante. Máxime si tenemos en cuenta que a principios de la década de los años sesenta la industria en Galicia era prácticamente inexistente (Beiras Torrado, X.M. 1975).

Si bien el capital extranjero ha desempeñado un importante papel en el despegue industrial de Galicia, su presencia se ha ido reduciendo considerablemente en los distintos períodos, con porcentajes cada vez más bajos en relación al conjunto español. El funcionamiento de Galicia como área poco atractiva para los inversores extranjeros, la falta de infraestructuras básicas y especialmente la deficiente red de comunicaciones, tanto por carretera como por ferrocarril, y la tardía ejecución del Plan de Accesos a Galicia, explican, en cierta medida, que Galicia haya absorbido en los últimos treinta años tan sólo el 0,9 por ciento del total de las inversiones extranjeras directas mayoritarias registradas en España.

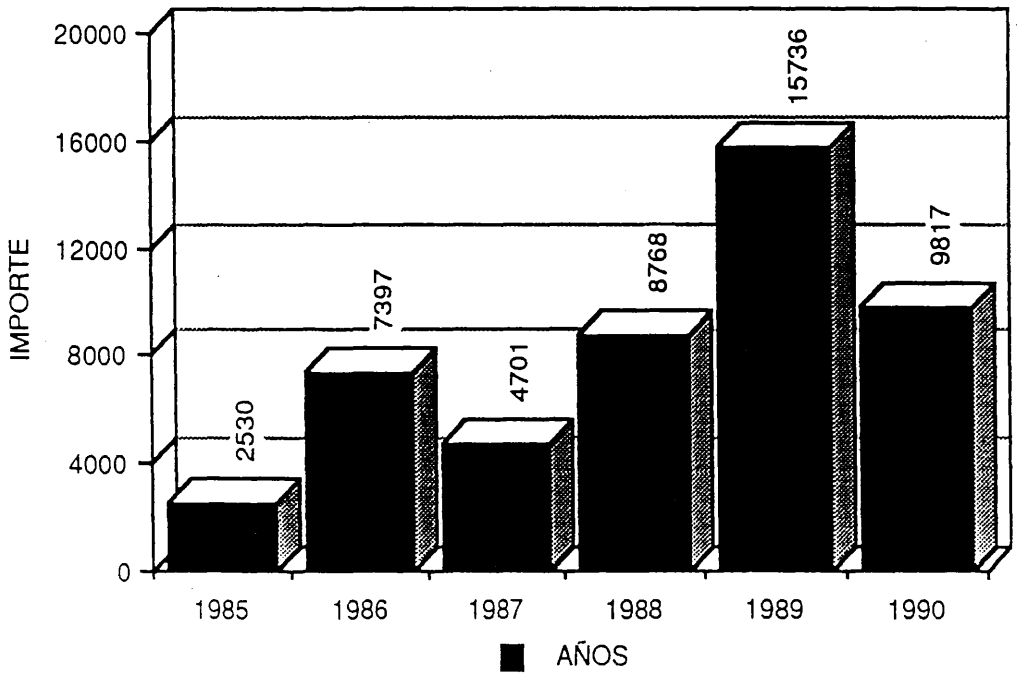
De todos modos, y a pesar del escaso porcentaje de

G.50. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN GALICIA DURANTE EL PERÍODO 1985 - 1989
(En millones de pesetas)



FUENTE: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

G.51. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN GALICIA DURANTE EL PERÍODO 1985-1990
(en millones de pesetas)



inversiones que llegan a Galicia, en relación con la que recibe el conjunto del Estado español, la inversión directa destinada a Galicia ha experimentado un fortísimo incremento desde 1985. Tal y como se puede apreciar en las gráficas 50 y 51, durante 1989 la inversión directa ha sido casi siete veces más elevada que la producida en 1985, lo que representa un aumento del 521 por ciento. No obstante, a pesar de este fuerte crecimiento, la inversión en Galicia ha dado muestras, como ya se indicó anteriormente, de clara inestabilidad. Sin embargo, a partir de 1987, el crecimiento es contínuo hasta 1989, alcanzando una tasa media de crecimiento interanual del 83 por ciento. En efecto, durante los años 1988 y 1989 Galicia recibe una entrada significativa de capital extranjero en su territorio, superior a lo obtenido en el bienio 1986-87, y tambén más alto que el resultado del año 1990, correspondiéndose con los años en que la economía gallega crece a ritmos superiores y similares a los promedios de la economía española. Esto coincide con los años en los que el empleo aumenta y el paro disminuye. De este modo, el bienio 1988-89 fué el de mayor crecimiento en todas las magnitudes económicas. No cabe duda, por tanto, de la estrecha relación entre buena coyuntura económica e incremento de inversiones extranjeras. En efecto, la mayoría de los estudios realizados en Galicia sobre algunas empresas multinacionales que operan en la industria gallega (Fernández Leiceaga, X. 1991), confirman que a buenas etapas económicas le correspoden fuertes entradas de capital extranjero y a peores coyunturas y expectativas, se manifiestan reducciones de capital foráneo. Se sabe que el capital extranjero multinacional se presenta cuando las perspectivas para la inversión son óptimas y rentables, y

cuando el peso y centro de gravedad económica se sitúa geográficamente en una zona concreta.

En el contexto actual no se deben perder de vista las recomendaciones económicas para la captación de capital extranjero. De una parte por su valor cuantitativo a la hora de reflejarse mayores cotas de inversión y por ende de sus nuevas empresas y puestos de trabajo. Por otra parte, por su valor cualitativo, por el significado que posee dentro de los espacios económicos como es el del Arco Atlántico. Si la distribución regional española es desequilibrada, en favor del área Mediterránea, y en contra del Eje Atlántico, convendría presentar a Galicia como "enclave de futuro" abierto a nuevas consideraciones y nuevas oportunidades inversoras para no reducir las posibilidades que posee de cara a evitar perder protagonismo y recepción de capitales exteriores.

No resultó favorable el último ejercicio. El 76,8 por ciento del capital extranjero fué a instalarse en Madrid y Cataluña, frente al 63,5 del año 1989. Tampoco es halagüeño que las firmas multinacionales concentraran en Madrid 77 veces lo invertido en Galicia; o en Cataluña 54 veces lo invertido en Galicia; o en Andalucía casi 9 veces más que lo registrado en Galicia.

En consecuencia, la fuerte concentración espacial de las inversiones extranjeras que se registran en España (Madrid y Cataluña), tiende, por tanto, a acentuar aún más las diferencias interregionales y marginar la cornisa cantábrica y

el Noroeste de la Península Ibérica que en su conjunto sólo recibieron el 4,8 por ciento del total de la inversión mayoritaria que entró en nuestro país. Por todo ello, teniendo en cuenta la influencia que puede ejercer el capital extranjero en la dinaminación económica, al inducir transacciones internacionales y transmisión de tecnología, resulta sumamente interesante potenciar un Eje Atlántico de desarrollo que sea capaz de aprovechar las externalidades y potencialidades que éste ofrece en su conjunto. Esta vía puede constituir una salida que facilite la corrección de los desequilibrios territoriales existentes actualmente.

2.2. FACTORES QUE ATRAEN A LOS INVERSORES EXTRANJEROS

Indudablemente, el aumento producido en estos últimos años, supone, en cierta medida, una decidida apuesta por el capitalismo internacional y de las empresas multinacionales por la economía gallega. Ante esta situación, no resulta difícil comprender las causas por las que la inversión extranjera se acrecienta cada año, ya no sólo en nuestra Comunidad, sino también en toda la Península Ibérica.

La solvencia y confianza internacional a la que ha accedido nuestro país en los últimos años (Fortune, 8-12-1986, p. 82), así como las ventajas y facilidades concedidas a los capitales foráneos y las nuevas perspectivas que se abren con el mercado único europeo, han influido decisivamente en la entrada de capital extranjero. De algún modo, la política que está desarrollando el Estado español y el propio Ejecutivo

Autonómico en particular, tendente a captar inversores extranjeros, contribuye a ello. De esta manera uno de los factores fundamentales que puede influir, cara a un futuro próximo, en los empresarios extranjeros para invertir en Galicia, radica en la posibilidad de acogerse a los beneficios que concede la Ley de Incentivos Económicos Regionales (Ley 50/1985, 27 de diciembre; Real Decreto 1.535/1987, de 11 de diciembre y la Orden de 17 de enero de 1989, por la que se dictan normas complementarias para su tramitación y gestión). En este sentido, la Xunta de Galicia, aúnque carece de competencias directas para verificar o autorizar inversiones extranjeras en su territorio, adoptó varias medidas para favorecerlas consistentes en:

a). Conceder subvenciones a todas aquellas empresas que decidan invertir en Galicia. Estas subvenciones pueden alcanzar el 50 por ciento cuando la inversión se realiza en las Zonas de Promoción Económica de Galicia (Real Decreto 568/1988, de 6 de mayo), y hasta el 75 por ciento cuando la misma se localice en la Zona Industrializada en Declive de Ferrol (Real Decreto 21/1988, de 21 de enero. Si bien la finalidad de estos incentivos es la de atraer inversiones, hay que señalar que algunas multinacionales ponen en duda la eficacia de las subvenciones a la inversión. Lars Christian Eriksson, directivo de "Volvo", calificaba, en un Congreso celebrado en 1990 en Dublín, de contraproducentes las subvenciones a la inversión porque atraen a empresarios oportunistas (Méndez, E. 1990, p. 1), sugiriendo que en su lugar que los incentivos y aportaciones económicas y subvenciones se dediquen a los

recursos y obras de infraestructura y telecomunicaciones. Estas consideraciones fueron también asumidas por las multinacionales "I.B.M.", "Panasonic", y "Eriksson", e incluso también por el propio Presidente de la Confederación de Empresarios de Galicia (El Correo Gallego, 19-05-1991).

b). Creación de infraestructuras de transportes y comunicaciones. En este sentido cabe apuntar que la deficiente dotación infraestructural que afecta a Galicia influye negativamente en la atracción de capital extranjero. Esta deficiencia constituye un auténtico hándicap para los inversores extranjeros, puesto de manifiesto públicamente por diversos empresarios gallegos y extranjeros. La necesidad de potenciar la creación de infraestructuras fué puesta también de manifiesto, en la citada reunión de Dublín entre destacados miembros de la comunidad mundial de los negocios. Como indicamos anteriormente, los portavoces de las empresas multinacionales asistentes al reciente encuentro celebrado en la capital irlandesa, dejaron patente la necesidad que tienen, especialmente las zonas desfavorecidas, de contar con un nivel de infraestructuras que las hagan suficientemente atractivas para la localización industrial. De ahí la necesidad de que la Xunta de Galicia se esfuerce en la creación de modernos polígonos y parques tecnológicos, así como en el desarrollo de redes viarias que faciliten las comunicaciones y los intercambios comerciales (P.D.R. de Galicia. 1989-1993).

c). Difundir en el extranjero las posibilidades de inversión económica en Galicia. La urgencia de medidas tendentes

promocionar Galicia es irrenunciable y de una gran necesidad para realizar un trabajo fructífero. Por ello, deben llevarse a cabo medidas consistentes en: creación de organismos de fomento de la inversión, creación de oficinas de representación comercial en los centros de gravedad económica internacional y allí donde existan posibilidades reales de captación de stocks financieros. Además de estas medidas, deben corregirse las actuaciones de las entidades financieras para lograr una mayor interrelación con los operadores empresariales gallegos y desarrollar campañas de fomento y promoción de nuestros productos y recursos en los mercados internacionales.

d). Captar y fomentar los contactos con empresas y empresarios extranjeros interesados en invertir en Galicia. Los numerosos viajes realizados por los distintos presidentes de nuestra Comunidad Autónoma, persiguen, de alguna forma este fin. Especialmente los viajes dirigidos hacia países hispanoamericanos (México, Argentina, Brasil y Venezuela), donde se encuentra asentada una importante colonia empresarial de emigranes gallegos (Holding Empresarial de la familia Vázquez Raña, en México; Florencio Aldrey, en Argentina).

Aúnque se piensa que la existencia de elevados incentivos y la concesión de fuertes subvenciones pueden constituir, en principio, un poderoso factor de atracción para que una sociedad extranjera se instale en Galicia, existen otros elementos que condicionan y determinan en última instancia la elección definitiva para su emplazamiento en Galicia. Así, tomando como referencia las respuestas efectuadas por distintos

directivos de empresas participadas por inversores extranjeros, la preferencia de éstos por Galicia obedece fundamentalmente a los siguientes factores:

1). La existencia de materias primas específicas. En el caso de proyectos industriales relacionados con la producción de aluminio (energía abundante), papel o la transformación de la madera constituye un factor determinante. Además de este factor tienen un peso considerable la existencia de excelentes condiciones portuarias que facilitan el aprovisionamiento de materias primas importadas.

2). Los bajos costes salariales y de producción. En Galicia los salarios siguen siendo más reducidos y los costes productivos siguen siendo más bajos que en otras Comunidades y países industrializados.

3). La estabilidad política y el apoyo decidido del Gobierno Nacional y Regional a la realización de inversiones extranjeras.

4). La existencia de aeropuerto. En este sentido, Frank Wilbourn, responsable del holding norteamericano "Biomédica", confirmó que la existencia del aeropuerto internacional de Labacolla, ha sido el factor determinante y definitivo para localizar, en un futuro próximo, su empresa en Galicia (La Voz de Galicia, 15-04-1989).

5). La calidad de vida. Esta es lo suficiente para que sirva

de aliciente para el staff directivo de las empresas.

6). La presencia de Universidades. Especialmente cuando se trata de proyectos y de empresas que requieren cierto nivel técnico como es el caso de los laboratorios farmacéuticos y químicos.

7). El potencial de crecimiento. Algunas empresas extranjeras consideran que Galicia tiene grandes posibilidades de modernización y crecimiento económico (La Voz de Galicia, 15-07-1988), ya que se trata de una Comunidad donde los niveles medios de consumo revelan un cierto nivel adquisitivo nada despreciable, especialmente en las áreas metropolitanas de Vigo y Coruña, inmersas en un constante proceso de terciarización de su economía (Precedo, Ledo, A. 1989 y 1990).

Como resultado de todos estos procesos que se acaban de enumerar, están apareciendo en Galicia importantes proyectos promovidos por empresas extranjeras que se espera ejerzan un impulso importante en el proceso industrializador de la Comunidad Gallega.

Debemos advertir que las cifras que comentamos y aparecen en los cuadros sólo reflejan las inversiones directas mayoritarias verificadas o autorizadas por el Gobierno Central, cuando la participación extranjera supera el 50 por ciento del capital social. Quedan excluidas, por tanto, aquellas inversiones libres que no precisan verificación o autorización administrativa alguna. Por ello, estas cifras indican solamente

las inversiones aprobadas en la mayoría de los casos por la D.G.T.E., pero no el total de las efectivamente realizadas, al no contabilizarse aquellas inversiones cuya participación extranjera sea inferior al 50 por ciento del capital social de la empresa participada. Las autorizaciones y verificaciones gozan de un período de validez de 6 meses. Por ello, algunas inversiones no llegan a hacerse efectivas. Estas circunstancias hacen que las estadísticas facilitadas por la D.G.T.E. tiendan a subestimar el grado de penetración de la inversión extranjera realmente materializada en nuestra Comunidad Autónoma. Para corregir estas lagunas estadísticas, hemos recurrido en algunos casos a la información proporcionada por el Registro de Caja del Banco de España.

3. DISTRIBUCION SECTORIAL

El grueso de la inversión extranjera directa registrada en Galicia se ha concentrado históricamente en la minería y en la industria manufacturera, y dentro de ella, en un reducido número de sectores como la química, la siderometalurgia y el material de transporte. Estos sectores más participados por el capital extranjero tienen en común haber sido los más dinámicos de toda la industria, desarrollando un mayor nivel tecnológico y manteniendo la más alta tasa de crecimiento y rentabilidad. En efecto, tal y como se puede apreciar en los cuadros 35 y 36, sectores como la química, transformación de metales y la construcción de vehículos absorben casi el 62 por ciento de la inversión acumulada en los seis últimos años. Estos sectores son, precisamente, los que compran más tecnología extranjera y

CUADRO 35
INVERSION ESTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1985-1990 DISTRIBUCION POR RAMAS DE ACTIVIDAD.
(En millones de pesetas)

RAMAS DE ACTIVIDAD	IMPORTE	PORCENTAJE
0. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	6831,2	13,90
1. Energía y agua	355,0	0,70
2. Extracción y transformación de minerales no energéticos. Industria química	5591,4	11,40
3. Industrias transformadoras de los metales. Mecánica de precisión	14839,3	30,50
4. Otras industrias manufactureras	9755,4	19,90
5. Construcción	271,9	0,50
6. Comercio, restaurante y hostelería. Reparaciones	3904,3	7,90
7. Transportes y comunicaciones	11,9	0,02
8. Instituciones financieras, seguros, servicios a empresas y alquileres	7354,8	15,02
9. Otros servicios	34,8	0,06
TOTAL	48950,5	100,00

CUADRO 36
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1985-1990. DISTRIBUCION POR GRANDES BLOQUES DE SECTORES DE ACTIVIDAD.
(En millones de pesetas)

SECTOR	IMPORTE	PORCENTAJE
Primario	7186,2	14,64
Secundario	30458,0	62,23
Terciario	11305,9	23,01
TOTAL	48950,1	100,00

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes anteriormente citadas.

los que presentan las tasas más altas de rentabilidad, productividad y de crecimiento. Integradas en la estrategia mundial de las empresas multinacionales, las empresas gallegas participadas por el capital foráneo desempeñan un papel complementario y subsidiario de las empresas multinacionales funcionando como auténticas filiales de producción y montaje ("Citrën", "Allibert", "Labauto Ibérica", "Cablinal", etc...). Esto implica, obviamente, una fuerte dependencia de las decisiones exógenas, contrarias, en algunas ocasiones, a los intereses de la economía local.

Por otro lado, es también perceptible en el desino de las inversiones directas, la terciarización, cada vez mayor, de la economía gallega, lo que hace que durante el último período contabilizado 1985-1990, casi la cuarta parte de las inversiones se dirigieron a las instituciones financieras y los seguros, así como al comercio, los restaurantes y a la hostelería en general. La finalidad de estas inversiones se ha concentrado pues en la compra de diversas empresas gallegas de seguros y en la instalación de unidades comerciales y de servicios.

Dentro de las inversiones acumuladas en el sector primario son muy significativas, por la estratégica penetración en una actividad de clara expansión y por la tecnología puntera que incorporan aquellas inversiones que se dirigen a la acuicultura. Esta actividad está muy controlada por el capital procedente de empresas noruegas. Su presencia se plasma en la participación y gestión de las principales empresas dedicadas a

la cría y engorde del rodaballo, salmón y otras especies relacionadas con los cultivos marinos. La presencia del capital extranjero en estas actividad será objeto de estudio en la cuarta parte de la investigación que nos ocupa.

Además de una concentración sectorial de la inversión, se aprecia también una empresarial. De hecho, la mayor parte de la inversión estudiada tiende a concentrarse en unas pocas empresas de gran tamaño. Prueba de ello es que en 1987 las empresas "Citroën Hispania" y "Saprogal", acapararon por si solas más del 40 por ciento de la inversión extranjera directa totalizada en Galicia durante ese año. Este comportamiento se ha mantenido a lo largo de los últimos seis años. En consecuencia, son las grandes empresas las que absorben la mayor parte de la inversión extranjera.

La elaboración de un exhaustivo censo que incluye un total de 619 empresas participadas por inversores extranjeros nos ha servido para conocer con detalle la red empresarial y su distribución sectorial, creada entre 1960 y 1990 por la inversión extranjera directa materializada en nuestra Comunidad Autónoma. A lo largo de ese período se han ido instalando en Galicia un total de 619 empresas participadas por inversores extanjeros. La mayor parte de las mismas desarrollan únicamente actividades comerciales o de servicios. En efecto, las empresas de este tipo suponen el 71 por ciento del total de sociedades censadas, mientras que aquellas que operan a nivel industrial y cuentan con unidades productivas establecidas en Galicia suponen sólamente el 29 por ciento del total.

C.37. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS EN GALICIA. AÑO 1991

	EMPRESAS		EMPLEO		FACTURACIÓN	
	Nº	%	Nº	%	IMPORTE	%
INDUSTRIA	179	28,92	30430	69,58	766192	55,29
COMERCIO	255	41,14	6620	15,14	360192	25,99
SERVICIOS	185	29,84	6682	15,28	259423	18,72
TOTAL	619	100	43732	100	1385807	100

FUENTE: elaboración propia.

De esta forma, las empresas optan mayoritariamente por una implantación comercial basada en la creación de delegaciones y unidades comerciales y de servicios propias destinadas a controlar directamente el mercado gallego y a organizar la red de concesionarios, distribuidores y agentes oficiales. De este modo tienen un conocimiento más cercano sobre el mercado y el área específica donde operan.

En cuanto a la distribución sectorial del empleo directo dependiente de empresas vinculadas a inversores extranjeros, se aprecia una fuerte concentración de los 43.732 trabajadores en las empresas de carácter industrial. Estas acaparan prácticamente el 70 por ciento del empleo total dependiente de empresas participadas por inversores extranjeros en nuestra Comunidad. Considerando en su conjunto, las empresas con participación extranjera proporcionan empleo al 8,4 por ciento de la población asalariada gallega, sin tener en cuenta a las 11.000 personas que trabajan en empresas que funcionan como concesionarios y distribuidores oficiales de firmas multinacionales, en cuyo caso, el porcentaje se eleva al 10,6 por ciento. No obstante, se distinguen caracteres diferenciadores según se trate del sector industrial o de los servicios. Así, en el sector industrial, trece de cada cien trabajadores asalariados dependen de empresas extranjeras, mientras que en el sector terciario ese porcentaje no supera el 9 por ciento aunque se incluyan las 11.000 personas que trabajan actualmente en la red de concesionarios y distribuidores oficiales de empresas extranjeras que operan

comercialmente sin contar con establecimientos o delegaciones propias en Galicia.

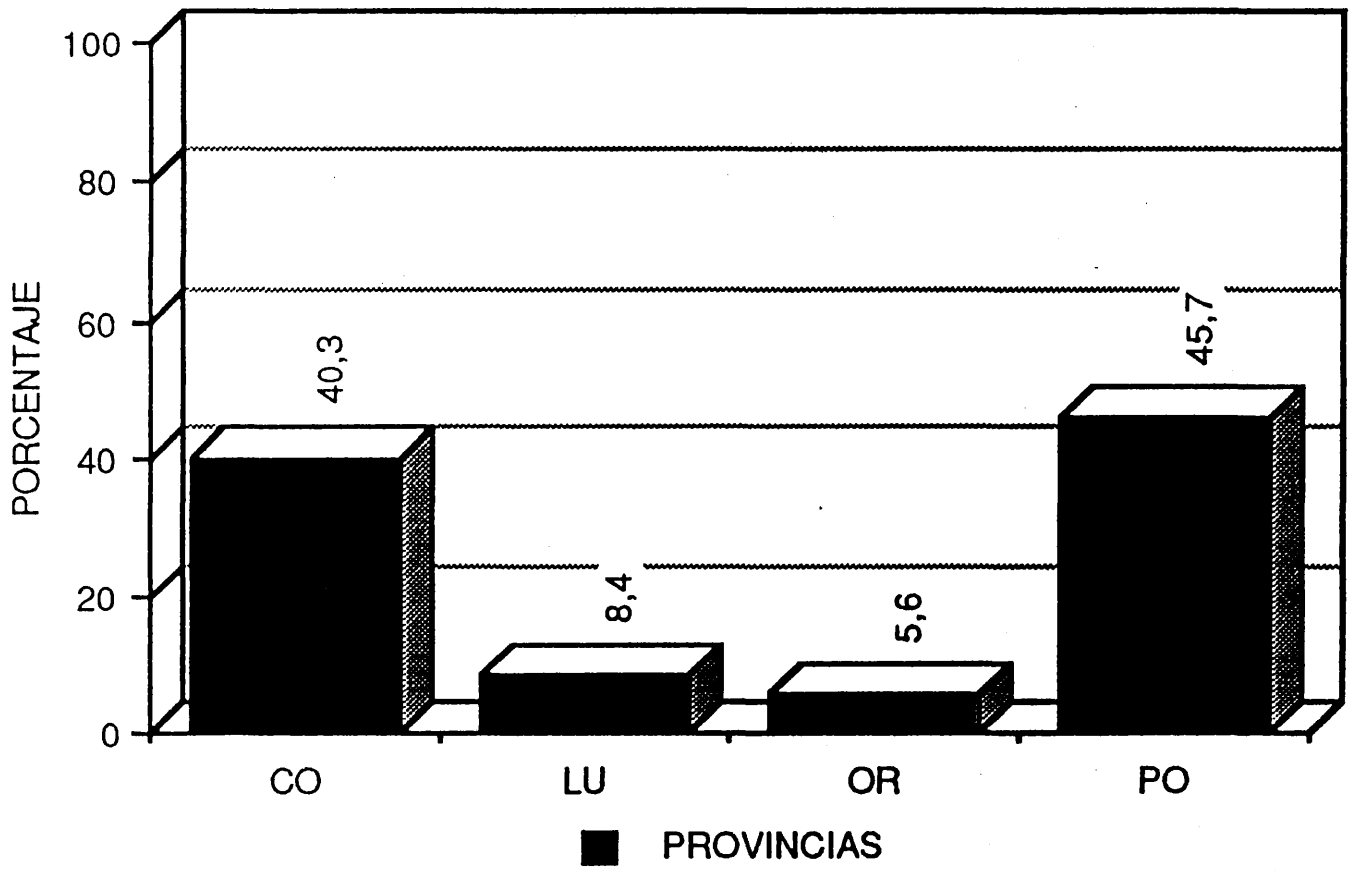
4. DISTRIBUCION ESPACIAL

Averiguar la distribución territorial de la inversión extranjera exige un exhaustivo seguimiento individual de las inversiones efectuadas por cada empresas. De esta manera, se puede realizar una estimación sobre la distribución provincial de las inversiones directas realizadas desde 1960 hasta nuestros días.

Según nuestros datos, la inversión directa mayoritaria registrada en Galicia entre 1960 y 1990, se ha concentrado en un 90 por ciento en las áreas industriales de la provincia de Pontevedra y Coruña. Estas dos provincias han funcionado como principales áreas de atracción del capital extranjero. De modo general, la concentración de la inversión en las principales ciudades ha sido la tónica dominante de la inversión extranjera en Galicia.

Las áreas metropolitanas de Vigo y Coruña, con sus componentes urbanas y de dotación de servicios, han absorbido el 86 por ciento de la inversión extranjera. Las ventajas del emplazamiento urbano para los inversores son múltiples: diversidad de cualificación profesional de la mano de obra, proximidad a empresas proveedoras o demandantes de esos productos, la accesibilidad a los medios de comunicación y de transmisión de informaciones, la disponibilidad de capital

G.52. **DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIIRECTA BRUTA REGISTRADA EN LAS EMPRESAS GALLEGAS (Período 1960-1990)**



FUENTE: elaboración propia.

físico y cultural y la aptitud respecto a los sistemas y medios de transporte.

Las ciudades y enclaves gallegos del litoral, por tanto, han tenido en sus condiciones portuarias naturales una apoyo decisivo para la industrialización naciente y especialmente para la viabilidad y ejecución de importantes proyectos industriales promovidos por inversores extranjeros. Como casos más significativos cabe señalar la instalación de "Citroën Hispania" en la zona franca de Vigo, la refinería de petroleo de "Petroliber" en La Coruña y el multimillonario proyecto del complejo de "Alúmina aluminio" ubicado en San Cibrao, en el municipio lucense de Cervo. Estos enclaves litorales reúnen excelentes condiciones para el aprovisionamiento de materias primas y la exportación de productos manufacturados pesados.

Descendiendo a nivel provincial, notamos que la inversión industrial dirigida a la provincia pontevedresa se localizó sobre todo en el Polo de Vigo, Porriño y Villagarcía de Arosa. Es de destacar el elevado número de empresas industriales participadas por la inversión extranjera directa ubicadas en Porriño, algunas de ellas muy dinámicas, especialmente en el sector químico. La inversión destinada a la provincia de La Coruña se concentra mayoritariamente en su área metropolitana y en menor medida en el área de influencia de Ferrol. El resto de la inversión se concentró, como se puede ver en el cuadro 38 en las áreas urbanas de Orense (polígono industrial de San Ciprian de Viñas) y Lugo, con la excepción del citado complejo industrial del Aluminio situado en Xove, promovido y

financiado, en parte, por diversos consorcios multinacionales ("Alcan" y "Pechiney"). De este modo, los inversores extranjeros que se instalan en Galicia optan por localizar mayoritariamente sus inversiones en las áreas metropolitanas de Vigo y Coruña, donde las externalidades son mayores y las posibilidades de crecimiento y desarrollo son óptimas.

En efecto, al estudiar la localización del conjunto de las plantas industriales y de los establecimientos comerciales y de servicios participados por inversores extranjeros, se pone de manifiesto, una vez más, la supremacía ejercida por las áreas metropolitanas y urbanas de Galicia. En estas áreas se localiza el 63,8 por ciento de las plantas industriales, el 93 por ciento de las delegaciones y establecimientos comerciales y el 68 por ciento de las sucursales y unidades de servicios dependientes de empresas participadas por inversores extranjeros. El peso ejercido por los espacios urbanos, especialmente por las Areas Metropolitanas, es decisivo en la localización de las inversiones y de las empresas extranjeras. Concretamente, en las dos áreas metropolitanas se ubica el 49 por ciento del total de establecimientos detectados para nuestra investigación. No obstante, y a tenor del comportamiento seguido conviene hacer algunas precisiones al referirnos a cada uno de los sectores:

a). Las plantas industriales, a pesar de que mantienen una localización básicamente urbana (64% de las plantas), presentan un alto nivel de diversificación que se manifiesta en el hecho de que un total de 77 plantas productivas (36% del total),

C.38. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS PLANTAS INDUSTRIALES, ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES Y DE SERVICIOS VINCULADOS A EMPRESAS EXTRANJERAS QUE OPERAN EN GALICIA (1991)

	PLANTAS INDUSTRIALES		E. COMERCIALES		U. SERVICIOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Area M. Coruña	42	19,72	202	36,73	223	20,07
Area M. Vigo	60	28,17	175	31,82	218	19,62
Area U. Pontevedra	8	3,76	25	4,54	46	4,14
Area U. Orense	10	4,69	31	5,64	90	8,1
Area U. Lugo	8	3,75	26	4,73	57	5,13
Area U.Santiago	5	2,35	38	6,91	79	7,11
Area U. Ferrol	3	1,41	14	2,54	32	2,88
Villas y Áreas rurales	77	36,15	39	7,09	366	32,94
TOTAL	213	100	550	100	1111	100

FUENTE: elaboración propia

están ubicadas en capitales y villas municipales del interior de Galicia.

b). Los establecimientos comerciales se concentran en mayor medida en las Areas Metropolitanas, donde se han instalado el 69 por ciento de las delegaciones y establecimientos comerciales censados. Ello se debe al hecho de tratarse de actividades orientadas al consumo y a la necesidad de situar los centros de distribución en los principales emplazamientos urbanos y demográficos, por ser éstos los principales núcleos consumidores. Sin embargo la flexibilidad y el carácter expansivo en su localización, que habitualmente presenta el comercio, hace posible que nos encontremos con una cierta descentralización de los establecimientos comerciales que afecta al resto de las principales ciudades gallegas.

c). Comportamiento semejante al que se daba en el comercio se produce también en los establecimientos de servicios. Estos presentan una menor concentración en las Areas Metropolitanas (aúnque siguen constituyendo los principales focos de atracción y localización de las inversiones extranjeras destinadas a los servicios), debido sobre todo al papel desempeñado por las sucursales bancarias de los Bancos participados por grupos extranjeros, que aparecen muy diseminadas por los distintos municipios gallegos. A pesar de estas circunstancias, las Areas Metropolitanas aglutinan al 40 por ciento mientras que las Areas Urbanas y Metropolitanas consideradas en su conjunto ubican al 68 por ciento de las sucursales y unidades de servicios dependientes de empresas participadas por inversores

extranjeros.

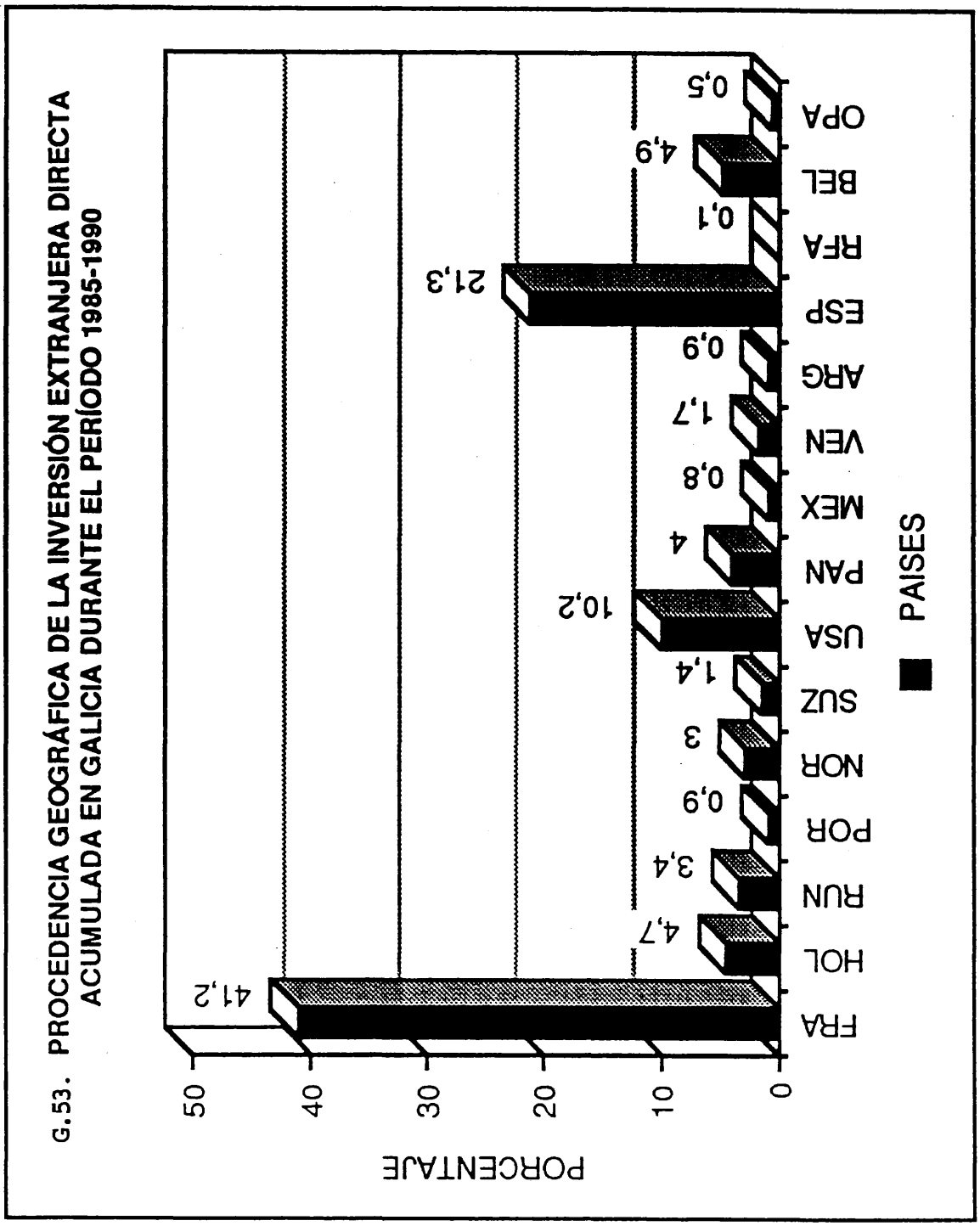
Resumiendo, y a modo de conclusión, podemos decir que el análisis precedentenos muestran una acentuada concentración de los establecimientos vinculados a inversores extranjeros, en las Areas Metropolitanas y Urbanas, donde se localiza el 74 por ciento de los 1.874 establecimientos (industria, comercio y servicios) detectados con participación extranjera en nuestra Comunidad Autónoma en 1991.

5. PROCEDENCIA GEOGRAFICA

Tomando como referencia la inversión directa registrada en los últimos cinco años, se confirma de manera rotunda la preponderancia de los inversores europeos. Se trata de la consolidación de una constante que se viene produciendo ya desde 1960 y desde el primer momento en que comenzaron a instalarse en Galicia las empresas multinacionales. En efecto, son los países del área de la C.E.E., los que mayor peso específico tienen en el volumen de inversión extranjera directa registrada en Galicia. El 77 por ciento de la inversión procede de este bloque de países, mientras que el 11 por ciento es originaria de Estados Unidos.

Individualmente son las multinacionales francesas las que más han invertido en Galicia (35%), ya no sólo en estos últimos años sino también a lo largo de los 30 años transcurridos entre 1960 y 1990. Para el caso de este país, se detecta una estrecha relación entre inversión extranjera directa y entrada de

G.53. PROCEDENCIA GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN GALICIA DURANTE EL PERÍODO 1985-1990



tecnología foránea. En efecto, el país galo se ha convertido también en el principal proveedor de tecnología de las empresas gallegas. De este país procede, como hemos visto en capítulos precedentes, el 31,3 por ciento de la tecnología extranjera adquirida por las empresas gallegas. Este hecho confirma las supremacía del capital francés y su influencia, cada vez mayor, en el desarrollo económico y tecnológico de numerosas empresas ubicadas en Galicia. Por el contrario, se está notando que, con el paso del tiempo, el porcentaje de la inversión procedente de EE.UU. ha decaído de forma importante, apreciándose una fuerte variabilidad en cuanto al volumen de las inversiones procedentes de este país. Mientras tanto, aumentan su presencia absoluta y relativa los países de la Comunidad Europea, especialmente tras la adhesión de nuestro país a esa organización supranacional. En cualquier caso, son los países más idustrializados quienes invierten y depositan su confianza en la economía gallega, bien sea de forma directa o a través de sociedades instrumentales situadas en paraísos fiscales como Liechtenstein, Luxemburgo o Panamá.

Debemos subrayar como dato novedoso e importante que casi el 23 por ciento de la inversión contabilizada en los últimos años procede de empresas españolas participadas o controladas por inversores extranjeros. Cuando se da esta circunstancia, las inversiones acometidas en territorio nacional por este tipo de empresas, la inversión se contabiliza oficialmente como extranjera. Este fenómeno es muy importante porque pone de manifiesto las reinversiones que las sociedades extranjeras efectúan en nuestro territorio. Este comportamiento resulta

sumamente beneficioso para la economía gallega ya que supone una reinversión de los beneficios, en parte, porque se frena la salida de capital hacia el exterior y se favorece el despegue de nuevas actividades. Entre las empresas que mayores reinversiones han acometido desde que se instalaron en Galicia se encuentran "Citroën Hispania", "Pechiney U.K.", "Saprogal", "I.C.I." y "Envases Carnaud".

Los países iberoamericanos aportan sólamente el siete por ciento del total de la inversión contabilizada, destinando la misma, casi exclusivamente, al sector terciario, con especial preferencia por el comercio al por menor, los restaurantes y la hostelería en general. Los principales titulares de estas inversiones son, sobre todo emigrantes gallegos no residentes en Galicia. Estos, en ocasiones, se arriesgan y con éxito en algunos proyectos industriales de considerable envergadura. Este es el caso del empresario Florencio Aldrey impulsor de "Polipropileno de Galicia", cuya planta industrial se encuentra en la comarca de Ferrol, así como el promotor de "American Plast de Galicia", con plantas en La Coruña y Madrid. Si bien el peso que ejerce el capital hispanoamericano en la economía gallega, no es comparable al de los países europeos, se constata, cada vez más, un sustancial incremento de los capitales procedentes de Panamá, Venezuela, México y Argentina. La crisis económica y la inseguridad política reinante en buena parte de estos países favorece el retorno de emigrantes y con ello la fuga de capitales, encontrando en Europa una mayor seguridad para sus ahorros. El notable incremento en el volumen de inversiones procedentes de países latinoamericanos es

C.39. PROCEDENCIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN GALICIA (1986-1990)

	IMPORTE ANUAL (millones de pesetas)						
PAIS	1986	1987	1988	1989	1990	1986-90	%
Francia	1423	1383,1	3782,4	7593,8	2090,3	16272,6	35
U.S.A.	1982	1593,3	275	1300		5150,3	11
Alemania	1200	5,1		33,8	1619,9	2858,8	6,1
España	40	56	1997,5	4517,3	4019,4	10630,2	22,8
R. Unido	1100	200,5	778	179,4	300	2557,9	5,5
Bel/Lux	1532			6,3	34	1572,3	3,3
Holanda		688,2	518	278,6		1484,8	3,1
Noruega	4	108	261	388,7	798,5	1560,2	3,3
Suiza/Lich		44,7	391	203,8	107,4	746,9	1,6
Panamá		204,4	76	663,2	318	1261,6	2,7
México		111,2	81,5	71,2	17,5	281,4	0,6
Venezuela	96,5	50,2	141	259,1	395,5	942,3	2
Argentina	5,5	63,5	93,4	140	0,5	302,9	0,6
Brasil			60			60	0,1
Colombia			43	13,3	30	86,3	0,1
Portugal	5,9	166,6	50	67,9	82,2	372,6	0,8
Italia		10,7			1,8	12,5	0,02
Japón		15	111			126	0,2
Otros P.	8,5	1,8	110	19,2	2	141,5	0,3
TOTAL	7397,4	4702	8768	15736	9817,3	46420	100
C.E.E	5300,9	2510,2	7125,9	12677,1	8147,6	35761,7	77
P. Nordicos y Suiza	4	152,7	652	592,5	905,9	2307,1	4,9
U.S.A.	1982	1593,3	275	1300		5150,3	11
P. Latinos	102	429,3	494,9	1146,8	761,5	2934,5	6,3
Otros P.	8,5	16,8	221	19,2	2	267,5	0,5
TOTAL	7397,4	4702	8768	15736	9817,3	46420	100

FUENTE: Dirección General de Transacciones Exteriores y elaboración propia.

fácilmente perceptible si analizamos la evolución anual de las inversiones registradas procedentes de estos países. Así, se detecta una tasa media de crecimiento interanual superior al 152% entre 1985 y 1989.

Otro grupo de países que mantiene una clara fase de expansión en Galicia está representado por los países nórdicos y Suiza. Los inversores nórdicos, especialmente los noruegos, de donde procede el 3,3% del volumen total de la inversión estudiada, tienden a concentrar sus actividades en la acuicultura.

Los demás países presentan, en general una inversión muy concentrada en el sector secundario, con la excepción de Bélgica, Luxemburgo y Holanda que dirigen la mayor parte de sus inversiones hacia las instituciones financieras y los seguros.

Resumiendo, podemos afirmar que los principales agentes inversores en Galicia son compañías multinacionales francesas y norteamericanas, así como empresas españolas controladas por inversores extranjeros. Este conjunto de empresas aportan casi el 70% del volumen total de inversión extranjera directa acumulada en Galicia en los últimos cinco años

De esta manera, la inversión llevada a cabo por los distintos países en Galicia a lo largo de los últimos 30 años, ha servido para crear una nutrida red empresarial formada por un total de 619 empresas participadas e implantadas físicamente, bien sea a nivel industrial, comercial o de

servicios. Entre los países que cuentan con el mayor número de empresas establecidas en Galicia destaca Francia con 132, un 21,3% del total y Estados Unidos con 89, cifra que representa el 14,3% sobre el conjunto de empresas participadas. Se aprecia, por tanto, una estrecha relación entre volumen de inversión y número de empresas participadas, tal y como hemos tenido ocasión de comprobar.

Además de la fuerte implantación empresarial de Francia y EE.UU., destaca también Alemania con 69 empresas y Reino Unido que participa en el control de 53 sociedades establecidas en Galicia. En consecuencia los cuatro países citados anteriormente participan de forma directa en 343 empresas, lo que supone algo más del 55% del total de sociedades censadas.

La concentración sin embargo se acentúa mucho más al estudiar la distribución del empleo por países. En efecto, como se aprecia en el cuadro 40, sólo las empresas francesas proporcionaban empleo directo en 1990 a 20.435 trabajadores, lo que supone casi el 47% del empleo total. Si a ello le añadimos los 12.533 puestos de trabajo dependientes de empresas participadas por U.S.A., Alemania y Reino Unido, resulta que algo más del 75% del empleo se concentra en las empresas de los cuatro países anteriormente citados.

Esta notable penetración empresarial, considerada en su conjunto, tiende a incrementarse a medida que las medidas de liberalización económica y de inversiones extranjeras, impuestas por la Comunidad Europea, comiencen a ejercitarse de

C.40. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR PAISES (1991)

PAISES	EMPRESAS		EMPLEO	
	Nº	%	Nº	%
Alemania	69	11,5	3479	7,95
Belgica	15	2,42	477	1,09
Canadá	5	0,81	1363	3,12
Francia	132	21,32	20435	46,73
Holanda	20	3,23	515	1,18
Italia	30	4,85	1297	2,97
Japón	12	1,94	593	1,36
Noruega	14	2,26	410	0,94
Portugal	25	4,04	395	0,9
R. Unido	53	8,56	3718	8,5
Suecia	19	3,07	1302	2,98
Suiza	43	6,95	803	1,84
Sudáfrica	6	0,97	1643	3,76
U.S.A.	89	14,33	5336	12,2
A. Latina	63	10,18	1121	2,56
Otros P.	24	3,88	845	1,93
Total	619	100	43732	100

FUENTE: elaboración Propia

modo real y efectivo a partir de 1993. La constitución del mercado único europeo, la debilidad empresarial interna de Galicia y la propia fortaleza financiera y empresarial de las empresas multinacionales constituyen tres factores decisivos que favorecen la penetración de empresas extranjeras en los distintos sectores de la economía gallega, tal y como se verá en los capítulos posteriores que componen esta investigación.

6. TIPOS Y MODALIDADES DE INVERSION

Desde la entrada en vigor del R.D. 2.077/1986, de 25 de septiembre, existen tres grandes modalidades de inversión extranjera directa en España: la inversión en sociedades, en sucursales y establecimientos comerciales y los préstamos asimilados a la inversión directa (cuando se produzcan de la empresa matriz a la filial).

Tomando como referencia el caso español, se aprecia un predominio notorio de la inversión directa en sociedades con predominio absoluto de las inversiones destinadas a la ampliación de capital de sociedades en funcionamiento. Esto es una constante que se corrobora cada año. Detectamos en los últimos años, ya no sólo en España sino también en Galicia, un aumento de las operaciones de adquisición de sociedades, especialmente en el sector de los servicios (seguros y actividades relacionadas con la hostelería). Este comportamiento entra dentro de la lógica que se está produciendo en España. Así, en Galicia numerosas empresas industriales han sido adquiridas en los últimos seis años por

C.41. EXPEDIENTES DE INVERSIONES EXTRANJERAS SEGÚN TIPO DE OPERACIONES (PORCENTAJE)

	1989	1990
CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES	9,34	6,94
AMPLIACIONES DE CAPITAL	51,2	39,3
ADQUISICIONES	26,9	30,2
PRESTAMOS A LARGO PLAZO	12,3	23,3
TOTAL	100	100

FUENTE: B.I.C.E. Nº 2269, del 25 de Febrero al 3 de Marzo 1991

C.42. TIPOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA GALLEGA (1975-1988)

	Nº	%
AMPLIACIONES	44	73,3
CONSTITUCION DE NUEVAS SOCIEDADES	16	26,6
TOTAL	60	100

FUENTE: Fernández Leiceaga, X. 1991, P. 456

los inversores extranjeros, especialmente aquellas empresas relacionadas con la alimentación.

Los datos disponibles, no obstante, confirman para el caso de Galicia el predominio absoluto de las inversiones directas que tienen como finalidad la ampliación de capital de las sociedades implicadas. En efecto, según se puede apreciar en el cuadro 42 las ampliaciones de capital realizadas entre 1975 y 1988, constituyen casi el 74% del total de las operaciones de inversiones extranjeras directas contabilizadas en la industria gallega durante ese período. De esta forma, las inversiones directas destinadas a la creación de nuevas sociedades acaparan sólo el 26,6 por ciento. El predominio de las operaciones de ampliación de sociedades ya existentes tiene suma importancia, especialmente al comprobar como el crecimiento industrial de Galicia se ha ido apoyando preferentemente en ampliaciones industriales de los establecimientos instalados a mediados de los cincuenta y a lo largo de los años sesenta y setenta. Los nuevos proyectos industriales de los setenta y ochenta han sido verdaderamente limitados, especialmente en cuanto a iniciativas foráneas en proporción a la base de proyectos industriales de partida.

Admitiendo que la mayor parte de las empresas estranjeras que cuentan en Galicia con plantas industriales de producción se instalaron en su mayoría antes de la década de los ochenta, y buena parte de ellas entre 1960 y 1974, resulta evidente que la mayor parte de las inversiones directas que se están efectuando en Galicia, especialmente en estos últimos seis

años, consisten básicamente en meras ampliaciones de capital de empresas ya existentes. Son muy significativas, en este sentido, las inversiones que proceden de "Citroën", "Conagra", "Carnaud" y "Pescanova". De este conjunto de empresas procede buena parte de la inversión directa extranjera que se contabiliza oficialmente en Galicia.

De alguna manera, este hecho resulta un tanto inquietante, especialmente en una época de alta reconversión y reestructuración y nueva orientación del sector industrial. En los recientes estudios sobre los modelos de desarrollo industrial comparados en el mundo se insiste en el carácter catalizador de las nuevas empresas y proyectos. La creación de nuevas empresas son indicadores de la captación de nuevos mercados, de la generación de nuevos productos y de la aplicación sin trabas de las innovaciones tecnológicas. Las nuevas plantas denotan, además, capacidad de diversificación industrial, la cobertura de carencias en el tejido industrial y la generación de nuevos empleos, esenciales en una fase de paro crónico como la que se atraviesa acualmente en España. Por el contrario, las inversiones destinadas a ampliaciones de capital generan, por lo general, muy poco empleo.

En cuanto a la finalidad concreta, es preciso apuntar que una parte muy importante de las inversiones se han dirigido a la sustitución de empleo por maquinaria, particularmente a partir de la segunda mitad de los setenta, donde el desplazamiento del empleo por las ampliaciones de capacidad tecnológica es muy clara. De todos modos, independientemente

del tipo de inversión directa que se registra, y a pesar de la dependencia externa que pueden generar las inversiones extranjeras directas y la ubicación de empresas multinacionales en el territorio gallego, su presencia también nos debe beneficiar, sobre todo cuando se establecen los mecanismos precisos y adecuados que permitan aprovechar y asimilar la tecnología que las empresas extranjeras traen consigo.

La importancia de las inversiones directas foráneas, además de la entrada de divisas que traen consigo, radica, ante todo, en la tecnología que normalmente incorporan, y a que en algunas ocasiones es puntera. Pero lo más significativo es que aquéllas pueden provocar una dinamización de la economía, tanto por los efectos directos, como por los indirectos, actuando sobre otras actividades hasta provocar un arrastre general sobre éstas. En otras ocasiones, la inversión extranjera ocupa lagunas que requieren fortísimas inversiones incapaces de ser acometidas por el capital autóctono. Por todo ello, la rentabilización de las inversiones extranjeras directas debe constituir uno de los objetivos prioritarios básicos a desarrollar de inmediato en Galicia mediante la creación de centros especializados en la transferencia de tecnología y en la canalización de inversiones extranjeras.

CAPITULO XI: LA INVERSION EXTRANJERA EN INMUEBLES

1. IMPORTANCIA

La inversión extranjera en bienes inmuebles constituye también otra de las vías de entrada de la inversión extranjera en Galicia. Esta modalidad de entrada de capital exterior adquirió una fuerte expansión a partir de 1962, como resultado de la política que se puso en marcha, al suprimirse los últimos obstáculos que frenaban esta clase de activos financieros (Carrascosa Morales, A. 1988). Después de un largo letargo este tipo de inversión ha venido creciendo de forma significativa especialmente desde principios de los años ochenta, aún ritmo muy regular, entre el quince y el veinte por ciento anual, hasta alcanzar en 1989 la nada desdeñable cifra de 275.000 millones de pesetas. A partir de este año se constata un ligero descenso.

Antes de entrar en su análisis, hay que tener en cuenta que la Dirección General de Transacciones Exteriores no refleja el total de las inversiones efectuadas, al quedar excluidas de la misma las adquisiciones por personas físicas de menos de tres viviendas en un mismo inmueble. Por ello, los datos constituyen una muestra sesgada en favor de las adquisiciones de personas jurídicas. No obstante, para analizar la distribución por comunidades, los datos son bastante indicativos. A título ilustrativo, en 1989 los proyectos verificados por la D.G.T.E., representaban un 70 por ciento de las inversiones contabilizadas por el Registro de Caja del Banco de España. En

este capítulo se utilizarán ambas fuentes para analizar la distribución de este tipo de inversión.

Como se puede apreciar, en el cuadro 43, tomando como referencia las inversiones contabilizadas para el conjunto español, la inversión en inmuebles tiende a concentrarse sobre todo en Andalucía y Canarias. Estas dos Comunidades absorben el 62 por ciento de la inversión. Destaca, pues, la preferencia por los espacios turísticos, exceptuando las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona que en su conjunto aglutinan algo más del 17 por ciento del total. Los espacios turísticos acaparan el 90 por ciento de la inversión que se contabiliza en España, al menos desde 1988 (Fernández Méndez De Andes, J.; y Mira Macwillians, J. 1989, pp. 4903-4917). Concretamente, cincuenta municipios en su inmensa mayoría turísticos, concentran en 1989 casi el 85 por ciento del total de las inversiones extranjeras en inmuebles registradas en España (B.I.C.E. 1990, p. 1791).

2. EVOLUCION CUANTITATIVA

Los análisis estadísticos realizados confirman, una vez más, que Galicia funciona como una región poco atractiva para la inversión en bienes inmuebles, al absorber un escaso porcentaje del total que no alcanza en líneas generales el 1 por ciento del conjunto español. Si en las inveriones directas denunciábamos la marginación a que estaba sometida Galicia en relación con el resto de las Comunidades del Estado Español, en las inversiones en inmuebles se mantiene un comportamiento

C.43. DESTINO GEOGRÁFICO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN INMUEBLES REGISTRADA EN ESPAÑA. DISTRIBUCIÓN POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

(millones de pesetas)

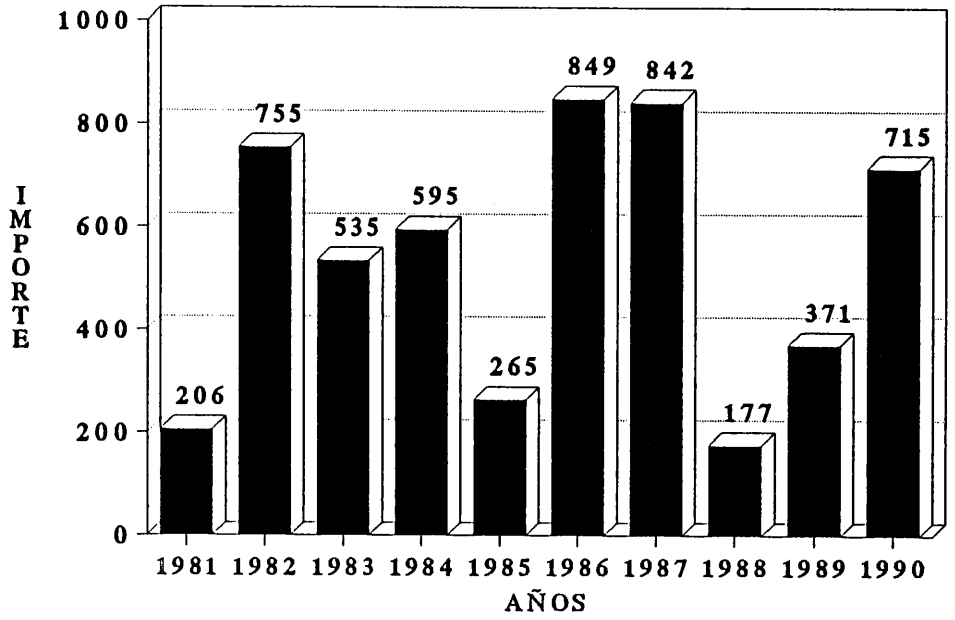
	1988	%	1989	%	1990	%	TOTAL	%
ANDALUCIA	64903	51,34	104381	49,09	68304	37,39	237588	45,54
ARAGÓN	27	0,02	111	0,05	119	0,07	257	0,05
ASTURIAS	204	0,16	65	0,03	99	0,05	368	0,07
BALEARES	10870	8,6	18618	8,76	14292	7,82	43780	8,39
CANARIAS	19199	15,19	27186	12,78	21539	11,79	67924	13,02
CASTILLA-LEÓN	59	0,05	216	0,1	275	0,15	550	0,11
CASTILLA-LA MANCHA	80	0,06	50	0,02	149	0,08	279	0,05
CATALUÑA	7660	6,06	18740	8,81	24405	13,36	50805	9,74
EUSKADI	94	0,07	187	0,09	126	0,07	407	0,08
EXTREMADURA	230	0,18	46	0,02	79	0,04	355	0,07
GALICIA	177	0,14	371	0,17	715	0,39	1263	0,24
MADRID	6375	5,04	23843	11,21	35593	19,49	65881	12,61
MURCIA	3738	2,96	2920	1,37	3252	1,78	9910	1,9
NAVARRA	163	0,13	1052	0,49	23	0,01	1238	0,24
RIOJA	102	0,08	64	0,03	21	0,01	138	0,04
SANTANDER	82	0,06	283	0,13	332	0,18	697	0,13
VALENCIA	12462	9,86	14517	6,83	13337	7,3	40316	7,73
TOTAL	126425	100	212650	100	182660	100	521735	100

FUENTE: DGTE y elaboración propia.

G.54. EVOLUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA

EN INMUEBLES REGISTRADA EN GALICIA (1981–1990)

(millones de pesetas)



FUENTE: Registro de Caja del Banco de Esp., D.G.T.E. y elaboracion propia.

idéntico. No obstante, si nos fijamos en la evolución anual de estas inversiones desde 1981, se aprecia un notable incremento de las mismas durante los años 84, 85 y 86 (ver gráfica 54). A lo largo de estos años se registró más del 53 por ciento del total de la inversión acometida en la década de los ochenta. La ligera disminución que en general se percibe desde 1988 se debe en parte al hecho de tomar como referencia las cifras de la D.G.T.E., que no reflejan el total de las inversiones realmente efectuadas y por otro lado a la tónica general que reina en el conjunto del Estado español, donde en los últimos tres años se ha producido un ligero descenso de este tipo de inversiones.

Durante el trienio 1988-1990, tal y como se aprecia en el cuadro 43, tanto en el número de inmuebles como por su importe, e incluso tomando como criterio el número de metros cuadrados edificados, o construidos o edificados, las inversiones extranjeras en inmuebles en Galicia son prácticamente insignificantes en relación con la que se registra en el resto de España. Las razones son obvias: Galicia es una región poco atractiva para promover proyectos inmobiliarios de gran envergadura, reservados para las grandes áreas turísticas donde la rentabilidad y las perspectivas de negocio y revalorizaciones rápidas garantizan las adquisiciones inmobiliarias. Por otro lado, el creciente "Boom" inmobiliario en que están inmersas ciudades como Sevilla (exposición Universal) y Barcelona (Juegos Olímpicos), justifican la creciente concentración de las inversiones en estas ciudades y especialmente en todas aquellas vinculadas con el turismo. En otros casos la compra de solares con otras finalidades

acrecienta la concentración del volumen de las inversiones en estos Municipios.

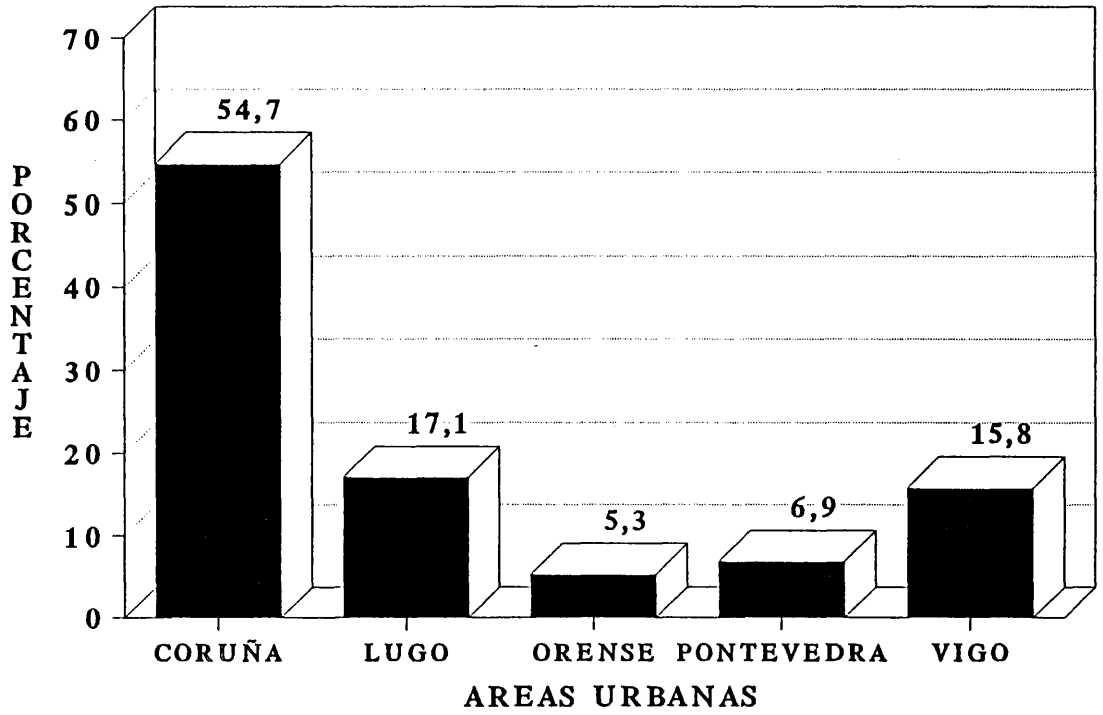
3. DISTRIBUCION ESPACIAL Y DESTINO

Como se aprecia en la gráfica 55 que se acompaña, existe una clara concentración de las inversiones en el área metropolitana de La Coruña. Esta, individualmente, absorbe casi el 55 por ciento del total de la inversión registrada en Galicia. El otro montante importante se localiza en la Provincia de Pontevedra, que considerando en su conjunto, la inversión acumulada en el área metropolitana de Vigo y la efectuada en el Municipio de Pontevedra, acapara casi el 23 por ciento.

Naturalmente, la especial predilección por los espacios metropolitanos y urbanos más dinámicos no resulta aleatorio, a la hora de acometer las inversiones de carácter inmobiliario. En su elección, intervienen factores muy determinantes y concretos. Así, la notable concentración de las inversiones en La Coruña va íntimamente ligado al intenso crecimiento y dinamismo urbano que presenta la ciudad de La Coruña, tal y como se constata en el estudio realizado por el profesor A. Precedo Ledo. En efecto, La Coruña, siguiendo al citado autor, es hoy el principal centro terciario de Galicia (Precedo Ledo, A. 1990, p. 314), y es la ciudad gallega que ha experimentado en los últimos años un mayor crecimiento urbano. En 1986, según los datos aportados en su estudio, La Coruña ocupaba ya el primer lugar en Galicia, según el valor del catastro inmobiliario urbano. Estos datos constituyen una muestra

G.55. DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA

EN INMUEBLES REGISTRADA EN GALICIA (1981-1990)



FUENTE: Registro de Caja del Banco de Esp. y Elaboracion propia

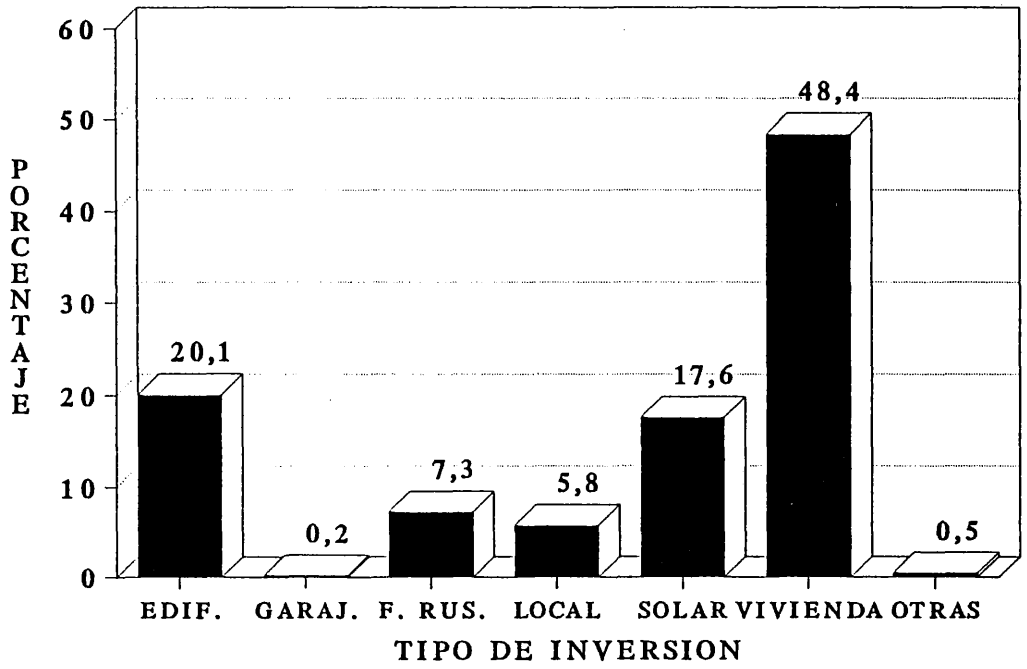
evidente y objetiva, en opinión del autor, del *espectacular despegue coruñés en la fase postindustrial* (Precedo Ledo, A. 1990 p. 317).

Indudablemente estos factores internos de intenso crecimiento urbano y progresiva tercialización de la economía de las grandes ciudades gallegas (La Coruña y Vigo), así como el aumento de instalaciones de oficinas de empresas multinacionales y de locales comerciales procedentes de emigrantes gallegos, explican también la especial predilección de estas inversiones por los grandes centros urbanos de Galicia. Las variedades de inmuebles que se suelen adquirir se concretan, en la adquisición de viviendas, solares, edificios, fincas rústicas, garajes y locales de otro tipo sin especificar, principalmente puestos de atraque en puertos. En la legislación española, sólo están exentas del trámite de verificación las viviendas y los garajes.

En cuanto al destino, o finalidad de las inversiones consideradas, son generalmente cinco: uso propio, contrucción, alquiler, "Time Sharing" y venta. El "Time Sharing", en palabras de Antonio Carrascosa Morales, consiste en *el derecho de uso de un inmueble, normalmente un apartamento o vivienda de recreo, durante un período definido de tiempo al año, por ejemplo la primera semana del mes de agosto. Este derecho de uso es normalmente perpétuo, aúnque puede limitarse a una serie dada de años* (Carrascosa Morales, A. 1989, p. 199). Tomando como muestra los datos facilitados por la D.G.T.E. en los años 1989 y 1990, la inversión en inmuebles se concreta en un 86 por

G.56. INVERSION EXTRANJERA EN INMUEBLES.

CLASIFICACION POR TIPOS DE INVERSION (1989)



FUENTE: D.G.T.E. y elaboración propia

ciento en la adquisición de viviendas, edificios y solares. El predominio en la adquisición de viviendas (48%), explica que la finalidad mayoritaria declarada sea en el 87 por ciento, según se observa en la gráfica 56, el uso propio así como el alquiler y la construcción de edificios.

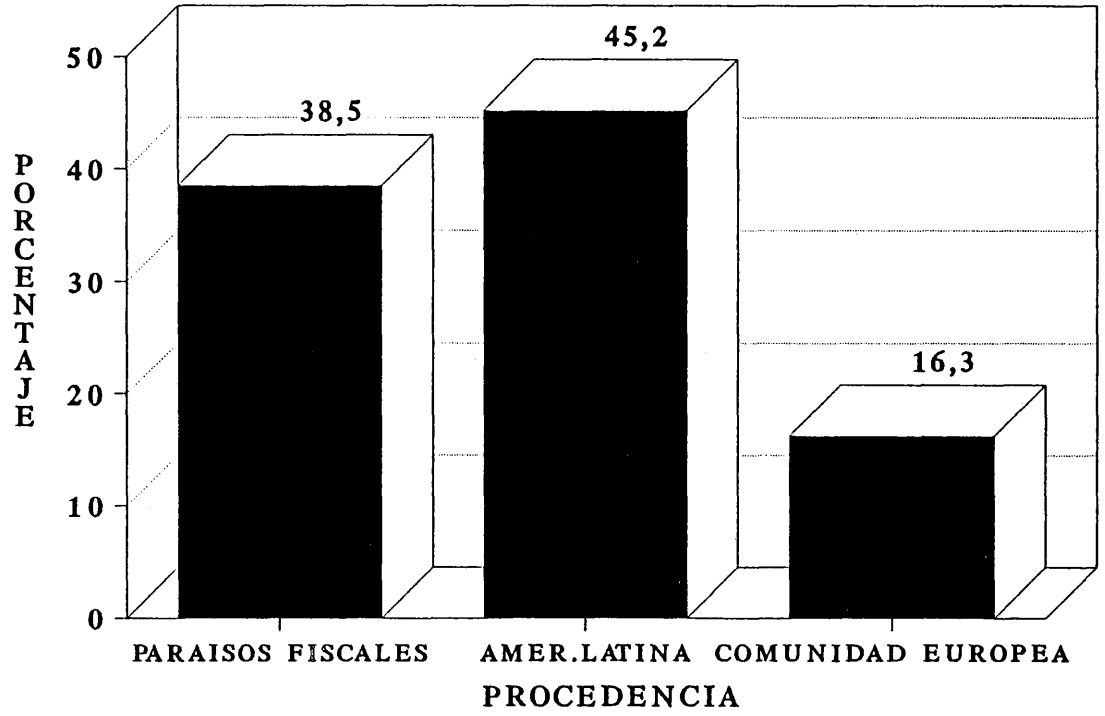
4. PROCEDENCIA GEOGRAFICA

El análisis de la gráfica 57 que se acompaña, tomando como muestra indicativa la inversión acumulada en Galicia desde 1988, destaca el enorme peso relativo que tienen los países latinoamericanos. El 45 por ciento de la inversión verificada durante los últimos tres años procede de este conjunto de países (Mexico, Argentina, Venezuela y Colombia sobre todo). De igual modo, resulta evidente el volumen de inversión que procede de los llamados paraísos fiscales (Gibraltar, Panamá, Suiza e Isla del Canal).

Como es bien sabido, la explicación de estos hechos es de índole fiscal. Las personas físicas que desean adquirir un inmueble en Galicia encuentran conveniente interponer una persona jurídica (empresa) para llevar a cabo esta inversión. Ello permite, de algún modo, la elusión del pago del Impuesto Extraordinario sobre el Patrimonio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, tanto por la imputación del dos por ciento del inmueble, como por el eventual incremento del patrimonio derivado de la transmisión del inmueble, del Impuesto de Sucesiones y del Impuesto de Transacciones Patrimoniales (pues con esta modalidad ya no se vende el

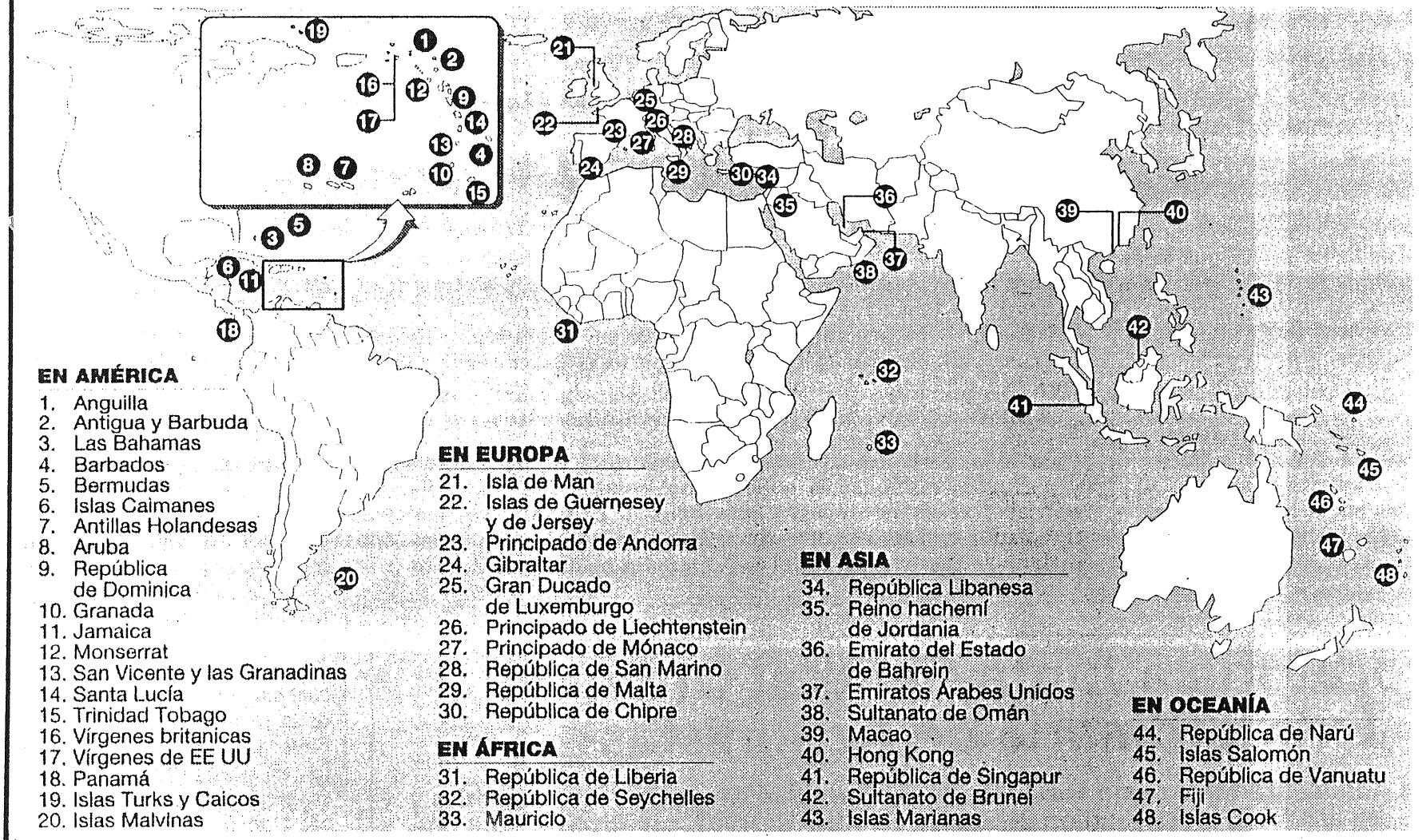
G.57. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION

EXTRANJERA EN INMUEBLES REGISTRADA EN GALICIA (1988-1990)



FUENTE: D.G.T.E. y elaboracion propia.

MAPA 3. LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LOS PARAISOS FISCALES EN EL MUNDO.



Fuente: El País, 8 de junio de 1991, p. 47

inmueble, sino las acciones de la sociedad extranjera propietaria del mismo). Asimismo, se evitan los demás costes no tributarios derivados de la transmisión de inmuebles en España (Escritura Pública, Registro de la Propiedad, etc...) y se puede obtener una financiación en el extranjero sin el recurso a la siempre enojosa garantía hipotecaria, a través de la simple prenda de las acciones de la sociedad, interpuesta a favor de la entidad crediticia extranjera (Fernández Méndez, J.; y Mira Macwilliams, J. 1989, p. 4906).

Por tanto, la creación de sociedades extranjeras interpuestas en paraísos fiscales, con la finalidad de canalizar y acometer inversiones extranjeras en inmuebles, se ha ido perpetuando como una práctica bastante habitual auspiciada por numerosos asesores fiscales que proporcionan asesoramiento a sus clientes con el fin de reducir la presión fiscal. De ahí que, amparándose en la liberalización de la legislación sobre inversiones españolas en el exterior, se está produciendo una exportación y salida de capital, procedente de Galicia, para la constitución de sociedades en el extranjero, cuya actividad real consistirá en la realización de inversiones en inmuebles gallegos. Este procedimiento, está siendo puesto en práctica por los narcotraficantes gallegos tal y como se ha demostrado a raíz de las investigaciones llevadas a cabo por el Juez Baltasar Garzón, en relación con la red empresarial que los capos gallegos (Laureano Oubiña, Sito Miñanco y otros), tenían establecido en diversos países Latinoamericanos (Panamá, Venezuela y Colombia), Gibraltar y Países Bajos para blanquear dinero del narcotráfico (Grimaldos, A. 1991, pp. 7-11).

En ocasiones concretas, el blanqueo de dinero se canaliza hacia la compra de locales que posteriormente tendrán una finalidad comercial, garajes y en la adquisición de aparcamientos municipales y privados, tal y como se ha demostrado recientemente en La Coruña. Estas inversiones de blanqueo se contabilizan como extranjeras al ser instrumentadas por sociedades establecidas oficialmente en el extranjero, cuyos promotores son gallegos y en ocasiones personas vinculadas al narcotráfico, tal y como lo demuestran las investigaciones llevadas a cabo por la Fiscalía Antidroga (Cambio 16, 25-02-1991). La constitución de sociedades puente en paraísos fiscales constituye una vía excelente para la realización de inversiones y especialmente para blanquear dinero negro (El Correo Gallego, 24-05-1991, pp. 54-55).

Por otro lado, excluyendo el caso de Panamá, por tratarse de un paraíso fiscal, el elevado porcentaje de inversiones en bienes inmuebles procedentes de los países latinoamericanos, especialmente de Venezuela y México, de donde procede más del 43 por ciento de la inversión que se registra en Galicia, hay que relacionarlo con los emigrantes gallegos establecidos en tierras hispanas y con las operaciones de blanqueo promovidas por sociedades, con base en Colombia, Panamá y otros países latinoamericanos, ligadas a los capos del narcotráfico gallego.

Al margen de estas actuaciones, hay que decir que, los emigrantes gallegos en hispanoamérica gozan con frecuencia de doble nacionalidad, lo que les permite actuar con gran libertad

empresarial al jugar con las dos nacionalidades. El retorno de estos emigrantes y las inversiones que normalmente realizan se plasman sobre todo en la adquisición de locales, inmuebles y en la compra de terrenos con fines especulativos. Estas operaciones son contabilizadas como inversiones extranjeras al ser realizadas por españoles residentes en el extranjero. Tal condición aparece claramente especificada en la Ley sobre inversiones extranjeras.

CAPITULO XII: LA INVERSION EXTRANJERA EN CARTERA

1. NATURALEZA

Nos encontramos ahora ante otra de las vías a través de las cuales entran inversiones extranjeras en Galicia. En efecto, esta modalidad de entrada, con frencuencia poco analizadas por los expertos en economía, salvo escasísimos estudios realizados por S.Iranzo Gutiérrez, técnico comercial de la Dirección General de Transacciones Exteriores, constituye una vía de inversión consistente en la compra de valores en Bolsa. De esta manera, tienen tal consideración las inversiones que pretendan realizarse mediante la adquisición de acciones, admitidas o no a cotización oficial en Bolsa, siempre que no constituyan inversiones directas. De igual modo, estas inversiones pueden materializarse en la adquisición de fondos públicos (Letras del Tesoro, Bonos, Pagarés, etc...), títulos privados de renta fija o participaciones en fondos de inversión mobiliaria.

2. EVOLUCION CUANTITATIVA

C.44. EMPRESAS GALLEGAS QUE COTIZAN EN BOLSA EN 1990

EMPRESA	SECTOR	BOLSA	% CAPITAL
UNIÓN FENOSA	Energía y Agua	MA-BAR-BIL	34
MEGASA	Metalurgia	Bilbao	15
CEMENTOS COSMOS	Mat. Construcción	Madrid	11
CORP. NOROESTE	Mat. Construcción	Madrid	17
ZELTIA	Química	Madrid	2
CITROËN	Automóvil	MA-BAR-BIL	6
FORJAS DE GALICIA	Metalurgia	Valencia	2
PESCANOVA	Alimentación	Valencia	3
FRIGORIFICOS DE VIGO	Alimentación	Valencia	2
BANCO SIMEÓN	Banca	Valencia	6
GALICIA INDUSTRIAL	Varios	Valencia	1
BANCO GALLEGO	Banca	MA-BA-BI-VA	7
BANCO DE GALICIA	Banca	MA-BA-BI-VA	4
BANCO PASTOR	Banca	MA-BA-BI-VA	15
PEBSA	Alimentación	Madrid	1
TAFISA	Madera	Madrid	4
CAPITALIZACIÓN TOTAL EN 1990 - 382595 millones			

FUENTE: C.N.M.V. Anuario "El País", 1991 y elaboración propia

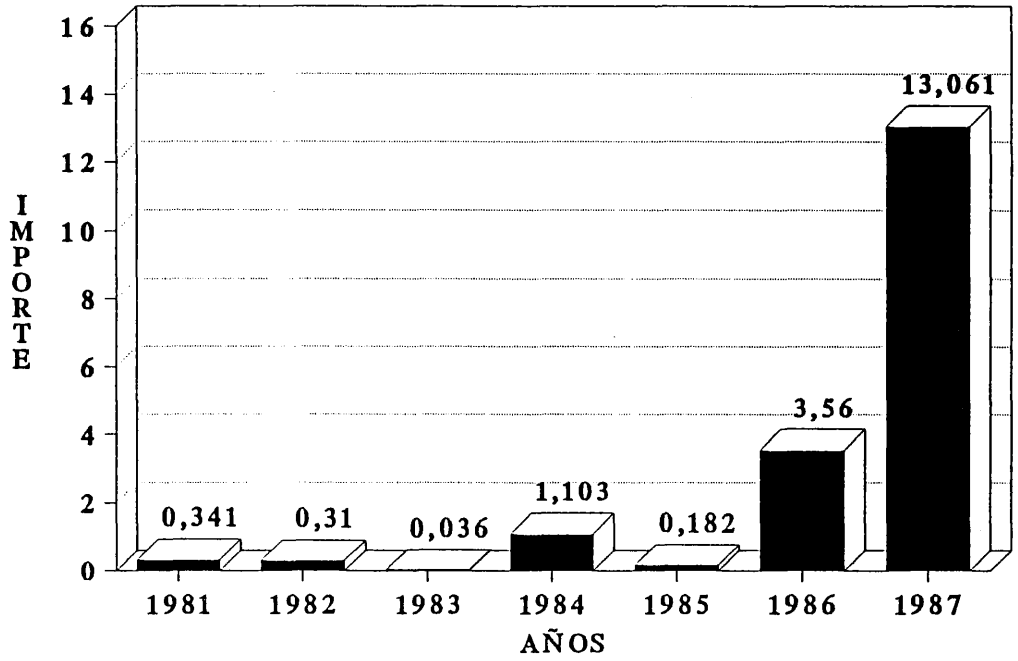
Esta modalidad de inversión tiene gran importancia si tenemos en cuenta que constituye la segunda vía principal en importancia, por detrás de las inversiones directas, en función del volumen de entrada de capital foráneo. Concretamente, según se indicaba al principio de la tercera parte de esta investigación, casi el 35 por ciento de las inversiones extranjeras que se registran en Galicia entre 1981 y 1987, se materializaron en la compra de valores emitidos por sociedades gallegas que cotizan en Bolsa. Actualmente cotizan en Bolsa de forma oficial un total de 16 empresas gallegas (ver cuadro 44). Entre ellas figuran cuatro entidades bancarias y una inmobiliaria.

Como se puede observar en la gráfica 58, las inversiones en cartera mantienen un escaso volumen durante la primera mitad de los años ochenta, adquiriendo un fortísimo incremento, al igual que en el resto de España, a partir de 1986. Año en que entra en vigor la liberalización prácticamente total de este tipo de inversiones, con la aprobación de la nueva Ley sobre Inversiones Extranjeras. Entre 1986 y 1987 se produce un incremento interanual superior al 266 por ciento. Este fortísimo incremento se debe también en parte, a la entrada de nuevas empresas gallegas en el mercado de valores que ponen a la venta acciones con la finalidad de complementar su financiación. La emisión de valores por parte de las empresas, pone al alcance de los inversores extranjeros la posibilidad de adquirir en las bolsas españolas o extranjeras (actualmente no existe ninguna empresa gallega que cotice en Bolsas

G.58. EVOLUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA

EN CARTERA REGISTRADA EN EMPRESAS GALLEGAS (1981–1987)

(miles de millones de pesetas)



FUENTE: Registro de Caja del Banco de Esp. D.G.T.E. y elaboración propia

extranjeras), participaciones mediante la compra de acciones que cotizan en Bolsa.

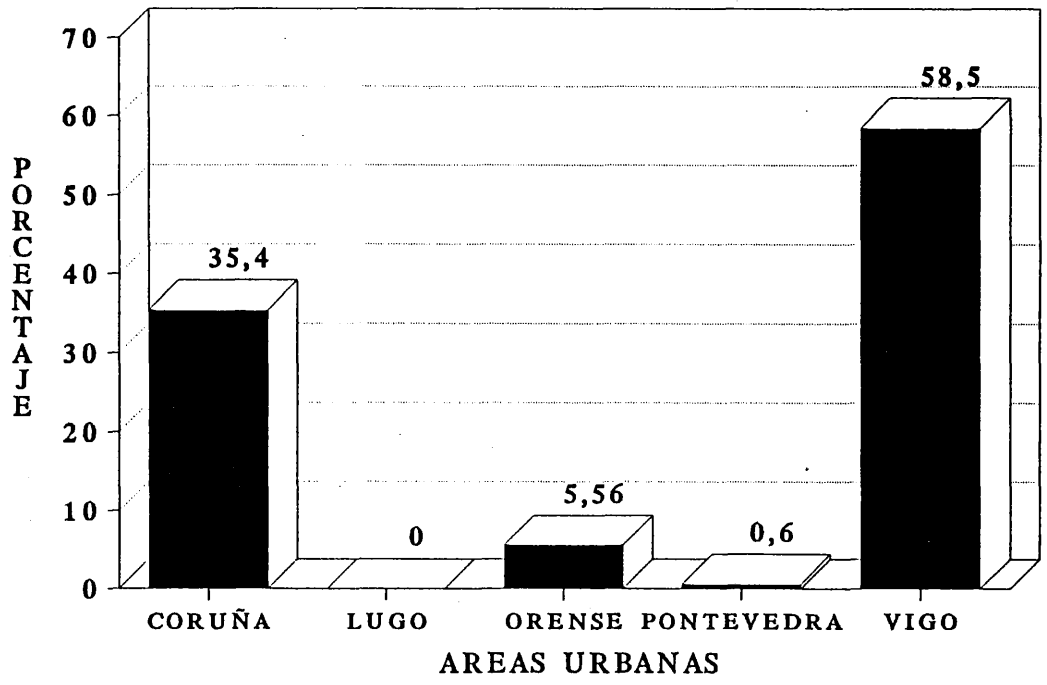
La cotización en Bolsa, constituye, por tanto, una vía de financiación en la cual las empresas gallegas realizan emisiones de obligaciones convertibles y de acciones. Esta forma de financiación por vías externas, resulta, generalmente muy viable en empresas de gran prestigio, ampliamente consolidadas en los medios financieros como es el caso del Banco Pastor, Banco de Galicia, Citroën, Pescanova y en general, empresas y Bancos de elevada rentabilidad que proporcionan solvencia y seguridad a los inversores extranjeros. El aumento del porcentaje sobre el total español, en claro ascenso en los últimos años, refleja, en cierta medida, la confianza que los inversores extranjeros depositan, cada vez más, en las empresas gallegas que cotizan en bolsa.

3. DISTRIBUCION ESPACIAL

La distribución territorial de la inversión extranjera en cartera está intimamente ligada con la ubicación o sede de las empresas gallegas que cotizan en Bolsa. El hecho de que cerca del 59 por ciento de la inversión en cartera se haya dirigido a Vigo obedece a que el mayor número de empresas gallegas que operan en las Bolsas españolas son de Vigo o Pontevedra. Concretamente, en 1990, de las 16 empresas que cotizaban en Bolsa, ocho eran de Vigo, es decir, el 50 por ciento, y el resto de La Coruña y Orense. Por ello, no debe de sorprendernos el hecho de que las ciudades de Coruña y Vigo acaparen casi el

G.59. DISTRIBUCION TERRITORIAL DE LA INVERSION

EXTRANJERA EN CARTERA (1981–1987)



FUENTE: Registro de Caja del Banco de Esp. y elaboración propia

94 por ciento del total de la inversión extranjera en cartera contabilizada en las empresas gallegas. En estas dos áreas metropolitanas operan las principales empresas industriales y bancarias de Galicia que cotizan en las cuatro Bolsas españolas.

Por lo tanto, las inversiones en cartera realizadas por inversores extranjeros en empresas gallegas se concentran especialmente en las empresas "Citroën Hispania", "Cementos Cosmos", "Grupo Zeltia", y en los Bancos "Pastor", "Gallego" y "Galicia" y fundamentalmente en la empresa eléctrica "Unión Fenosa". Esta compañía eléctrica, resultante de la fusión de "Unión Eléctrica" y "Fenosa" en 1982, presenta un accionariado muy diversificado, conviviendo entidades financieras extranjeras diversas con empresas nacionales. Las compañías extranjeras controlaban a finales de 1991, el 20 por ciento de las acciones de "Unión Fenosa, S.A.", adquiridas en las tres Bolsas españolas donde cotiza directamente (Madrid, Barcelona y Bilbao). La citada empresa española proporciona empleo en Galicia a 2.709 trabajadores, siendo propietaria del cien por cien de "Lignitos de Meirama".

Hay que señalar que recientemente algunas de las empresas que se acaban de mencionar han trasladado su domicilio social a Madrid. Tal es el caso de "Citroën" y de "Unión Fenosa". En cosecuencia, a partir de ahora las inversiones en cartera que realicen los inversores extranjeros en estas empresas se contabilizarán allí donde están domiciliadas. Pero lo importante a destacar es que constituye una fuente de

financiación que las empresas gallegas utilizan para facilitar el desarrollo de nuevas inversiones y ampliar el potencial de recursos financieros a su disposición.

4. PROCEDENCIA GEOGRAFICA

Dada la limitación informativa suministrada por las fuentes consultadas, para conocer la procedencia geográfica de este tipo de inversiones destinadas a Galicia, tomamos como muestra significativa el caso de una empresa de gran dimensión financiera y con una fuerte presencia en el territorio gallego: "Unión Fenosa", empresa que como todos sabemos controla buena parte de la producción de la energía eléctrica que se origina en Galicia. Pues bien, observando con detenimiento la procedencia del capital extranjero invertido en la compra de acciones de "Unión Fenosa" durante el año 1989, resulta que casi el 43 por ciento procede de inversores o sociedades del Reino Unido. Este país, es también el principal inversor extranjero a nivel nacional en cuanto a la compra de acciones de empresas que cotizan en las cuatro Bolsas españolas actualmente en funcionamiento (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia). Otro alto porcentaje de la inversión procede de Suiza, Alemania y de Bélgica y Luxemburgo, países que en su conjunto invierten el 44 por ciento del total. Por tanto, de estos cuatro países europeos, procede casi el 87 por ciento del total. En consecuencia la inversión en cartera procede básicamente del continente europeo, y de países con un alto nivel de vida y elevada capacidad competitiva en le orden financiero internacional.

C.45. INVERSIÓN EXTRANJERA BRUTA DE CARTERA EN ACCIONES EMITIDAS POR "UNIÓN ELÉCTRICA FENOSA", DURANTE 1989. DISTRIBUCIÓN POR PAISES DE ORIGEN.
(millones de pesetas)

PAIS	IMPORTE	%
Francia	582	4,2
BEL/LUX	1196	8,7
Paises Bajos	130	0,9
Alemania	1453	10,6
Reino Unido	5839	42,9
Dinamarca	89	0,6
Suiza	1982	14,5
Estado Unidos	947	6,9
Japón	316	2,3
Otros paises	1071	7,8
TOTAL	13605	100

FUENTE: Iranzo Gutiérrez, S. 1990, P. 1547 y elaboración propia.

5. OTRAS FORMAS DE INVERSION

Para finalizar, nos queda por comentar la inversión extranjera que entra en Galicia según la modalidad o mediante la forma contemplada de "otras formas de inversión extranjera". Este conjunto de inversiones agrupa a todas aquellas de procedencia exterior en las que se utiliza otra forma o modalidad no prevista en los anteriores casos comentados.

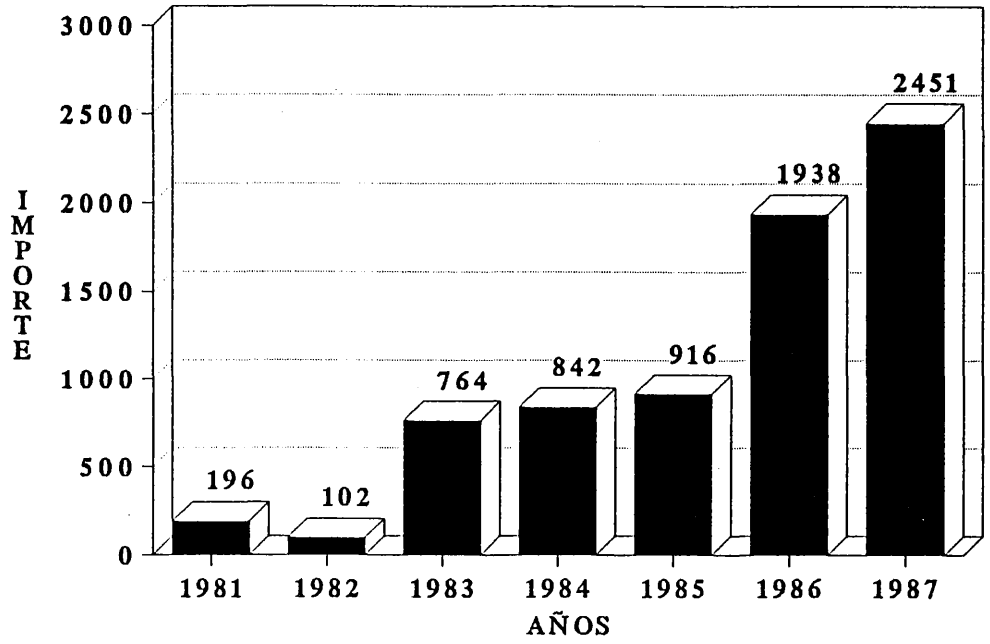
Los datos extraídos del Registro de Caja del Banco de España, confirman la supremacía de la Provincia de La Coruña como principal centro urbano que acapara este tipo de inversiones extranjeras. Esta área urbana absorbe el 61 por ciento de la inversión que se materializa en las empresas gallegas mediante la categoría de "otras formas de inversión". De modo general, las empresas ubicadas en las áreas metropolitanas de Galicia concentran el 89 por ciento del total de este conjunto de inversiones mixtas poco precisas a nivel documental. Este tipo de inversiones tienen cierta importancia en tanto que cuantitativamente doblan, generalmente, a las que se registran en bienes inmuebles, acaparando con frecuencia, cerca del 16 por ciento del total de las inversiones extranjeras que se registran en Galicia en las cuatro modalidades (directas, inmuebles, cartera y otras formas).

Cabe señalar la escasez de estudios disponibles sobre esta modalidad de inversión, muy poco analizada e incluso poco regulada a nivel oficial. Es por ello, que resulta conveniente

G.60. OTRAS FORMAS DE INVERSION EXTRANJERA

EVOLUCION ANUAL (1981–1987)

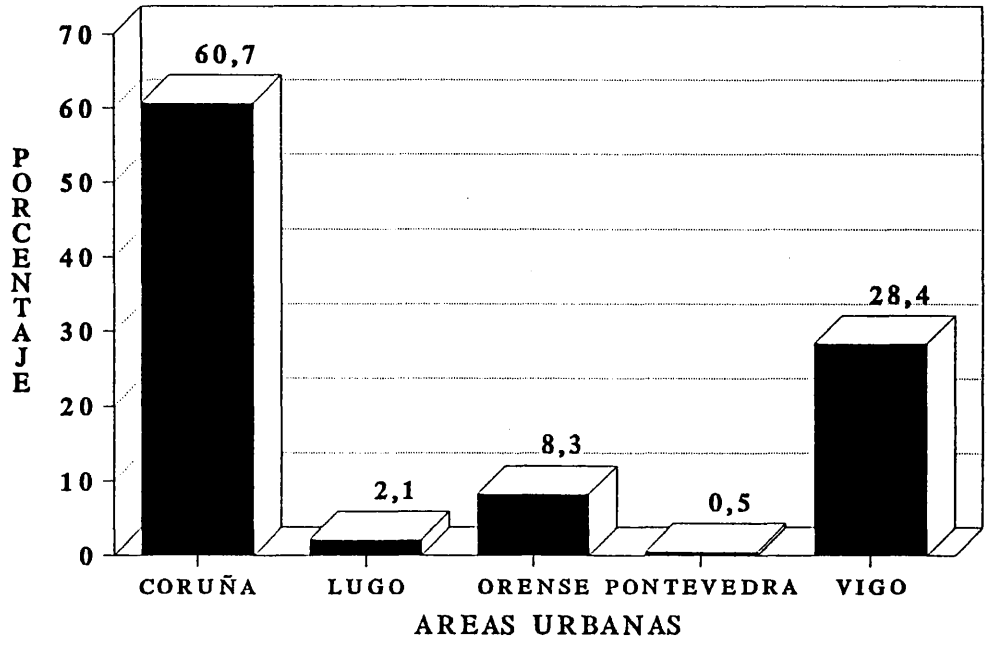
(millones de pesetas)



FUENTE: Registro de Caja del Banco de Esp. D.G.T.E. y elaboración propia

G.61. OTRAS FORMAS DE INVERSION EXTRANJERA

DISTRIBUCION TERRITORIAL DE LA INVERSION (1981–1987)



FUENTE: Registro de Caja del Banco de Esp. y elaboración propia

que en un futuro próximo y dada su importancia cuantitativa, se acometan estudios específicos que sirvan para esclarecer y proporcionar una mayor información sobre el destino, procedencia geográfica y características específicas de este tipo de inversiones.

CUARTA PARTE:

LA PENETRACION DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN GALICIA

CAPITULO XIII. LA PENETRACION DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA INDUSTRIA

La tercera parte de esta investigación nos ha servido para conocer, de forma general, la situación de la inversión extranjera registrada en Galicia en sus distintas modalidades. La última parte que ahora se inicia pretende conocer detalladamente cada una de las empresas extranjeras que operan en la industria, el comercio y los servicios de Galicia. Para ello descenderemos a nivel empresarial lo que nos permitirá tener un conocimiento más preciso sobre las empresas que operan en cada sector, su localización y procedencia y las estrategias de penetración adaptadas en cada caso. De modo que, en este capítulo, analizaremos las empresas industriales con plantas o unidades productivas en Galicia, vinculadas al capital extranjero entre 1960 y 1991.

1. MODALIDADES Y FORMAS DE PENETRACION

Tomando como referencia básica de análisis, las dos principales vías de capital extranjero comunmente aceptadas, resulta que de un total de 239 empresas estudiadas en las que entra el capital extranjero entre 1960 y 1991, la modalidad mayoritaria de penetración adoptada por las empresas extranjeras en la industria gallega es la inversión directa. Esta modalidad de penetración predomina en el 68 por ciento de las empresas, lo que representa un total de 163 empresas en las que el referido capital penetra únicamente en forma de inversión extranjera directa. Sin embargo, la entrada de

C.46. LA PENETRACIÓN DE CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA GALLEGA DURANTE EL PERIODO 1960-1991

SECTORES ACTIVIDAD	MODALIDADES DE PENETRACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO						TOTAL EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO	
	MEDIANTE INVERSIÓN DIRECTA		MEDIANTE CONTRATOS DE TECNOLOGÍA EXTRANJERA		INVERSIÓN DIRECTA + CONTRATOS			
	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%
- Energía, agua, electricidad	2	28,5	4	57,1	1	14,2	7	100
- Alimentación y bebidas y Tabaco	75	91,4	4	4,8	3	3,6	82	100
- Textil, cuero y confección	4	66,6	2	33,3			6	100
- Transformación de madera y productos derivados	10	83,3	2	16,6			12	100
- Fabricación de sustancias y productos químicos. Transformación del caucho y del plástico	17	50,4	7	20,5	10	29,4	34	100
- Materiales construcción. Construcción y auxiliares	19	73	4	15,3	3	11,5	26	100
- Industrias metálicas básicas, artículos metálicos y bienes de equipo	15	33,3	18	40	12	26,6	45	100
- Industrias extractivas y mineria	21	77,7	2	7,4	4	14,8	27	100
TOTAL	163	68	43	18	33	13	239	100

FUENTE: elaboración propia

capital que se lleva a cabo únicamente a través de contratos de tecnología extranjera se concentra en cuarenta y tres empresas, especialmente en aquellas dedicadas, como ya se ha visto en la segunda parte de esta investigación, en la construcción naval, siderurgia, industrias metálicas y bienes de equipo. Esta modalidad de entrada de las empresas multinacionales, que permite controlar el mercado sin invertir, representa el 18 por ciento del total de empresas industriales en las que penetra el capital extranjero. En el resto de los casos estudiados, la forma de penetración adoptada se lleva a cabo mediante la combinación de ambas vías (inversión directa más contratos tecnológicos).

En suma, en 196 empresas se detecta la presencia de inversión extranjera directa y en 43 la existencia de los contratos de tecnología, de donde se deduce una clara preponderancia de la primera de las formas referidas de penetración de capital extranjero sobre la segunda, en las empresas industriales operantes en Galicia durante el período objeto de estudio (1960-1991), tal y como se recoge en el cuadro 46 que revela la existencia de un elevado control efectivo por parte de las unidades productivas extranjeras en las 239 sociedades censadas, control mayoritariamente ejercido por la inversión directa.

A pesar del claro predominio de esta modalidad en casi todos los sectores, tan sólo en dos de ellos, energía y bienes de equipo, la modalidad de penetración preferida se lleva a cabo mediante contratos tecnológicos. Con ello se pretende controlar

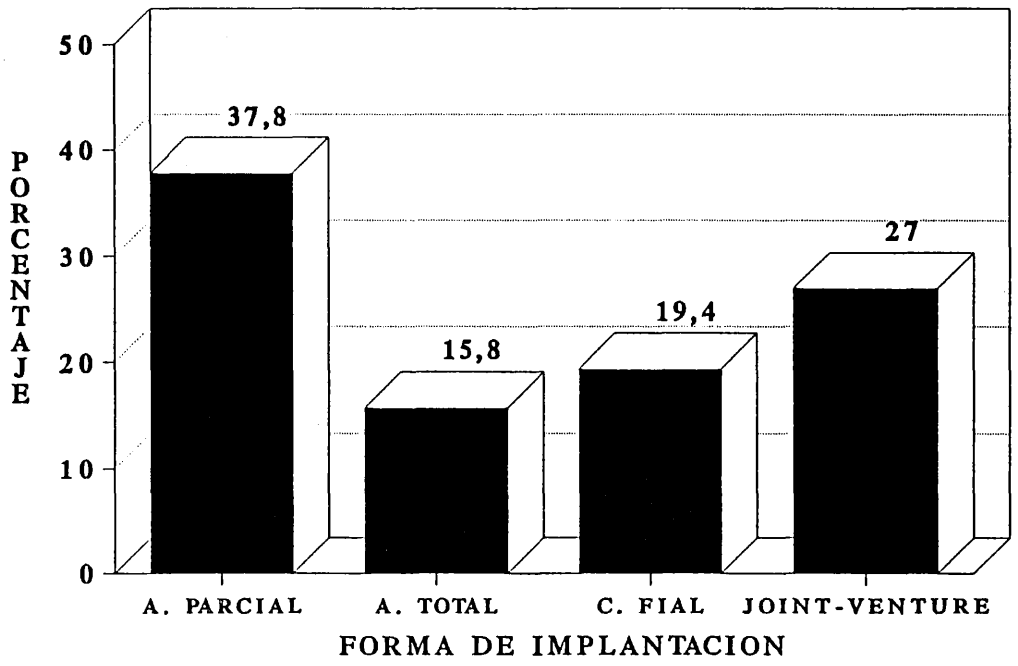
el mercado, cediendo asistencia técnica o estableciendo contratos de gestión sin realizar inversión directa alguna en las empresas demandantes de tecnología foránea. Este mecanismo ha sido utilizado, como se verá más adelante, por diversas multinacionales para introducirse en la industria gallega.

En cuanto a la forma de implantación seguida por las empresas extranjeras en las 196 empresas con unidades productivas en Galicia participadas por la inversión extranjera directa cabe destacar dos hechos importantes:

a). La adquisición total o parcial de unidades productivas en funcionamiento constituye, en un 54 por ciento, la forma preferente de implantación seguida por las empresas extranjeras que operan en la industria gallega. Dentro de esta forma, la adquisición parcial representa el 70 por ciento de los casos analizados, concretándose el resto en la adquisición total o "take over". Esto confirma que las empresas extranjeras prefieren rentabilizar sus inversiones adquiriendo empresas que cuentan con unidades productivas y canales de comercialización y distribución perfectamente asentados en nuestra Comunidad Autónoma, apostando por el método más rápido y provechoso a corto plazo para introducirse en Galicia. En numerosos casos se ha comprobado que la adquisición parcial consistente en la adquisición de acciones a cambio de aportaciones de capital físico sirve para reflotar algunas empresas en precaria situación financiera. Caso relevante en este sentido, lo constituye la entrada del grupo lechero francés "Unión Laitaire Normande", en el grupo "Larsa", mediante la aportación de un

G.62. FORMA DE IMPLANTACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA GALLEGA A TRAVES DE LA INVERSION DIRECTA

(1960-1991)



aval bancario por valor de más de 1.500 millones de pesetas, lo que le ha permitido acceder, en una primera fase, al 40 por ciento de su capital social.

La adquisición total, aúnque más reducida, no deja de ser más importante que la anterior. En efecto, en Galicia contamos con numerosos casos muy significativos donde las empresas extranjeras se han inclinado claramente por el "take over". Esta modalidad ha sido seguida por empresas extranjeras que tenían mucho interés por introducirse rápidamente en el mercado gallego. Este es el caso de la multinacional norteamericana "Conagra", que trás adquirir la totalidad de las acciones de "Saprogal", ha instalado recientemente su sede social en La Coruña. De esta forma se ha convertido en la única empresa multinacional extranjera operante en España con unidades productivas y domicilio social en Galicia. El interés por controlar la producción y distribución de piensos, así como sus aspiraciones a ocupar un puesto destacado en el mercado cárnico gallego se vislumbran como claros objetivos a corto plazo. Otros casos significativos, no menos relevantes, son "Cosméticos La Toja" y "Kelsa", empresas adquiridas en su totalidad por el grupo sueco "Nobel" y el italiano "Ferruzzi", respectivamente, así como otros tal y como tendremos ocasión de comprobar más adelante.

b). La segunda forma de implantación afecta a 91 empresas del total analizado. Esto quiere decir que la constitución de sociedades de nueva creación, bien mediante la aportación de capital totalmente extranjero o a través de la creación de una

"Joint Venture", constituye en un 46 por ciento la forma de implantación de los inversores extranjeros en la industria gallega, ocho puntos por debajo de la opción directa mayoritaria preferente. Este procedimiento, de creación de nuevas sociedades, permite a las empresas implicadas obtener rápidamente asistencia técnica, patentes y acceder con mayor facilidad a los procesos de producción y diseño de las empresas multinacionales. Estas pasan a ser sus socios mediante la constitución de sociedades mixtas de nueva creación en las que el capital multinacional suele ser mayoritario.

Dentro de este grupo de empresas, los proyectos industriales de nueva creación desarrollados en Galicia con aportación de capital totalmente extranjero representan un 42 por ciento, mientras que los promovidos con capital mixto suponen el 58 por ciento. En consecuencia, la "joint venture" es el sistema de implantación preferido a la hora de optar por una vía lenta de penetración que le permite a las empresas extranjeras conocer con detalle el funcionamiento del mercado y del sector en el que se desenvuelve la empresa.

Resumiendo, tal y como se observa en la gráfica 62, de modo individual, la adquisición parcial y la constitución de sociedades mixtas son las dos formas básicas de implantación preferidas por las empresas extranjeras que participan directamente en la industria gallega.

2. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Teniendo en cuenta el volumen de empresas participadas por la inversión directa y asumiendo la magnitud de esta forma de penetración de capital foráneo en la industria gallega, conviene analizar la estructura, control, procedencia y distribución sectorial de las empresas industriales vinculadas a la inversión extranjera directa, con unidades productivas en Galicia.

2.1. ESTRUCTURA DE LA INVERSION

Un aspecto interesante por sus implicaciones en el control externo de la gestión empresarial es el referente al grado en que el capital extranjero participa dentro del capital social de las empresas gallegas participadas. En la estructura de la inversión directa registrada en la industria gallega, cabe señalar que las firmas inversoras se combinan con el capital interior a lo largo del periodo estudiado (Capa Eiriz, S. 1980, pp. 25-45), en los diversos grados que se aprecian en el cuadro adjunto. Si en una primera distinción separamos las participaciones extranjeras en las dos categorías generalmente aceptadas, mayoritarias (superiores al 50%) y minoritarias (inferiores al 50% del capital social de la empresa), resulta que en algo más de la mitad (el 59%) de las 196 empresas en las que penetra el capital foráneo en su forma directa, a lo largo del período 1960-1991, predominan las participaciones mayoritarias.

Los resultados ponen en evidencia una mayor participación extranjera mayoritaria en las empresas operantes en Galicia que

C.47. ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA GALLEGA. DATOS CRUZADOS POR SECTORES Y GRADO DE PARTICIPACIÓN EXTRANJERA

SECTORES	GRADO DE PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO									
	< 25%		25 - 50%		51 - 99%		100%		TOTAL	
	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%
01. Agua y energía			1	33,3	1	33,3	1	33,3	3	100
02. Industrias extractivas	4	16	3	12	12	48	6	24	25	100
03. Metalurgia e industria aluminio	2	22,2	3	33,3	2	22,2	2	22,2	9	100
04. Construcciones mecánicas y metálicas					5	55,5	4	44,5	9	100
05. Construcciones de automóviles y motores							3	100	3	100
06. Construcción aparatos eléctricos	2	33,3					4	66,7	6	100
07. Ind. química y productos plásticos	3	10,7	11	39,2	6	21,4	8	28,5	28	100
08. Alimentación y bebidas	16	20,5	19	24,3	15	19,2	28	35,8	78	100
09. Construcción e inmobiliarias	4	33,3	1	8,3	2	16,6	5	41,6	12	100
10. Vidrio, cemento y hormigón			5	50	3	30	2	20	10	100
11. Transformación y tratamiento de la madera	2	25	1	12,5	1	12,5	4	50	8	100
12. Artes gráficas y edición					1	100			1	100
13. Piel, cuero y confección			3	75	1	25			4	100
TOTAL	33	16,8	47	24	49	25	67	34,2	196	100

FUENTE: elaboración propia

en el resto de España, dado que según el Censo de Inversiones Extranjeras elaborado por la D.G.T.E., en España el 26,04 por ciento de las empresas (unas 1.623 del total incluido en el Censo), tenían más del 50 por ciento del capital en manos extranjeras (D.G.T.E., 1980). En efecto, el Censo de Inversiones Extranjeras de 1980, muestra, a este respecto, que la mayoría de las empresas de capital foráneo tienen niveles de penetración inferiores al 50%, y en gran número de casos inferiores al 25%. No ocurre igual, como se puede apreciar en el cuadro 47, en las empresas participadas operantes en Galicia, pues más de las dos cuartas partes de ellas tienen más de un 50 por ciento de su capital social en manos extranjeras. Quiere ello decir, que los inversores extranjeros registran una fuerte propensión al control mayoritario de sus filiales en la industria gallega, lo que constituye un rasgo diferencial de su estrategia transnacional respecto del conjunto de los inversores extranjeros en España.

Sin embargo, esa estructura, para el caso de las empresas gallegas, no ha sido siempre la misma, sufriendo ligeros cambios según los momentos de crisis y etapas económicas vividas. Así, durante el período 1960-1974 llegó a equilibrarse la situación, apreciándose un ligero predominio de las sociedades con participación inferior o igual a un 50 por ciento. Sin duda, las trabas legales de entonces a la inversión directa (Michalet, C.; Charles, A. 1983), influyeron a la hora de optar por el control minoritario de las empresas establecidas en Galicia.

Hecha esta precisión, conviene señalar la importancia que para el caso de la industria gallega representa la existencia de un total de 67 empresas participadas al cien por cien entre 1960-1991. La confianza y seguridad depositada por las empresas multinacionales en la economía gallega es cada vez más patente, a medida que la estabilidad política se consolida y el mercado único acelera la integración de la economía gallega en los mercados internacionales. Este fenómeno se viene constatando desde mediados de los años ochenta. Las firmas extranjeras instaladas en Galicia tienden, cada vez más, especialmente desde los últimos años, a incrementar paulatinamente el control efectivo sobre las sociedades y empresas en que participan, con el afan de consolidar su posición en el mercado gallego y portugués.

Si exceptuamos la siderometalurgia e industria del aluminio, así como el cuero y la confección, la mayoría de los sectores presentan una estructura de la inversión directa claramente en favor de las participaciones mayoritarias del capital extranjero en las empresas industriales que operan en Galicia, especialmente en los sectores más dinámicos y rentables de la economía gallega (alimentación, química, construcciones mecánicas e industria del automóvil). Si bien en casi todos los sectores existen empresas con diferentes grados de participación extranjera, merece destacar el caso de las empresas dedicadas a la construcción automóviles y motores marinos, donde el control del capital social de las mismas está en su totalidad en manos de inversores extranjeros. El control es también casi total en las empresas extranjeras dedicadas a

la fabricación de aparatos eléctricos. Este control mayoritario en las empresas permite a las multinacionales, en la práctica, ejercer un monopolio casi absoluto en los sectores que le son propios.

Analizando individualmente la estructura de la inversión directa realizada por cada país en la industria gallega apreciamos que países como Francia, Alemania, Holanda, Italia y en menor medida Reino Unido y EE.UU. prefieren controlar mayoritariamente el capital social de las empresas participadas. Individualmente los inversores franceses ejercen un control mayoritario en el 68 por ciento de las empresas en que participa, con un notable volumen en cuanto al número de empresas participadas al cien por cien. Concretamente, un total de 23 empresas durante el período objeto de estudio. Esto representa casi el 43 por ciento del conjunto de empresas industriales vinculadas a inversores franceses y el 12 por ciento del total de empresas industriales operantes en Galicia ligadas a grupos extranjeros. Estos datos confirman, una vez más, la fuerte penetración del capital francés en la actividad industrial y económica de Galicia, tal y como tendremos oportunidad de ir comprobando. Por otro lado, EE.UU. y Reino Unido mantienen, sin embargo, una estructura más equilibrada notándose en la década de los ochenta un fuerte incremento en la toma de control mayoritario de un buen número de empresas.

Otros países como es el caso de Canadá, Noruega, Sudáfrica y Japón mantienen posturas y posiciones totalmente opuestas a los anteriores. En efecto, este reducido grupo de países, con un

47-A. ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA GALLEGA. DATOS CRUZADOS POR PAISES Y GRADO DE PARTICIPACIÓN EN LAS EMPRESAS

PAIS	GRADO DE PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO									
	< 25%		25 - 50%		51 - 99%		100%		TOTAL	
	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%
Alemania	3	27,2	1	9	2	18,1	5	45,4	11	100
Bel/Lux			2	33,3	3	50	1	16,6	6	100
Canadá	3	75			1	25			4	100
Francia	6	11,1	11	20,3	14	25,9	23	42,6	54	100
Holanda					1	33,3	2	66,7	3	100
Italia	2	20	2	20	2	20	4	40	10	100
Japón	3	60	1	20			1	20	5	100
Noruega	3	21,4	5	35,7	4	28,6	2	14,3	14	100
Portugal			4	40	3	30	3	30	10	100
R. Unido	4	22,2	5	27,8	7	38,9	2	11,1	18	100
Sudáfrica	5	100							5	100
Suecia	2	40			1	20	2	40	5	100
Suiza	2	22,2	2	22,2	1	11,1	4	44,4	9	100
U.S.A.	8	29,6	7	25,9	3	11,1	9	33,3	27	100
America Latina			2	16,7	4	33,3	6	50	12	100
Irlanda							1	100	1	100
Dinamarca					1	100			1	100
Kuwait					1	50	1	50	2	100
Leichestan	1	50	1	50					2	100
Australia							1	100	1	100
Arabia Saudí			1	100					1	100
TOTAL	42	20,9	44	21,9	48	23,9	67	33,3	201	100

escaso volumen de inversiones realizadas y pocas empresas participadas, operan en sociedades y sectores muy prometedores, adquiriendo, predominantemente, pequeñas participaciones no superiores al 50% del capital social de las distintas empresas participadas.

En cuanto a las empresas de origen hispanoamericano, es de destacar la preferencia por las participaciones superiores al 50% del capital social. Estos inversores, generalmente emigrantes gallegos afincados en latinoamerica o bien emigrantes retornados (Argentina, México y Venezuela fundamentalmente), ponen en funcionamiento pequeñas empresas, tratando de introducirse y adaptarse a un nuevo mercado que todavía no conocen lo suficiente.

2.2. TAMAÑO DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS

Una de las características tipológicas básicas de la empresa es su tamaño, pues en él se expresa sintéticamente su potencial económico y de mercado. De ahí que el conocimiento del tamaño, constituya un aspecto de interés para valorar adecuadamente la importancia de las empresas objeto de nuestro estudio. No obstante, la medición del tamaño, al margen de los problemas de información estadística que puedan existir, no es tarea fácil, pues, si bien el concepto de referencia es claro, la elección de la unidad de medida plantea problemas derivados de la complejidad de la realidad empresarial. En este sentido, el tamaño habría de ser medido, como resultante de múltiples variables que recogieran los elementos técnicos, organizativos,

económicos y financieros tal y como apuntan diversos especialistas (Bueno, E.; Lamothe, P.; y Villalba, D. 1981). Sin embargo, un análisis multivariante del tamaño implica contar con abundante información específica de la que carecemos para nuestro estudio, por lo que nos vemos obligados a recurrir a criterios de medición convencionales que nos aproximen suficientemente al tema de investigación. Más concretamente, las variables que utilizamos son el empleo y la facturación. La combinación de ambas variables tendremos ocasión de comprobarlas al estudiar la distribución del empleo.

En el cuadro 49 que se adjunta se recoge la distribución de las empresas industriales con participación extranjera por intervalos de empleo. Como puede apreciarse, un 62 por ciento de las empresas participadas tienen menos de cien trabajadores, cifra límite ésta que se suele tomar convencionalmente como límite superior para la pequeña empresa. Por otro lado, las empresas de tamaño mediano, comprendidas entre 100 y 500 trabajadores, límite máximo establecido para las PYMES (Braña, J. 1978), supone el 32 por ciento del total de las empresas recogidas en nuestro censo. Mientras tanto, las grandes empresas industriales con más de 500 trabajadores representan sólo el 6 por ciento del total. Esta distribución es, a grandes rasgos, similar a la que se obtiene para el conjunto de las empresas españolas y gallegas en particular, en la medida en la que predomina la pequeña empresa, aunque resulta evidente que la importancia relativa de las empresas medianas y grandes en nuestro caso es muy superior a la de dicho conjunto.

C.49. TAMAÑO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES VINCULADAS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN GALICIA ENTRE 1960-1991

SECTORES	TAMAÑO DE LAS EMPRESAS SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES							
	0-100		101-500		+ 500		TOTAL	
	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%
1	2	66,7			1	33,3	3	100
2	19	76	6	24			25	100
3	2	22,2	4	44,4	3	33,1	9	100
4	4	44,4	4	44,4	1	11,1	9	100
5			2	66,7	1	33,3	3	100
6	1	16,7	4	66,7	1	16,6	6	100
7	19	67,9	8	28,6	1	3,5	28	100
8	55	70,5	19	24,3	4	5,1	78	100
9	6	50	6	50			12	100
10	6	60	4	40			10	100
11	4	50	4	50			8	100
12			1	100			1	100
13	3	75	1	25			4	100
TOTAL	21	61,7	63	32,1	12	6,1	196	100

FUENTE: elaboración propia

En suma, pues, podemos afirmar que los inversores extranjeros que operan en la industria gallega tienden a situarse mayoritariamente en las PYMES. Ello implica un comportamiento similar al observado para el conjunto de las inversiones extranjeras y denota el interés de contar con una presencia relevante en el mercado interior gallego. No obstante, conviene resaltar que un apreciable número de empresas estudiadas tienen un tamaño mediano comprendido entre 100 y 500 trabajadores.

A nivel sectorial existen grandes variaciones con respecto al tamaño del conjunto de las empresas. Así, el predominio de empresas medianas y grandes es evidente en la metalurgia e industria del aluminio, construcción de vehículos y motores y en la fabricación de aparatos y material eléctrico. Esto se explica por el tipo de actividad que desarrollan, para la que precisan abundante mano de obra, con el fin de acelerar al máximo la producción destinada mayoritariamente a la exportación, caso de "Citroën", "Telletra", "Labauto Ibérica" y "Motores Deutz" entre otras.

Con respecto al control que ejercen los inversores extranjeros sobre el capital social de las empresas en función de su tamaño cabe destacar lo siguiente:

a). El 58 por ciento de las grandes empresas industriales con más de 500 empleados, tienen participación extranjera en su capital social con porcentajes inferiores al 50 por ciento. Se trata por tanto de participaciones minoritarias, si bien el

C.50. CONTROL EXTRANJERO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES OPERANTES EN GALICIA ENTRE 1960-1991

CONTROL EXTRANJERO DE LAS EMPRESAS	TAMAÑO DE LAS EMPRESAS						TOTAL	
	0 - 100		101 - 500		+ 500			
	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%
< 25%	16	13,2	16	23,5	2	16,7	33	16,8
25 - 50%	36	29,7	6	9,5	5	41,6	47	24
51 - 99%	31	25,6	16	25,4	2	16,7	49	25
100%	38	31,4	26	41,2	3	25	67	34,2
TOTAL	121	100	63	100	12	100	196	100

FUENTE: elaboración propia

control es absoluto en el 25 por ciento de las empresas de aquella dimensión.

b). En las empresas medianas, concretamente las comprendidas entre 100 y 500 trabajadores, la situación es diferente. Como se puede apreciar en el cuadro 50 que se acompaña, el 67 por ciento de este tipo de empresas están participadas directamente, en más de un 50 por ciento, por la inversión directa extranjera. Destacan sobre todo las participadas al cien por cien que representan el 41 por ciento del total de las empresas medianas.

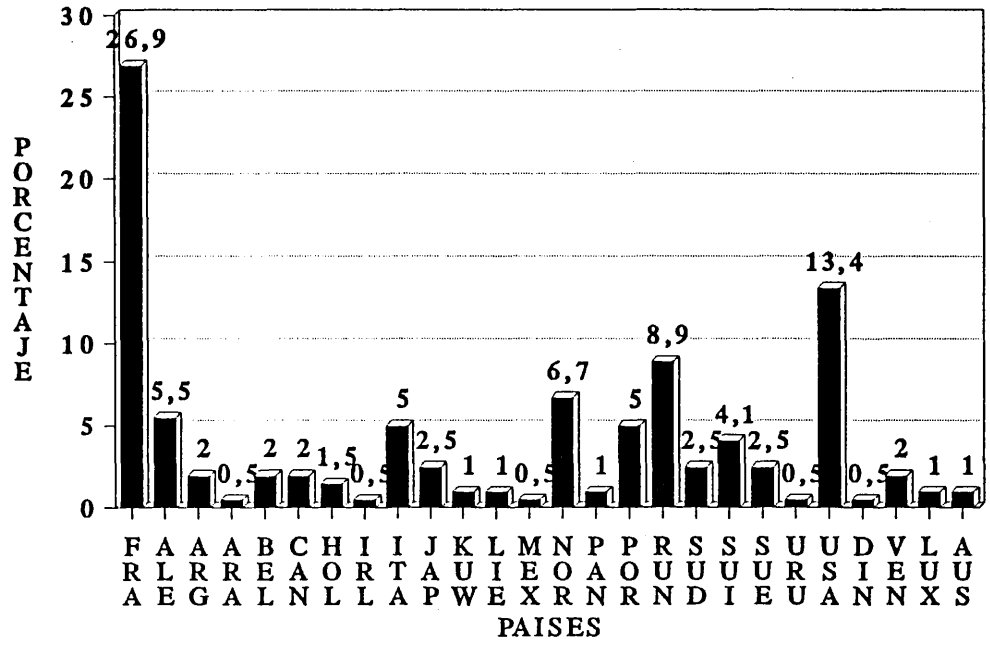
c). Las pequeñas empresas, y en general aquellas con menos de cien trabajadores, presentan un control más equilibrado, aúnque en favor de participaciones mayoritarias en el capital social de las mismas.

Resumiendo, debemos afirmar que las inversiones directas de capital extranjero realizadas en la industria gallega durante los últimos 30 años se han concretado en participaciones mayoritarias (superior al 50% del capital social de las empresas participadas), en las PYMES y en participaciones minoritarias en las grandes empresas industriales con más de 500 trabajadores.

2.3. PROCEDENCIA Y DISTRIBUCION SECTORIAL

El análisis de la procedencia de la inversión extranjera directa destinada a la industria gallega, permite resaltar a

G.63.PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRAJERA DIRECTA DESTINADA A LA INDUSTRIA GALLEGA ENTRE 1960–1990



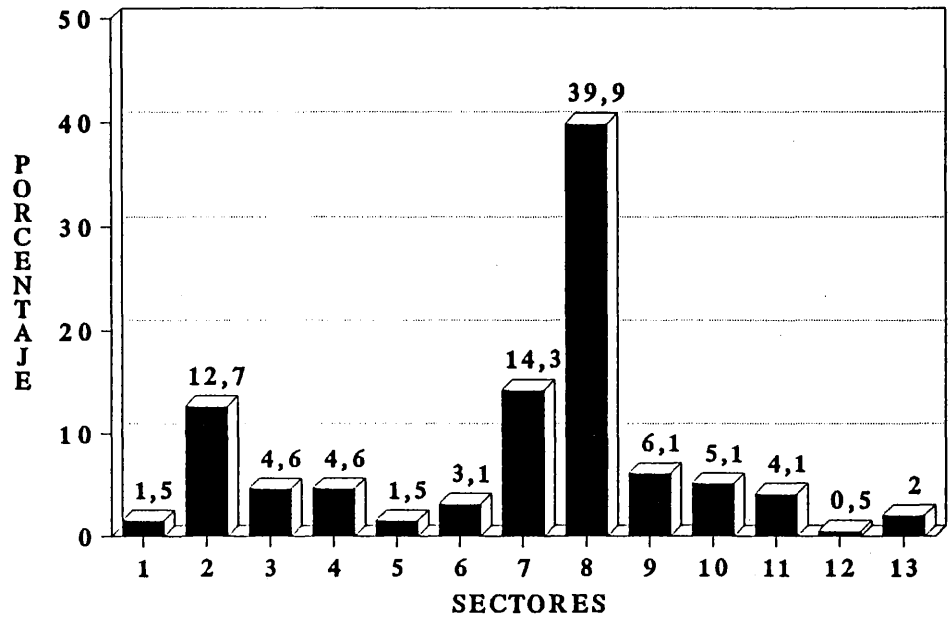
FUENTE: elaboración propia

los países de la O.C.D.E. como el único bloque significativo, de donde procede casi el 94 por ciento. Dentro de él los países comunitarios constituyen el principal punto de procedencia de los inversores extranjeros que operan en la industria gallega. De los países de la Comunidad Europea procede el 60 por ciento de los inversores.

Individualmente los países con mayor número de empresas filiales en la industria gallega son, con diferencia sobre el resto, Francia y Estados Unidos. Estos dos países han tenido un enorme protagonismo en la industria gallega, participando en el control de un total de 81 empresas, lo que representa prácticamente el 40 por ciento del total de empresas industriales vinculadas a inversores extranjeros entre 1960 y 1991. Sin lugar a dudas, Francia con 56 filiales, es el país extranjero con mayor presencia empresarial en la industria gallega al participar en el 27 por ciento de las empresas vinculadas a multinacionales extranjeras. Mientras tanto, U.S.A., ocupa un segundo lugar actuando en 27 empresas, lo que representa el 13,4 por ciento.

La preponderancia de Francia, U.S.A. y Reino Unido es más que notoria. Estos tres países han realizado inversiones directas en la industria gallega durante los últimos 30 años en un total de 99 empresas. Si a este número le añadimos las 35 sociedades participadas por inversores noruegos, alemanes e italianos resulta que más del 66 por ciento del total de empresas vinculadas a grupos extranjeros están en manos de seis países, que participan en 134 sociedades durante el período

G.64. DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA GALLEGA ENTRE 1960 Y 1991



FUENTE: Elaboración propia

objeto de estudio.

Sectorialmente, las empresas participadas concentran su actividad en la alimentación, la química, la extracción minera y en la fabricación de artículos metálicos y bienes de equipo. Este reducido conjunto de actividades aglutinan al 76 por ciento del total de las empresas con participación extranjera. El análisis de la penetración sectorial, refuerza lo que ya veníamos comentando en la tercera parte de esta investigación. Notamos un elevado grado de selectividad a la hora de llevarse a cabo la inversión en las distintas actividades industriales. Los inversores extranjeros dirigen sus tentáculos hacia aquellas actividades económicas y sectoriales que tradicionalmente se han comportado como los más expansivos y dinámicos de la industria gallega. Esto es, los de mayor nivel tecnológico y más alta tasa de crecimiento, rentabilidad y productividad. Estos cuatro sectores aglutinan al 67 por ciento de las empresas con mayor número de trabajadores. Además, predominan en ellos la participación directa superior al 50 por ciento, siendo destacable el hecho de que en las empresas dedicadas a la fabricación de ciertos artículos metálicos y bienes de equipo el capital social es totalmente extranjero en la mayoría de las empresas participadas. Esta circunstancia se da en la construcción de vehículos, fabricación de aparatos eléctricos y construcciones mecánicas, donde el control ejercido por el capital extranjero es total en el 44,4 de las empresas participadas.

El cruce de datos entre países y sectores nos permite hacer

C.51. INVERSION DIRECTA EN LA INDUSTRIA GALLEGA. EMPRESAS PARTICIPADAS POR CADA PAIS ENTRE 1960-1991. DISTRIBUCION SECTORIAL

	ALEM		BELG		CAN		SUDAF		FRAN		ITA		IRLAN		HOL		JAP		KUW		LUXE		MEX		SUIZA		SUE		NOR	
SECTORES	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%
1																													1	7,1
2	2	18,1			1	25			9	16	5	50													1	11,1			1	7,1
3					3	75			6	10,7							1	20												
4	1	9,1							4	7,1																			1	7,1
5	1	9,1							1	1,8																				
6									4	7,1	1	10			1	33,3														
7	5	45,5							5	8,9	1	10							2	100							2	40		
8			3	75			5	100	21	37,5	1	10			2	66,7	2	40			2	100			3	33,3			10	71,4
9	1	9,1							2	3,5	2	20					1	20					1	100	3	33,3				
10									4	7,1							1	20							2	22,2				
11	1	9,1	1	25									1	100													3	60		
12																														
13																													1	7,1
TOTAL	11	100	4	100	4	100	5	100	56	100	10	100	1	100	3	100	5	100	2	100	2	100	1	100	9	100	5	100	14	100

CONTINUA PAGINA SIGUIENTE

CONTINUACION C.51.

SECTORES	USA		R.UNI		ARG		URU		DIN		VEN		PORT		PANAM		AUSTRALIA		LIECH		ARABIA SAUDI	
	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%
1	1	3,7											1	9,1								
2	1	3,7	5	27,8															1	50		
3	1	3,7									1	25	1	9,1								
4	2	7,4	1	5,6																		
5	1	3,7																				
6																						
7	4	14,8	4	22,2	1	50					1	25	3	27,3								
8	16	59,2	4	22,2					1	100	2	50	4	36,4	2	100			1	50		
9			2	11,1																	1	100
10			2	11,1													1	100				
11	1	3,7			2	50																
12					1	25																
13							1	100					2	18,1								
TOTAL	27	100	18	100	4	100	1	100	1	100	4	100	11	100	2	100	1	100	2	100	1	100

Fuente: elaboración propia.

un análisis detallado sobre la distribución sectorial de las empresas participadas por cada país. Un análisis completo sobre el particular puede verse en cuadro 51 que hemos elaborado. En él, puede apreciarse como las empresas participadas por grupos multinacionales franceses se concentran principalmente en la alimentación, construcciones mecánicas, metalurgía y minería. Estos cuatro sectores acaparan el 75 por ciento de las empresas con intereses franceses en la industria gallega.

Otro de los países con fuerte implantación industrial en Galicia, en virtud del número de empresas en que participa directamente es Estados Unidos. Las empresas participadas por este país se dedican casi exclusivamente a la elaboración de productos alimenticios y químicos. Sólamente la alimentación concentra el 60 por ciento de las filiales norteamericanas establecidas en la industria gallega.

Minería, química y alimentación son las actividades preferidas por los inversores del Reino Unido. Estos tres sectores acaparan el 72 por ciento de las inversiones británicas llevadas a cabo en la industria gallega durante los últimos 30 años.

Merece destacar el caso reciente de Noruega, como uno de los nuevos inversores que han apostado decididamente por introducirse en la industria alimentaria gallega, instalando en la década de los 80 numerosas empresas de capital mixto dedicadas a la acuicultura y muy repartidas por todo el litoral gallego. De hecho, cerca del 72 por ciento de las empresas

participadas por este país que operan en Galicia se concentran en este subsector económico que presenta un futuro muy prometedor en nuestra Comunidad.

Alemania es otro de los países que tiene también una fuerte implantación en la industria gallega, aúnque en menor medida que Francia, EE.UU. o Reino Unido. La participación germana se concentra, como bien se puede ver en el cuadro 51, en la industria química (45,4%), controlando el 19 por ciento del total de las empresas extranjeras que operan en este sector.

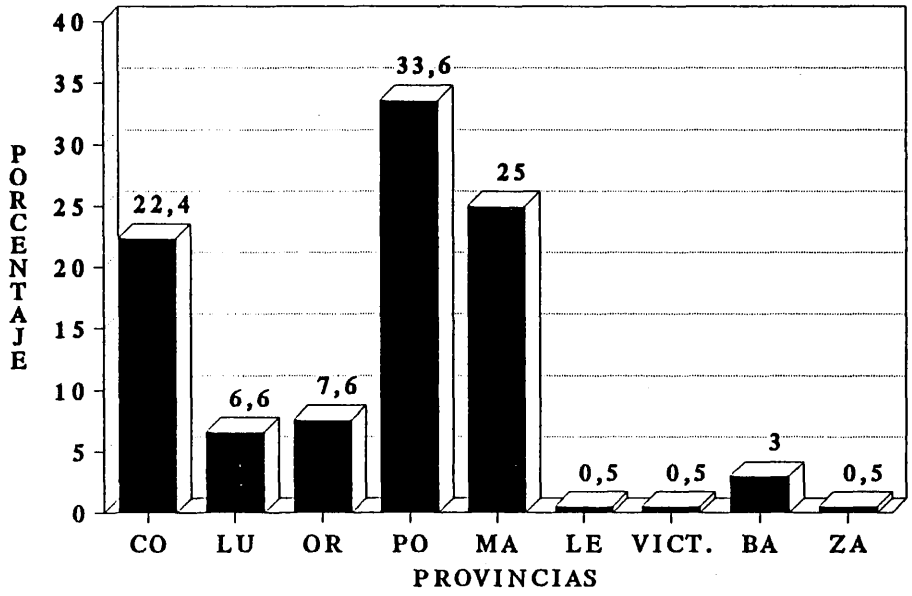
En cuanto a la presencia del capital portugués en la industria gallega cabe señalar la todavía escasa participación del capital luso en las empresas gallegas. A finales de 1991, operaban directamente en Galicia un total de 23 empresas participadas por inversores portugueses. 10 empresas se dedicaban a actividades industriales, nueve al comercio y el resto a los servicios. Mientras tanto, según se recoge en un estudio realizado por Carlos Fernández Bermúdez para la Cámara de Comercio de La Coruña, el capital gallego participa en el control de 300 empresas portuguesas (Aguirre Blas. 1991, pp. 4-5). Esto supone una clara supremacía del capital gallego frente a la penetración empresarial portuguesa en Galicia, que es todavía muy escasa en comparación con la gallega en Portugal. Esta situación se ve favorecida en numerosos casos al ser utilizadas las empresas gallegas, por parte de los inversores extranjeros como plataforma de lanzamiento para introducirse en el mercado portugués.

2.4. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES

Al estudiar la localización de las empresas industriales con participación extranjera, hemos creído conveniente adoptar como unidad de análisis el concepto de planta o establecimiento y no el de empresa. Ello se debe a la existencia de un buen número de empresas que operan simultáneamente desde varias localizaciones (empresas multiplanta). Concretamente las empresas con varios centros productivos en Galicia representan el 8 por ciento del total, predominando, en consecuencia, las empresas que tienen únicamente un centro productivo en nuestra Comunidad.

En su mayor parte, se trata de empresas con sede social en Galicia, casi el 71 por ciento del total de empresas participadas, frente al 29 por ciento restante que lo tienen establecido fuera, sobre todo en Madrid y en menor medida en Barcelona. Sin embargo, hay que decir que las medianas y grandes empresas tienen localizado su domicilio social mayoritariamente fuera de Galicia, especialmente las empresas multiplanta, o aquellas que teniendo sus centros productivos exclusivamente en Galicia están integradas en un grupo multinacional con sede en Madrid o Barcelona. Este es el caso de las firmas "Citroën", integrada en el grupo "P.S.A." y "Labauto Ibérica". Por tanto, son las pequeñas y en menor medida algunas medianas las que tienen su domicilio y centro direccional localizado en Galicia. Ello les permite gozar de una fuerte descentralización administrativa y organizativa cara a la planificación regular y estrategias que deben adoptar las

G.65. DOMICILIO SOCIAL DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS CON CENTROS PRODUCTIVOS EN GALICIA EN 1991



FUENTE:Fomento de la Producción,Alimarket,elaboración propia

empresas frente a las oscilaciones del mercado.

Merece destacar, por su importancia, la existencia de una multinacional que opera en España desde hace bastantes años y que recientemente, en el año 1989, ha establecido su domicilio social y dirección general para toda España en La Coruña. Se trata de la multinacional americana "Conagra". Constituye, como ya dijimos, un caso único al ser actualmente la única multinacional que mantiene su sede social en Galicia, desde donde opera y dirige sus operaciones para todo el conjunto del territorio nacional.

No obstante, y a pesar de esta cierta descentralización que afecta a la mayoría de las empresas participadas que tienen su sede social en Galicia, ello no garantiza en absoluto que las decisiones de envergadura se tomen desde Galicia. Más bien, las empresas participadas tienden a cumplir las directrices marcadas por el grupo multinacional al que pertenecen. Lo contrario sólo será posible cuando la participación del inversor extranjero es minoritaria. Además, dado que las empresas multiplanta, especialmente aquellas con operaciones dispersas geográficamente, tienden a estar menos constreñidas por condiciones económicas, políticas y sociales de carácter local (Hamilton, F.E.I. 1986, p. 61), puede afirmarse que la economía de Galicia está, en este sentido, abierta a notables influencias adicionales. Influencias transmitidas a través de las plantas que, estando ubicadas en ella, pertenecen a empresas productivas multiplanta controladas desde el exterior.

Por otra parte, el análisis de la distribución territorial de las 233 plantas industriales localizadas en la Comunidad Autónoma gallega durante el período objeto de estudio, constituye un nuevo indicador de la fuerte concentración industrial del capital extranjero en la estructura espacial regional tanto provincial como comarcal. En el ámbito municipal, según se puede apreciar en el cuadro 52 que se acompaña, se detecta un claro predominio por la localización de plantas industriales en los núcleos más urbanizados (100.001-500.000 habitantes), y en los municipios medianos con poblaciones comprendidas entre 10.001 y 20.000 habitantes. Estos dos grupos de agregación considerados concentran el 61 por ciento del conjunto de plantas industriales vinculadas a la inversión extranjera directa entre 1960 y 1991 en Galicia. Observamos, en este sentido, comportamientos similares a las estrategias locacionales seguidas por las empresas extranjeras en la industria de Castilla y León (Pedrosa Sanz, R.; y Fernández Arufe, J.E. 1989, p. 4075-4088).

Considerable importancia tiene el hecho de que tan sólo el 26,8 por ciento de las plantas analizadas se localicen en los polígonos industriales, uno de los focos tradicionales prioritarios de localización de las empresas españolas, según se desprende de diversos estudios realizados al respecto (Instituto del Territorio y Urbanismo, 1987, p. 122). Estos datos confirman que las filiales de empresas multinacionales que operan en Galicia huyen de los polígonos industriales, siendo éstos especialmente utilizados para ubicar almacenes comerciales más que centros productivos. Así se recoge también

C.52. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS PLANTAS INDUSTRIALES DE LAS EMPRESAS VINCULADAS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991 EN GALICIA

	NÚMERO DE PLANTAS INDUSTRIALES SEGÚN TAMAÑO DE LA POBLACIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE GALICIA								
PROVINCIA	1501 5000	5001 10000	10001 20000	20001 30000	30001 50000	50001 100000	100001 500000	TOTAL	%
CORUÑA	1	23	24	6	2	2	29	87	37,34
LUGO	7	8	7			9		31	13,3
ORENSE	13	1	7				3	24	10,3
PONTEVEDRA	2	3	31	1	5	7	42	91	39,06
TOTAL	23	35	69	7	7	18	74	233	100

FUENTE: elaboración propia. Censo de población de 1986

en un informe elaborado recientemente por la Zona Franca de Vigo (Diario 16 de Galicia, 28-04-1991, p. 72). En consecuencia queda patente que las empresas extranjeras tienden a localizar preferentemente sus plantas industriales fuera de los polígonos industriales.

Ateniéndonos a la localización de las plantas en áreas territoriales, resulta evidente que las dos Areas Metropolitanas existentes en Galicia (Vigo y La Coruña), acaparan conjuntamente algo más del 48 por ciento del total de unidades productivas existentes. Individualmente en la metrópoli de Vigo se han instalado entre 1960-1991, el 30 por ciento de las plantas vinculadas a empresas participadas directamente por socios extranjeros. Sin embargo, y a pesar de la fuerte atracción que ejercen las Areas Metropolitanas para la localización industrial reciente (Precedo Ledo, A. 1988), notamos un elevado número de plantas industriales ubicadas en villas, capitales municipales y áreas rurales. El conjunto de plantas que aparecen localizadas en esos espacios representan poco más del 35 por ciento del total de plantas estudiadas. Esto favorece la concentración en las áreas metropolitanas y urbanas que acaparan casi el 65 por ciento del total. De este modo, en las provincias de Pontevedra y La Coruña, consideradas en su conjunto, se han instalado el 77 por ciento de las plantas con participación extranjera, siendo Pontevedra la más favorecida seguida de La Coruña y Lugo, que superan ampliamente a Orense en número de plantas industriales con participación extranjera.

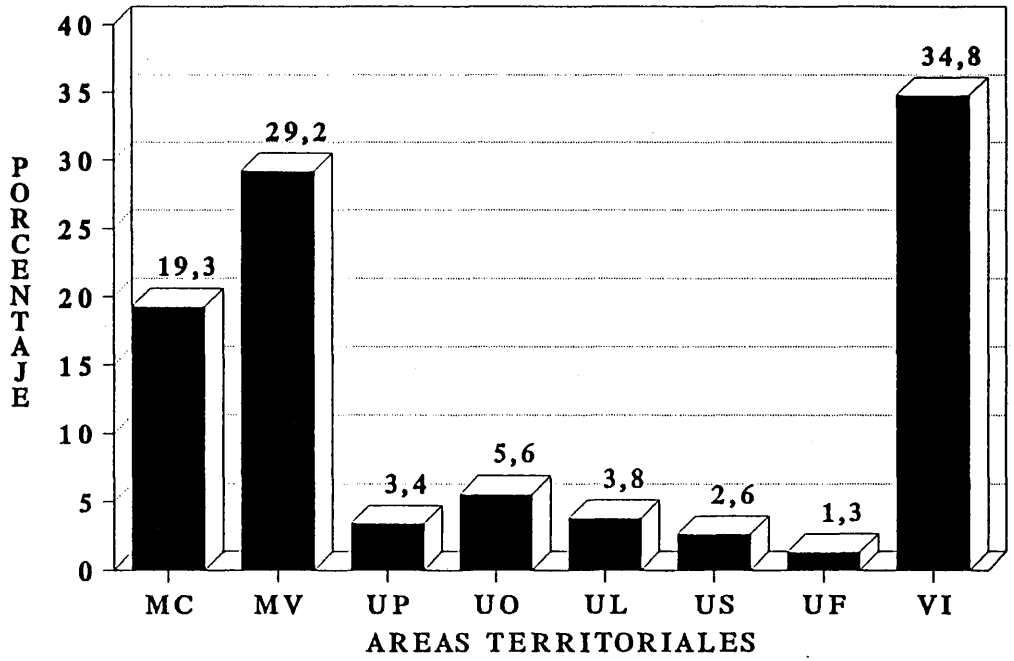
C.53. DISTRIBUCIÓN DE LAS PLANTAS INDUSTRIALES POR ÁREAS TERRITORIALES Y SECTORES DE ACTIVIDAD (1960-1991)

	AREAS TERRITORIALES								
SECTORES	MC	MV	UP	UO	UL	US	UF	VI	TOTAL
01. Agua y energía	1							6	7
02. Industrias Extractivas		7				3		22	32
03. Metalurgia e Industria Aluminio	4			3				2	9
04. Construcciones mecánicas	1	7						2	10
05. Const. automóviles y motores		2		2					4
06. Const. Aparatos Eléctricos	2	3		1					6
07. Química y productos plásticos	8	14		4		1	1	7	34
08. Alimentación y bebidas	16	21	6	2	8	1	1	29	84
09. Construcción e inmobiliarias	6	5		1					12
10. Materiales construcción	3	4	1		1	1	1	11	22
11. Transformación de la madera	2	3	1					2	8
12. Artes gráficas	1								1
13. Piel, cuero y confección	1	2				1			4
TOTAL	45	68	8	13	9	6	3	81	233

MC: Metrópoli de La Coruña; MV: Metrópoli de Vigo; UP: Urbana de Pontevedra; UO: Urbana de Orense; UL: Urbana de Lugo; US: Urbana de Santiago; UF: Urbana de Ferrol; VI: Villas y áreas rurales.

FUENTE: elaboración propia

G.66. LOCALIZACION DE LAS PLANTAS INDUSTRIALES DE LAS EMPRESAS VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN GALICIA (PER.1960–1991)



FUENTE: elaboración propia

No debemos de olvidar que se trata, en buena parte, de empresas creadas mayoritariamente en la etapa de desarrollo económico (1950-1974), en la que se lleva a cabo una intensa penetración de multinacionales y grupos extranjeros. El cambio de orientación de la política económica de capitales foráneos operada en España a finales de 1974, y la incidencia de la crisis en la economía de Galicia que favorece la compra de tecnología extranjera y la dependencia del exterior, coincidiendo con la elevación de los costes de amortización de la maquinaria empleada han dado lugar a varios hechos de suma importancia:

a). La desaparición de algunas empresas industriales vinculadas a inversores extranjeros. Situación debida al cierre de sus establecimientos, al tratarse, en algunos casos, de proyectos poco viables o por el traslado de los mismos a otras comunidades, ante la imposibilidad de mantener en Galicia unas instalaciones mínimamente rentables. El cierre de establecimientos indsutriales se verá favorecido por la crisis económica de mediados de los años 70. Como consecuencia, entre 1960 y 1991, un total de 17 empresas y 20 plantas industriales, dependientes del capital extranjero, han desaparecido en Galicia.

b). La venta de empresas y posterior adquisición por otras sociedades vinculadas al capital extranjero o nacional. Empresas como "Kelsa" o "La Toja", han cambiado de titularidad, siendo adquiridas y vendidas varias veces por poderosos grupos multinacionales extranjeros. Estos cambios de titularidad

durante el período objeto de estudio se enmarcan dentro de las estrategias planificadas por las empresas multinacionales destinadas a equilibrar sus balanzas financieras, persiguiendo en muchos casos la consecución de beneficios y plusvalías rápidas producto de meras intenciones especulativas.

c). Se han llevado a cabo varias fusiones y absorciones, al objeto de conseguir, fundamentalmente, una mayor dimensión empresarial, una mayor competitividad y para alcanzar sobre todo una mayor cuota de mercado.

A pesar de la desaparición de 20 plantas industriales, actualmente están en funcionamiento un total de 213, localizadas en más del 63 por ciento en las siete comarcas urbanas más importantes de Galicia. Estas absorben, como consecuencia el 80,4 por ciento del empleo industrial generado por las empresas vinculadas a la inversión extranjera directa operativas en la Comunidad gallega a finales de 1990 (ver cuadro 57).

Merece destacar que Ferrol se ha comportado como una comarca muy poco atractiva para la inversión extranjera directa. En efecto, esta comarca cuenta tan sólo actualmente con tres plantas industriales participadas por inversores foráneos, lo que supone el 1,4 por ciento del total actualmente funcionando en Galicia, y solo el 0,9 por ciento del empleo total generado por el conjunto de las empresas con participación extanjera. Además, en los últimos años, y a pesar de la puesta en marcha de numerosas medidas encaminadas a favorecer las inversiones

nacionales y extranjeras, subvencionando los proyectos hasta en un 75 por ciento, el número de empresas con capital extranjero que se han instalado hasta el momento en la comarca ferrolana son dos. "Tilestone", fué uno de los proyectos de mayor envergadura instalados acogiéndose a las ventajas facilitadas por la Z.I.D. La factoría, instalada en Narón, inició su actividad productiva en el mes de septiembre de 1991, generando un total de 120 puestos de trabajo directos. "Polipropileno de Galicia", promovida por empresarios de origen gallego residentes en Argentina y Venezuela, es otro de los proyectos que se ha hecho realidad al amparo de las subvenciones acogidas a la Zona Industrial en Declive de Ferrol. La fábrica, ubicada también en Narón, ha comenzado sus actividades dando empleo a 84 trabajadores. Tras el fracaso del proyecto de la "Sociedad Italiana del Vidrio", queda la esperanza de que la firma Argentina "Maffezini" se instale definitivamente en San Sadurniño, ocupando una superficie de 16.000 metros cuadrados. La empresa invertirá para ello doscientos millones de pesetas, originando 96 empleos para la elaboración de productos químicos.

A la vista de todos estos datos resulta evidente que la Z.I.D. de Ferrol ha sido un fracaso, al menos en cuanto a la atracción de inversores extranjeros. Según datos facilitados por la Dirección Xeral de Incentivos Económicos de la Xunta de Galicia, en los últimos tres años si se llevan a cabo todos los proyectos aprobados se crearán sólo 1.592 puestos de trabajo. Las razones aducidas por los empresarios para no invertir en la comarca ferrolana son los siguientes:

a). El clima laboral reinante. Se detecta una alta conflictividad social, con organizaciones sindicales muy reivindicativas y fuertemente arraigadas en toda la comarca (El Correo Gallego. 23-05-1991, p. 30). Esta situación no favorece en nada la atracción de capital extranjero que busca, como es normal, comarcas estables y de escasa conflictividad laboral.

b). Insuficiencia de comunicaciones, escasez de servicios e insuficiente infraestructura portuaria. En efecto, los empresarios estiman que las instalaciones de ferrocarril son muy antiguas y con grandes limitaciones para el transporte pesado. Por otro lado, el puerto carece de almacenes cubiertos y de un tráfico regular de mercancías (Eco, 1991, número 1, p. 69).

A la vista de los resultados expuestos, podemos afirmar lo siguiente:

1). La concentración de la inversión extranjera directa en las comarcas urbanas más desarrolladas ha sido la tónica registrada en la industria gallega. Las siete comarcas urbanas más importantes de Galicia acaparan el 65 por ciento de las plantas industriales vinculadas a inversores extranjeros entre 1960 y 1991.

2). Las Areas Metropolitanas de Vigo y Coruña constituyen el principal foco de atracción de las inversiones extranjeras registradas en la industria gallega durante el período objeto

de estudio. Las ventajas del emplazamiento mayoritariamente metropolitano y urbano preferidos por los inversores extranjeros son múltiples y variados: diversidad de cualificaciones profesionales y de mano de obra, proximidad a empresas proveedoras o demandantes de sus productos, la accesibilidad a los medios de comunicación y transmisión de informaciones, la disponibilidad de captial físico y cultural y la aptitud respecto a los sistemas de transportes.

Las ciudades gallegas del litoral, como bien señala Pedro Arias, **han tenido en sus condiciones portuarias naturales un apoyo decisivo para su industrialización naciente** (Arias Vera, P. 1988, p. 76). Esta misma aptitud ha favorecido su urbanización y consecuentemente la formación de dos áreas metropolitanas con gran capacidad para atraer inversiones extranjeras directas. Inversiones que por otro lado tienden a localizarse en las periferias metropolitanas y urbanas, dentro de un área de gran accesibilidad. En este sentido, el eje Vigo-Porriño se presenta como uno de los más dinámicos y atractivos para los inversores extranjeros que operan en la industria gallega.

En definitiva, las áreas con mayor grado y nivel de desarrollo económico han primado sobradamente en la elección de la ubicación de la plantas industriales vinculadas al capital extranjero. Hecho este que confirma la tesis sostenida por algunos autores (Cantwell, J. 1988, p. 19), de que si una zona geográfica se llega a constituir en un lugar crecientemente atractivo para la producción, favorecerá no sólo a la

producción doméstica de sus propias empresas, sino también a la producción internacional de otras.

3). La inversión industrial promovida por inversores extranjeros en los municipios gallegos no urbanos está orientada básicamente hacia la explotación de recursos naturales. Lógicamente, y de manera preferente, en las villas y áreas rurales se localizan las plantas relacionadas con la energía, la extracción de minerales y rocas y en buena medida las plantas dedicadas a la elaboración de productos alimenticios, fundamentalmente las de productos lácteos. Ramas estas muy propias de espacios rurales donde radican las materias primas utilizadas en los procesos de fabricación. En este sentido, el modelo espacial del despliegue de la inversión industrial extranjera en la Galicia rural se ajusta ampliamente a las previsiones contempladas en las teorías clásicas de la localización industrial (Precedo Ledo, A. 1988). Los análisis de especialistas como Weber, Isard o Hamilton (Hamilton, F.E.I. 1985, pp. 41-67), encajan perfectamente en los hechos concretos que estamos comentando. En efecto, las actividades industriales participadas por inversores extranjeros en los que el coste del transporte de las materias primas es muy elevado en relación al valor de las mercancías trasladadas, tienden a localizarse en los lugares donde están las materias primas. Allí se transforman, al menos en sus fases iniciales, lo que da lugar a incipientes elementos de industrialización. El producto así transformado es mucho más barato de transportar a los mercados de consumo. No cabe duda, de que si otros factores fueron favorables, tales como la tecnología, la calidad empresarial,

las instituciones públicas, la no excesiva competencia de otros aprovisionamientos alternativos y la relativa proximidad a mercados urbanos importantes, esta incipiente industrialización podría ampliarse a otras fases productivas más complejas y completas.

En consecuencia, la mayoría de las plantas industriales participadas por inversores extranjeros operantes en Galicia, están localizadas preferentemente en áreas urbanas. Tal prioridad se canaliza en la línea sugerida por algunos autores para el conjunto del Estado español (Gómez Muñoz, R. 1988, pp. 92-95). Las plantas industriales vinculadas a inversores extranjeros aparecen pues repartidas entre las dos categorías funcionales mencionadas (urbana y rural). Se conjugan, sin duda, las ventajas derivadas de la cercanía de los inputs primarios, con los de la proximidad de los grandes centros de consumo, aprovechando oportunamente las posibilidades que ofrecen las economías de aglomeración.

2.5. DISTRIBUCION DEL EMPLEO

La creación de puestos de trabajo constituye una de las aportaciones más valiosas que traen consigo las inversiones extranjeras. Para evaluar el empleo industrial dependiente de las empresas con inversión extranjera se han tenido en cuenta únicamente las empresas actualmente en funcionamiento vinculadas al capital extranjero entre 1960 y 1991.

Del análisis del cuadro 54 que se acompaña se desprende que

C.54. EMPRESAS INDUSTRIALES CON PLANTAS EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA OPERATIVAS EN 1991

SECTORES	NÚMERO DE EMPREAS	%	NÚMERO DE TRABAJADORES	%	TAMAÑO T/E	FACTURACIÓN (millones de pesetas en 1990)	%
01. Agua y energía	3	1,6	638	2	212,6	78180	10,2
02. Industrias Extractivas	21	11,7	1775	5,8	85	16730	2,18
03. Metalurgia e Industria Aluminio	8	4,4	3144	10,3	393	118300	15,44
04. Construcciones mecánicas	9	5	1820	5,9	202,2	23028	3
05. Const. automóviles y motores	2	1,1	7732	25,4	3866	227339	29,67
06. Const. Aparatos Eléctricos	6	3,3	1516	4,9	252,6	14878	1,94
07. Química y productos plásticos	23	12,8	2901	9,5	126,1	54846	7,16
08. Alimentación y bebidas	73	40,7	7586	24,9	103,9	168210	21,95
09. Construcción e inmobiliarias	12	6,7	1335	4,3	111,2	33754	4,4
10. Materiales construcción	10	5,5	712	2,3	71,2	12617	1,65
11. Transformación de la madera	8	4,4	1083	3,5	135,3	17074	2,23
12. Artes gráficas	1	0,5	108	0,3	108	331	0,04
13. Piel, cuero y confección	3	1,6	80	0,2	26,6	905	0,12
TOTAL	179	100	30430	100	170	766192	100

FUENTE: Fomento de la Producción; Alimarket; 500 primeras empresas de Galicia y elaboración propia.

tres sectores económicos muy pujantes en la coyuntura económica actual (construcción de vehículos, alimentación e industria química), acaparan el 60 por ciento del empleo total acumulado en las empresas con participación extranjera. El resto del empleo se distribuye equitativamente entre los distintos sectores que se recogen en el cuadro 54. Como dato significativo, merece destacar, según se especifica en el cuadro 56, que las grandes empresas, como es natural, concentran la mayor parte de la inversión y del empleo. Concretamente las doce grandes empresas industriales con más de 500 trabajadores, vinculadas con la inversión extranjera directa, proporcionan empleo a más de 16.000 personas en Galicia, lo que supone casi el 53 por ciento del empleo total ligado a empresas industriales con participación extranjera. Esta situación se debe, en parte, al papel desempeñado en Vigo por la multinacional francesa "Citroën Hispania", que en solitario proporciona empleo directo a 7.500 personas, es decir casi un 25% del empleo total generado por la inversión extranjera directa en la industria gallega. Las otras empresas industriales, con más de 500 empleados vinculadas a la inversión extranjera directa pueden verse en el cuadro 56 que se adjunta.

En conjunto, las medianas y grandes empresas representando algo más de un tercio del conjunto de sociedades participadas ocupaban en 1990 a más de 26.000 trabajadores en la industria gallega. Con ello, este tipo de sociedades aglutinan en torno al 87% del empleo total creado por las empresas industriales relacionadas con la inversión extranjera directa.

C.55. EMPRESAS VINCULADAS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO SEGÚN TAMAÑO DE LAS EMPRESAS EN 1990

TAMAÑO	Nº DE EMPRESAS	%	EMPLEO	%	FACTURACIÓN	%
0 - 100	114	63,69	4049	13,31	63778	8,33
101 - 500	53	29,61	10368	34,07	199680	26,06
> 500	12	6,7	16013	52,62	502724	65,61
TOTAL	179	100	30430	100	766192	100

FUENTE: elaboración propia

C.56. EMPRESAS INDUSTRIALES CON MAS DE 500 TRABAJADORES EN GALICIA VINCULADAS CON LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. OPERATIVAS EN 1991.

EMPRESA	EMPLEO 1990		FACTURACIÓN 1990	
	Nº	%	IMPORTE	%
PETROLIBER (REPSOL)	590	1,93	78000	10,18
ALUMINIO ESPAÑOL	1060	3,48	50000	6,53
ALUMINA ESPAÑOLA	725	2,38	26105	3,41
ALUMINIO DE GALICIA	579	1,9	22290	2,91
IND. MECÁNICAS DE GALICIA	714	2,34	10817	1,41
COTROËN HISPANIA	7500	24,64	224639	29,32
LABAUTO IBÉRICA	520	1,7	3000	0,39
S.E. CARBUROS METÁLICOS	705	2,31	17500	2,28
SAPROGAL	570	1,87	21450	2,8
LARSA	900	2,95	14000	1,83
PESCANOVA	1300	4,47	30867	4,03
PESQ. ESP. BACALAO	850	2,79	4056	0,53
DOCE EMPRESAS	16013	52,62	502724	65,62
RESTO EMPRESAS	14417	47,38	263468	34,38
TOTAL	30430	100	766192	100

FUENTE: Fomento de la Producción, 1991 y elaboración propia

Si analizamos la distribución del empleo por comarcas y tomamos como referencia la división comarcal diseñada por Andrés Precedo Ledo, observamos que las comarcas de Vigo y Coruña absorben más del 70 por ciento del total. Individualmente la comarca de Vigo concentra más de 15.000 empleos, lo que supone el 50% del empleo industrial total generado en Galicia por empresas participadas por inversores extranjeros. La relevancia de éstas en cuanto al volumen de puestos de trabajo es evidente. Según el estudio dirigido por el profesor Precedo Ledo, el empleo industrial del Area Metropolitana de Vigo alcanza la cifra de 43.399 trabajadores (Precedo Ledo, A. 1988, pp. 78-185). Esto nos permite afirmar que las empresas con capital extranjero aportan el 35% del empleo industrial existente en el conjunto metropolitano. Parecido comportamiento se da en la metrópoli coruñesa, donde el citado profesor contempla en su estudio, la existencia de casi 25.000 empleos en la industria (Precedo Ledo, A. 1990, p. 140), con lo que el 25% de estos trabajadores, según nuestros datos, trabajan en empresas participadas por inversores extranjeros.

La comarca de La Coruña ocupa al 20,6% de los trabajadores empleados en empresas con participación extranjera. Este porcentaje se sitúa 29 puntos por debajo del nivel de empleo alcanzado por la comarca viguesa. Esta excesiva concentración del empleo en la comarca de Vigo resulta muy peligrosa en el caso de producirse el cierre de "Citroën". En Vigo, el papel de esta empresa ha sido decisivo en la dinamización económica y

C.57 DISTRIBUCION COMARCAL DE LAS PLANTAS INDUSTRIALES VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 y 1991. PLANTAS OPERATIVAS EN 1991.

COMARCAS	PLANTAS INDUSTRIALES		EMPLEADOS		EMPLEO/PLANTA
	Nº.	%	Nº.	%	
FISTERRA	8	3,75	661	2,17	82,6
BERGANTIÑOS	3	1,41	17	0,05	5,6
CORUÑA	39	18,39	6.298	20,69	161,4
BETANZOS	3	1,41	313	1,02	104,3
EUME	1	0,47	6	0,01	6,0
FERROL	3	1,41	273	0,89	91,0
T. ORTIGUEIRA	2	0,94	83	0,27	41,5
SANTIAGO	5	2,35	210	0,69	42,0
ORDES	0	0,00	0	0,00	0,0
ARZUA E MELIDE	1	0,47	14	0,04	14,0
VEIGA DO SAR	3	1,41	267	0,87	89,0
TERRA DE NOIA	7	3,30	97	0,31	13,8
AROUSA NORTE	5	2,35	136	0,44	27,2
AROUSA SALNES	6	2,83	378	1,24	63,0
PONTEVEDRA	11	5,18	826	2,71	75,0
REDONDELA	1	0,47	46	0,15	46,0
VIGO	59	27,70	15.020	49,35	254,5
O ROSAL	1	0,47	15	0,04	15,0
O CONDADO	2	0,94	92	0,30	46,0
DEZA	1	0,47	11	0,03	11,0
TABEIROS	1	0,47	10	0,03	10,0
VIVEIRO	3	1,41	1.859	6,10	619,6
VAL DO MASMA	1	0,47	4	0,01	4,0
VAL DO EO	2	0,94	67	0,22	33,5
LUGO	8	3,77	588	1,93	73,5
SARRIA	2	0,94	88	0,28	44,0
TERRA CHA	7	3,30	359	1,17	51,2
MONTERROSO	0	0,00	0	0,00	0,0
MIÑOUTO	3	1,41	110	0,36	36,6
VAL DE LEMOS	1	0,47	30	0,09	30,0
O CAUREL	1	0,47	71	0,23	71,0
FONSAGRADA	0	0,00	0	0,00	0,0
OS ANCARES	1	0,47	452	1,48	452,0
ORENSE	10	4,69	1.272	4,18	127,2
ARENTEIRO	2	0,94	73	0,23	36,5
RIBEIRO	0	0,00	0	0,00	0,0
CELANOVA	1	0,47	45	0,14	45,0
LIMIA	0	0,00	0	0,00	0,0
LIMIA BAIXA	1	0,47	22	0,07	22,0
TRIVES	1	0,47	26	0,08	26,0
VALDEORRAS	5	2,35	345	1,13	69,0
BOLO	1	0,47	212	0,69	212,0
VAL MONTERREY	1	0,47	34	0,11	34,0
TOTAL	213	100,00	30.430	100	142,8

División comarcal de Andrés Precedo Ledo.

Fuente: Elaboración propia.

C.58. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR PROVINCIAS EN 1990. EMPRESAS CON PLANTAS INDUSTRIALES VINCULADAS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN GALICIA

PROVINCIAS	PLANTAS INDUSTRIALES		EMPLEO		% TOTAL PROVINCIAL DE LA POBLACIÓN ASALARIADA EN LA INDUSTRIA
	Nº	%	Nº	%	
CORUÑA	80	37,6	8375	27,52	9,83
LUGO	29	13,6	3628	11,92	14,71
ORENSE	22	10,3	2029	6,68	4,59
PONTEVEDRA	82	38,5	16398	53,88	17,45
TOTAL	213	100	30430	100	12,51

FUENTE: elaboración propia

urbana de la ciudad. Ha llegado a representar en torno a la mitad del movimiento inversor y del empleo del área urbana (Arias Vera, P. 1988, p. 68). El liderazgo industrial de Vigo está, por tanto, estrechamente relacionado con la supremacía industrial de "Citrioën". El empuje inversor más acentuado de la empresa tuvo lugar en el segundo quinquenio de los setenta, alcanzando en 1979 los 10.540 trabajadores (Fernández Leiceaga, X. 1991, p. 817). A principios de los 80 la empresa francesa inició un cierto desvanecimiento, reduciendo progresivamente su plantilla en más de 3.000 empleados entre 1979 y 1990, afectando sensiblemente al conjunto de la comarca. A la dimensión de "Citroën", tenemos que añadir la de otras dos empresas participadas por inversores extranjeros: "Pescanova" e "Industrias Mecánicas de Galicia". En su conjunto las tres empresas citadas concentran el 63 por ciento del empleo total generado en la comarca por empresas con capital foráneo.

En cuanto a la distribución del empleo por países, señalar que las empresas participadas por Francia, EE.UU. y Reino Unido ocupan al 71% del total de trabajadores empleados en unidades productivas industriales instaladas en Galicia con participación de inversores extranjeros. Las empresas con capital francés se colocan a la cabeza, muy por encima del resto, al proporcionar empleo al 52% del total, equivalente a casi 15.500 trabajadores. Estos datos resultan reveladores, por sí solos, de la importancia desempeñada por el capital extranjero en la participación de proyectos industriales de gran envergadura, especialmente en aquellos promovidos por el capital francés.

C.59. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL POR PAISES. EMPRESAS VINCULADAS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA OPERATIVAS EN GALICIA EN 1991

	EMPRESAS PARTICIPADAS		EMPLEO 1990		TAMAÑO MEDIO DE LAS EMPRESAS T/E
	Nº	%	Nº	%	
Alemania	10	5,59	1115	3,66	111,5
Belgica	5	2,79	295	0,97	59
Canadá	3	1,67	1342	4,41	447,3
Francia	52	29,05	15478	50,86	297,6
Holanda	3	1,67	205	0,67	68,3
Italia	9	5,03	832	2,73	92,4
Japón	5	2,79	330	1,08	66
Noruega	14	7,82	410	1,35	29,2
Portugal	8	4,47	234	0,77	29,2
R. Unido	17	9,5	2677	8,8	157,4
Sudáfrica	6	3,35	1643	5,4	273,8
Suecia	5	2,79	1099	3,61	157
Suiza	4	2,23	334	1,1	83,5
U.S.A.	21	11,73	3533	11,61	168,2
A. Latina	12	6,7	533	1,75	44,4
O. Paises	5	2,79	370	1,22	74
TOTAL	179	100	30430	100	170

FUENTE: elaboración propia

Mientras tanto, el capital procedente de Latinoamérica, al frente de emigrantes gallegos, se ha instalado en un total de 12 empresas que proporcionan empleo a 533 personas, un 1,7% del total. Cifras reducidas que ponen de manifiesto el temor y el desconocimiento para promover proyectos industriales viables en nuestra Comunidad. Si bien este tipo de inversores cuentan con abundantes recursos financieros, prefieren invertir en otras comunidades del Estado español y no precisamente en la industria, sinó más bien en la hostelería y el comercio al objeto de garantizar la rentabilidad de las inversiones que se llevan a cabo.

En definitiva, las empresas vinculadas al capital extranjero tienen una destacada importancia en la actividad industrial que se desarrolla en Galicia, teniendo en cuenta que concentran el 12,5% de la población total asalariada en la industria gallega en 1990.

3. PENETRACION SECTORIAL

Pretendemos en este apartado conocer cada una de las empresas extranjeras que operan en los distintos sectores económicos, así como descubrir las estrategias seguidas por diferentes grupos empresariales extranjeros establecidos en Galicia. Esto nos permitirá analizar cuáles han sido las pautas generales que caracterizan al capital extranjero en la industria y, al mismo tiempo, estudiar las implantaciones más importantes habidas en cada sector.

3.1. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

Bajo esta clasificación general estudiamos no sólamente las empresas dedicadas a la extracción minera, sinó además aquéllas dedicadas a la extracción y tratamiento de minerales y materiales para la construcción. Así pués, en este apartado ofrecemos al lector un análisis detallado de las empresas extractivas operantes en Galicia participadas por inversores extranjeros.

3.1.1. ANTECEDENTES HISTORICOS

La explotación de algunos yacimientos de minerales existentes en Galicia eran ya perfectamente conocidos por los distintos pueblos que llegaron a Galicia a lo largo de la historia. Los diversos testimonios históricos existentes acreditan que la explotación de recursos minerales de Galicia se remonta ya, a antes de la estancia de los romanos en esta

región. Al parecer, según las investigaciones de algunos autores (Parrilla, F. 1974, p. 7), los fenicios conocían ya los yacimientos de estaño, los cartagineses el plomo, cobre, oro y estaño. Sin duda alguna, los romanos explotaron intensamente la riqueza aurífera de los ríos más importantes de Galicia, encontrándose numerosas huellas de sus excavaciones en diversos puntos de Galicia, así como abundantes referencias de sus actividades en los escritos de Plinio, Tito livio y Estrabón.

Pero el gran desarrollo de las explotaciones mineras en Galicia, por parte de empresas extranjeras, tuvo lugar a finales del siglo XIX y principios del XX, al amparo de la Ley de Minas de 1869. Esta Ley, extremadamente liberal, ya que estableció el principio de la concesión de las minas a perpetuidad, tanto a nacionales como a extranjeros, con la única condición de pagar el correspondiente canon al Estado (Vicens Vices, J.; Nadal Oller, J. 1959, p. 590). La aplicación de esta Ley, puso en manos del capital extranjero los mejores y más rentables yacimientos mineros existentes en Galicia. Estas circunstancias explican que a principios del siglo XX las principales empresas mineras que operaban en Galicia eran extranjeras según se desprende del estudio realizado por F. Parrilla. Durante ese período los yacimientos de hierro más importante existentes en Galicia eran explotados por las sociedades "The Vivero Iron Ore Co. Ltd.", de Inglaterra y por la "Sociedad Franco Española de Minas" con capital mayoritariamente francés. Además, la inglesa "Monte Oro Co.", controlaba los yacimientos auríferos. Las importantes minas de estaño ubicadas en Silleda, Lousame y Arnoia eran explotadas

por la gala "Societé Française d'Etain", y por las inglesas "The San Finx Tin Mines Ltd." y "The Arnoya Mines". Del mismo modo las piritas arsenicales existentes en Castro de Rey eran también extraídas por ingleses. En el terreno del cobre, los yacimientos de Cerdedo correspondían a la compañía inglesa "Morris Hull Co.", mientras que numerosas empresas francesas e inglesas investigaban extensas zonas de las provincias gallegas (Parrilla, F. 1974, pp. 74-77).

A finales del siglo XIX, se aceleran por tanto las explotaciones recurriendo ya a máquinas excavadoras para la extracción del mineral. Así, según comenta Villar Granjel, en sus cartas sobre Galicia, la sociedad inglesa "The Santa Cruz Sulphur and Copper Company", adquiere una mina en Santa Cruz de Moeche, y hace uso de una máquina perforadora, arrancando en ocho meses 1.200 toneladas de pirita ferro-cobriza que, en carretas del país, se lleva a Neda, para su exportación a Newcastle y Glasgow. De la mina María del Carmen, de Conxo, se sacan 150 toneladas de pirita ferro-cobriza, para practicar ensayos industriales en Inglaterra (Villar Granjel. 1914, p. 251).

Abundante información sobre la presencia de empresas extranjeras en la minería gallega a finales del XIX, aparece recogida en un informe sobre la estructura de la minería en Galicia, elaborado por el Consulado Británico en La Coruña. La citada fuente afirma que la compañía alemana "The Vivero Iron Ore Co.", con 400 empleados explotaba varios filones de hierro próximos a la localidad de Viveiro. Comenzó a exportar mineral

a Rotterdam en 1899, estimando que la cantidad extraída anualmente era superior a 125.000 toneladas. Refiriéndose a otras minerías existentes, el informe señala que la empresa belga "Colonial Industrial Co." de Bruselas contaba con minas en Parga, Baamonde y en Ponte do Porco, localidad cercana a Betanzos. Las minas de estaño y wolfran ubicadas principalmente en la zona centro oeste de Galicia, especialmente en el destrito de Noia, eran ya explotados, por entonces, por las compañías británicas "San Finx Tin Mines" y "Siden Tin and Wolfran Mines", cuyo capital social ascendía, según el informe, a 71.000 libras esterlinas en participaciones de a una. Todo el mineral que se extraía de estas minas se exportaba íntegramente a Alemania y a Inglaterra. Ya finalizando el siglo XIX, una compañía belga adquiere varias concesiones en Ferrol para explotar unas minas de Piritas auro-arsénicas. Refiriéndose a los yacimientos auríferos el informe que estamos siguiendo señala que además del trabajo de la arena aurífera de las orillas del Sil, minas ya beneficiadas por los romanos, han sido continuados estos quehaceres en Carballo, Finisterre y La Coruña, por una compañía inglesa, la "English Sagasta Mining Co.", aúnque la producción no es muy abundante (Diplomatic And Consular Repports, 1900, p. 10).

Otra de las fuentes escritas con abudante documentación sobre la minería gallega y donde se pueden encontrar datos muy interesantes sobre la actividad desarrollada por las empresas extranjeras, son las "Cartas sobre Galicia", de Villar Granjel. Este autor señala que la sociedad alemana "The Vivero Iron Ore Co." explotaba principalmente las minas sitas en el monte

Silvarosa y en el término de Choupin. Esta empresa, señala Granjel comenzó sus trabajos en 1902, con una producción de 96.000 toneladas, alcanzando en 1911 una producción de 108.000 toneladas de mineral (...). En Orense la Compañía "The Arnoya Mines" explota las minas (...) en Arnoia, ayuntamiento de Gomesende y Eirás. Esta sociedad ha construido una estación generatriz, un canal de desagüe y un canal de admisión, con las compuertas correspondientes. En Pontevedra, sigue describiendo el autor existen en explotación dos minas de wolfram (...). Las primeras, a la orilla del río Deza, pertenecen a la sociedad inglesa "The San Finx Tin Mines"; se hallan algo abandonadas. La mina angelita, en cambio, perteneciente a la misma sociedad es objeto de explotación activa (Villar Granjel. 1914, p. 254-257).

Además de las empresas que acabamos de enumerar, operaban en Galicia a principios de siglo otras de menor tamaño constituídas también con capital extranjero y muy distribuídas por toda la geografía gallega. Así, varias minas de estaño y wolfram ubicadas en los montes de Avión, Beariz, Irixo y Boborás fueron explotadas por algún tiempo por las compañías "The Carballino Godl. and Arsenio N.L." de Londres y la francesa "Societé de Leiro S.A.". Desde el año 1909 y hasta 1914, estas dos compañías estuvieron realizando, además, intensas investigaciones en diversos municipios de la provincia de Orense, especialmente en Carballiño, Avión, Ribadavia y Maside. La investigación fué orientada principalmente siguiendo las huellas dejadas por los antigüos trabajos mineros realizados en la época de los romanos. Los vestigios de las

antíguas explotaciones todavía se pueden contemplar hoy en las zonas de Lago (Maside), Rivas (Irixo), Larouco y Madarnás (Carballiño). Se trataba con estos estudios de encontrar yacimientos lo suficientemente rentables con un contenido interesante en oro y plata (C.E.S.S.C.C. 1976, p. 103)

Como hemos podido comprobar, la minería gallega hasta alcanzar el primer tercio del siglo XX se caracteriza por por una producción orientada hacia el mercado extra-regional (Sequeiros Tizón, J. 1986, p. 14), producción que estaba controlada por empresas donde el capital francés, inglés y alemán era el dominante. Concretamente, tal y como ya se ha ido indicando, los yacimientos gallegos de wolframio y otros minerales fueron intensamente explotados desde el siglo XVIII por ingleses y franceses sucesivamente. En este sentido podemos decir, que las incursiones llevadas a cabo por las empresas extranjeras durante este período tenían más bien un carácter de rapiña coyuntural y espóradica que de explotación sistemática y permanente de los recursos mineros existentes en la región. En efecto, habrá que esperar a los años setenta, para que entren definitivamente grandes multinacionales en la minería del cobre, plomo, zinc, y del estaño para que se estabilice la producción minera en nuestra Comunidad.

En definitiva, la penetración de empresas extranjeras en la minería gallega no es un hecho reciente sino más bien antiguo que se remonta al siglo XVIII, acelerándose la misma en el último tercio del siglo XIX al entrar en vigor la Ley de Minas de 1869.

3.1.2. SITUACION ACTUAL: VISION DE CONJUNTO

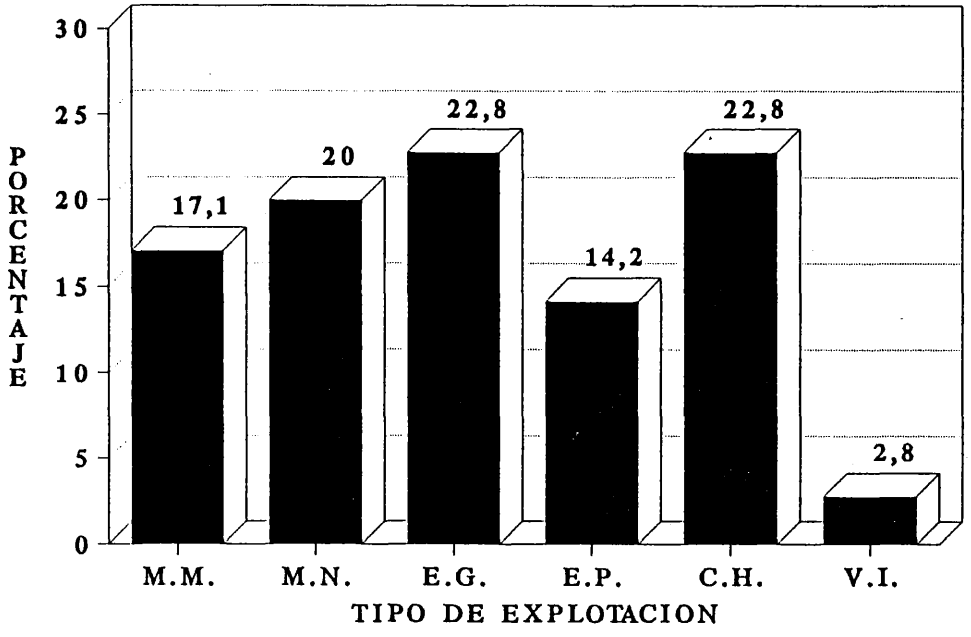
Como hemos tenido ocasión de comprobar, la presencia de empresas extranjeras en la minería gallega ha sido una constante desde el siglo XVIII hasta nuestros días. Sin embargo, la entrada masiva de las grandes compañías multinacionales que conocemos hoy en día se efectúa entre 1960 y 1975. Durante este último año, según datos facilitados por el Ministerio de Industria, un total de 11 compañías extranjeras participaban en la investigación minera del subsuelo gallego. De tal modo que esta labor, enormemente costosa y todavía incompleta, se materializó, con la entrada de grandes grupos a lo largo de toda la década de los setenta, adquiriendo los yacimientos más dinámicos y rentables existentes en Galicia. Muchos ya han sido abandonados, especialmente los yacimientos de minerales metálicos, debido a su escasa rentabilidad y a la baja cotización que experimentan ciertos metales en los mercados internacionales. No obstante, la penetración de grupos extranjeros continúa durante los años 80, dirigiéndose, sobre todo, hacia la explotación de pizarras y granitos, donde irrumpe con fuerza el capital francés e italiano, así como a la adquisición de canteras para fabricar cemento y hormigón.

La evolución seguida por el capital extranjero en la minería gallega desde 1960 hasta nuestros días está marcada, como se aprecia en la gráfica por la clara supremacía del capital francés. Este participa durante este período en un total de 17 empresas que desarrollan actividades variadas relacionadas con

G.67. DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN LAS EMPRESAS EXTRACTIVAS QUE OPERAN EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990

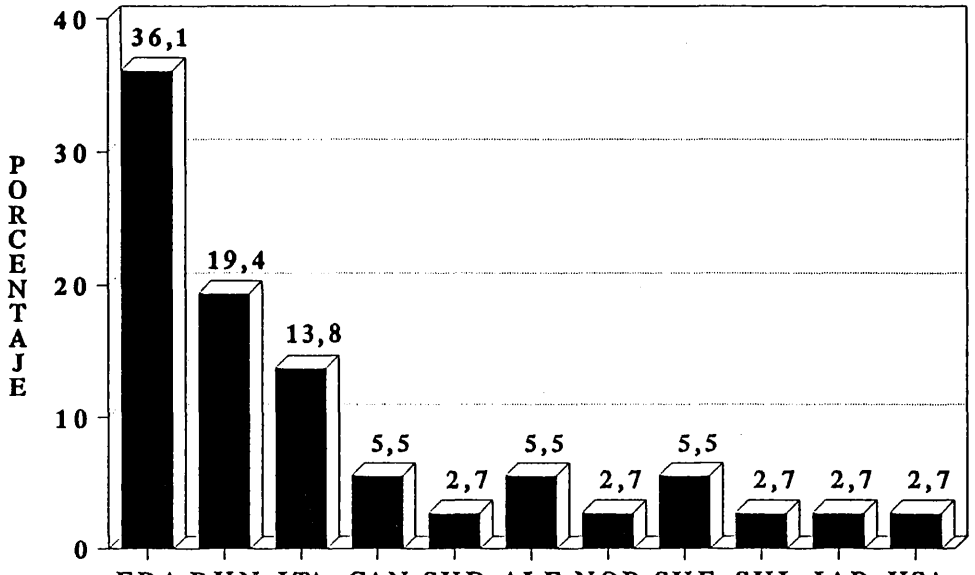
M.M.:MINERIA METALICA, M.N:MINERIA NO METALICA

E.G: EXPLOTACION DE GRANITOS; E.P. :EXPLOTACION PIZARRAS C.H.: CEMENTO Y HORMIGON; VI: VIDRIO



FUENTE: elaboración propia

G.68. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA EXTRACCION Y TRATAMIENTO DE MINERALES Y ROCAS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

la extracción de diversos metales, pizarras, granitos y explotación de canteras para producir cemento y hormigón. De esta manera cerca del 40 por ciento de las empresas extranjeras con centros productivos en Galicia durante el período objeto de estudio, estaban participadas por el capital francés. El resto de las empresas extranjeras, alrededor del 35%, están participadas mayoritariamente por ingleses e italianos. Estos últimos concentran prácticamente la totalidad de sus inversiones en la extracción y transformación de granito y pizarras, mientras que los ingleses dirigen sus inversiones hacia aquellas empresas dedicadas a la extracción de minerales metálicos y a la fabricación de cemento y hormigón.

En cuanto a la distribución de la inversión extranjera directa registrada durante el período 1960-1990, conviene señalar que más de las dos terceras partes de la inversión se ha destinado a la extracción y transformación de minerales y rocas ornamentales, absorbiendo el 74% de la inversión. El resto se dirige prácticamente en su totalidad, a la adquisición de canteras para producir cemento y hormigón.

Los datos de que disponemos confirman que en 1991 un total de 31 empresas extractivas, participadas por grupos extranjeros, contaban con unidades productivas en la Comunidad gallega. El conjunto de estas empresas proporcionaban empleo en 1990 a 2.487 trabajadores, alcanzando una facturación global superior a los 33.800 millones de pesetas. La mayor parte del empleo (54%) se concentra en las empresas con capital francés y canadiense. El resto aparece muy repartido entre las distintas

empresas, tal y como veremos más adelante. Una característica común a señalar en este sentido, es el reducido número de trabajadores empleados en cada unidad productiva. Exceptuando el caso de "Exminesa", que proporcionaba empleo en 1990 a más de 450 trabajadores, el resto de las empresas tienen plantillas laborales muy reducidas, superando en raras ocasiones los cien trabajadores. Una relación completa del empleo y facturación de cada una de las empresas con capital extranjero que operan en este sector pueden verse en los apartados siguientes.

3.1.3. EXTRACCION DE MINERALES

Indicábamos al principio de este capítulo, que la entrada de los grandes grupos multinacionales, en la minería gallega, se producía especialmente en la década de los setenta. En efecto, en 1975, la multinacional británica "Rossenthal", tenía ya una presencia realmente enorme, controlando gran parte de los yacimientos de caolín. A través de su filial "Caolines de Lage S.A." explotaba los yacimientos situados en Laxe y Burela. La empresa "Rio Tinto Minera", que inicialmente se denominaba "Rio Tinto Patiño" es una de las compañías mineras más importantes de las que operan en España. Sus actividades en Galicia comienzan a partir de 1975, con la explotación de una mina de cobre ubicada en los municipios de Pino y Touro. Posteriormente irá ampliando su presencia en Galicia crando una empresa filial, "Caolines de Vimianzo", con la finalidad de explotar los yacimientos de caolín existentes en la zona.

Durante once años, los filones de cobre situados en los

municipios de Touro y Pino fueron explotados intensamente. La fuerte crisis que afecta a este metal provocó el cierre de las minas y la paralización de la producción. La explotación contaba en 1985, un año antes de su cierre, con 264 trabajadores alcanzando una producción bruta de 39.996 toneladas y un valor equivalente a 2.260 millones de pesetas. Sin embargo, esta mina cuenta con unas reservas cercanas a los 18 millones de toneladas brutas (IDEGA. 1990, p. 52), lo cual representa una interesante potencialidad ante las nuevas perspectivas que parece tomar el mercado.

La situación es mucho más favorable en la extracción de caolín. Este mineral está siendo extraído actualmente por "Caolines de Vimianzo", participada mayoritariamente por "Río Tinto Zinc". En el último ejercicio la empresa cifró el valor de su producción en 1.000 millones de pesetas, dando trabajo a 83 trabajadores en una zona económica muy deprimida.

"Richard Costain Hold" es otra de las multinacionales británicas que operan en la minería gallega. Esta empresa participa en el capital social de "Magnesitas de Rubian", que tiene activo un centro de producción subterráneo en el municipio lucense de Sarria. Esta mina se dedica a extraer magnesita para la obtención de óxido de magnesio, producto muy utilizado en la fabricación de componentes refractarios y fertilizantes, así como en la elaboración de ciertos alimentos para animales domésticos. Por todo, ello se trata de un mineral con grandes posibilidades de comercialización.

Otra empresa británica "Rossenthal" cuenta con instalaciones mineras en el norte de Lugo, a través de su filial "Explotaciones Cerámicas Españolas". Esta empresa extrae caolín en la localidad lucense de Bóveda (Cervo). Además cuenta con varios centros operativos en diversas regiones españolas al tratarse de una empresa domiciliada en Madrid y de ámbito operativo en todo el territorio nacional.

Como se puede apreciar, la presencia del capital inglés en la minería gallega es todavía notable. Menor importancia tiene la presencia de capital francés en la explotación de yacimientos minerales metálicos. Sin embargo, durante la década de los setenta y hasta mediados los años ochenta, una compañía francesa "Coparex Minera" explotó los mejores yacimientos de estaño y wolframio existente en Galicia. Así la firma "Coparex Minera", filial de la multinacional francesa del mismo nombre se encargó de explotar las minas ubicadas en Viana do Bolo, y en Santa Comba. Pero la crisis del estaño en octubre de 1985, provocó el cierre de varias minas propiedad de esta empresa en Santa Comba y Monte Neme, en Carballo y Malpica. A pesar de estas dificultades, todavía subsisten las minas de San Finx, en Lousame, también propiedad de la firma "Coparex". Estas minas, cuya explotación por el capital extranjero arranca ya del siglo XIX, atraviesa actualmente por grandes dificultades.

Una de las explotaciones mineras de mayor envergadura promovida por empresas extranjeras en Galicia se localiza en Rubiais, municipio lucense de Pedrafita do Cebreiro. Allí se encuentra el principal yacimiento de plomo y Zinc existente en

Galicia. Actualmente está siendo explotado por la empresa "Exploración Minera Internacional de España", filial de la multinacional canadiense "Cominco Ltd.". "Exminesa", se constituyó en el año 1964, con el objeto de explotar varias concesiones de plomo y zinc exixtentes en España. Las actividades en el centro de trabajo de Rubiais (Lugo), se inciaron en 1969 y hasta el año 1976 no funcionó a pleno rendimiento. En ese año la empresa tenía una plantilla de 495 trabajadores. El mineral extraído, una vez lavado y tratado en el mismo centro productivo, se envía a Asturias y posteriormente a Cartagena. La importancia de este yacimiento radica ya no sólo por la dimensión de sus instalaciones sino también por el número de trabajadores que ocupaba (452 en 1990), y por el volumen de su producción. Concretamente en 1990, la produccion de plomo en la mina de Rubiais supuso casi el 10 por ciento del total nacional (A.N.P. 1991). Este porcentaje se ha mantenido casi constante a lo largo de toda la década de los ochenta.

El agotamiento del filón y de las reservas actualmente en explotación hacen temer por la continuidad de la mina. Según fuentes de la propia empresa, es muy probable que a principios de 1992 se paralice la explotación, por agotamiento del mineral (La Voz de Galicia, 31-10-1991). En este sentido, conviene señalar que en el momento de iniciar la explotación de la mina, la empresa tenía previsto extraer entre 18 y 20 millones de toneladas de mineral. Las cantidades extraídas entre 1969 y 1990, no superan los 12 millones de toneladas, por lo que aún quedan por explotar cerca de ocho millones de toneladas, según

se recoge en un informe interno de la propia empresa (La Voz de Galicia, 31-10-1991).

Las intensas exploraciones que actualmente está llevando a cabo "Exminesa", tiene como finalidad encontrar oro y diversificar el campo de extracciones para llegar incluso a pizarras, calizas y diversos metales. Los trabajos de investigación que está llevando a cabo la empresa canadiense (presupuestados en 150 millones de pesetas), se concentran ahora en la búsqueda de oro en la sierra de O Caurel, tomando como referencia las explotaciones abandonadas por los romanos. A pesar de concentrar su actividad en Lugo, "Exminesa", opera también en Sada, donde cuenta con una pequeña explotación cedida en régimen de concesión a su filial "Exploraciones Mineras del Cantábrico".

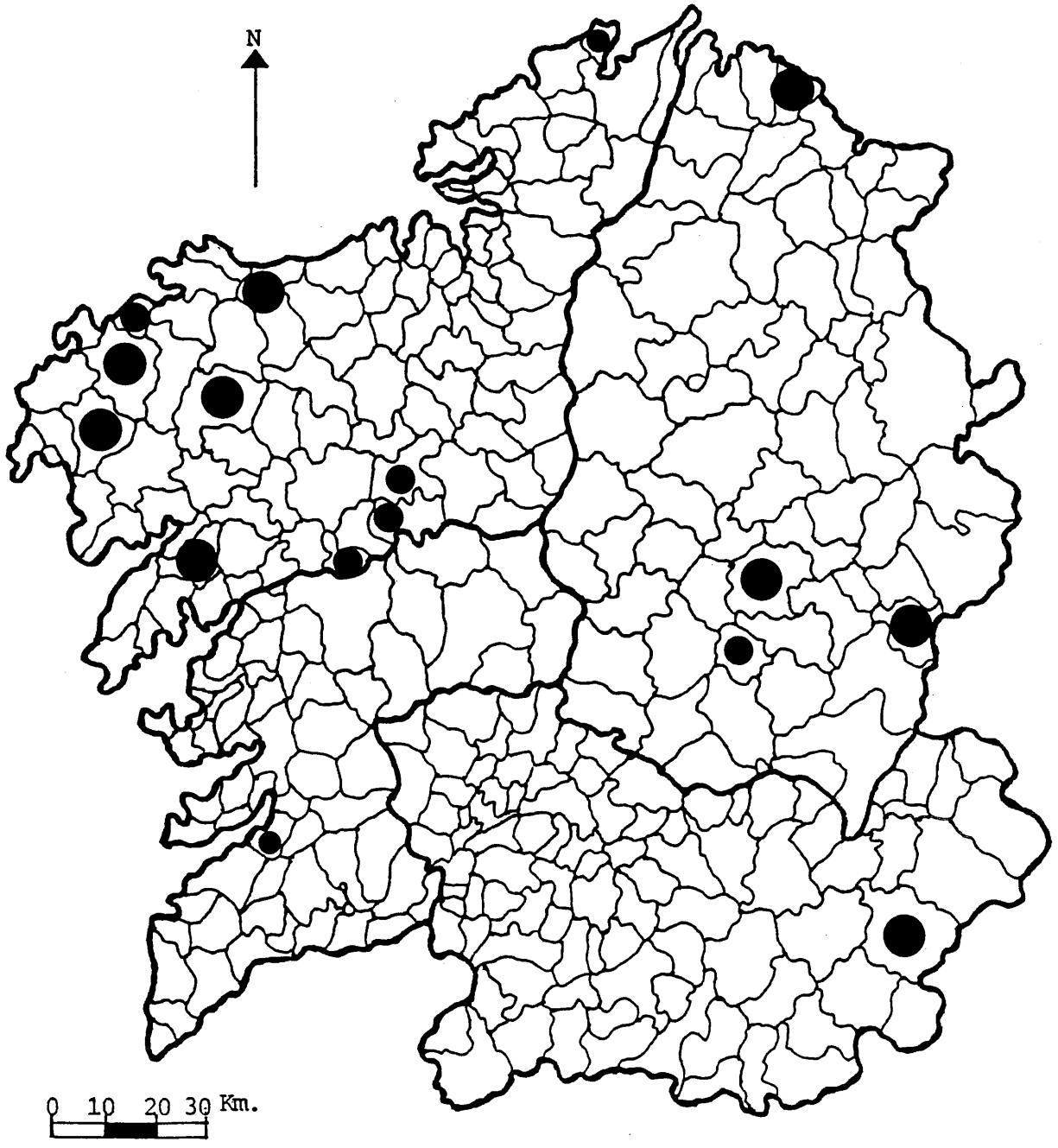
El capital extranjero también está presente en la explotación de cuarzo. Galicia es una importante productora de este mineral, acaparando el 40% de la producción española (M.I.E. 1986). Actualmente existe una empresa con capital extranjero que se dedica a extaer en Galicia este tipo de mineral no metálico. Se trata de "Explotaciones de Rocas Industriales y Mineras", filial del grupo noruego "Norvakts Ind.". La citada empresa cuenta con yacimientos en Carballo, Dumbría y en o Pico Sacro (Minas Serrabal y El Castillo). Este mineral es un input importante en la fabricación de vidrio, siendo además muy utilizado para la obtención de ferrosilicio y silicio metal.

C·60. EXTRACCION DE MINERALES. EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERANTES EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960-1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
CAOLINES DE LAGE, S.A	COR	LAXE	C	ROSSENTHAL T.Z.	R.UNIDO	79	32	380
CAOLINES DE VIMIANZO	COR	VIMIANZO	C	R.T.Z. CORPORATION	R.UNIDO	80	83	1000
COPAREX MINERA,SA (**)	MAD	VIANA B.	O	COPAREX CORP.	FRANCIA	98	212	2120
COPAREX MINERA,SA (**)	MAD	STA.COMBA	C	COPAREX CORP.	FRANCIA	MAY	0	0
EXMINESA	LEO	PEDRAFITA	L	COMINCO L.T.D.	CANADA	75	452	4600
EXPLOT.CERAMICAS ESP.	MAD	BURE.CERVO	L	ROSSENTHAL T.Z.	R.UNIDO	MAY	74	860
EXPLOT.ROCAS I.MINERAS	COR	DUMBRIA	C	NOR KUARTS IND.	NORUEGA	70	-	-
EXPLOT.ROCAS I.MINERAS	COR	VEDRA	C	NOR KUARTS IND.	NORUEGA	70	-	-
EXPLOT.ROCAS I.MINERAS	COR	CARBALLO	C	NOR KUARTS IND.	NORUEGA	70	115	2000
MAGNESITAS DE RUBIAN	MAD	BOVEDA	L	RICHARD COSTAIN HOL.	R.UNIDO	35	-	-
MAGNESITAS DE RUBIAN	MAD	SARRIA	L	RICHARD COSTAIN HOL.	R.UNIDO	35	76	811
MINAS DE SAN FINX, S.A	COR	LOUSAME	C	COPAREX	FRANCIA	82	68	200
M.S.DE PONFERRADA (**)	MAD	REDONDELA	P	MAKINE WESFALIA	ALEMANIA	17	1	0
OMNIMINAS, S.A	COR	STA.COMBA	C	SOGEDIP	FRANCIA	100	6	150
PASEK ESPAÑA, S.A	MAD	CARIÑO	C	PASEK	BELGICA	72	60	580
RIOTINTO MINERA,SA(**)	MAD	TOURO	C	R.T.Z. CORPORATION	R.UNIDO	49	264	2260
RIOTINTO MINERA,SA(**)	MAD	PINO	C	R.T.Z. CORPORATION	R.UNIDO	49	0	0
S.M.M.DE PEÑARROYA(**)	MAD	TOURO	C	S.M.M. DE PEÑARROYA	FRANCIA	100	0	0
S.M.M.DE PEÑARROYA(**)	MAD	PINO	C	S.M.M. DE PEÑARROYA	FRANCIA	100	0	0

(**): centros productivos inactivos en 1991.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.4. EXTRACCION DE MINERALES. LOCALIZACION DE CENTROS PRODUCTIVOS CONTROLADOS POR COMPAÑIAS EXTRANJERAS DURANTE EL PERIODO 1960-1990.



Fuente: elaboración propia.

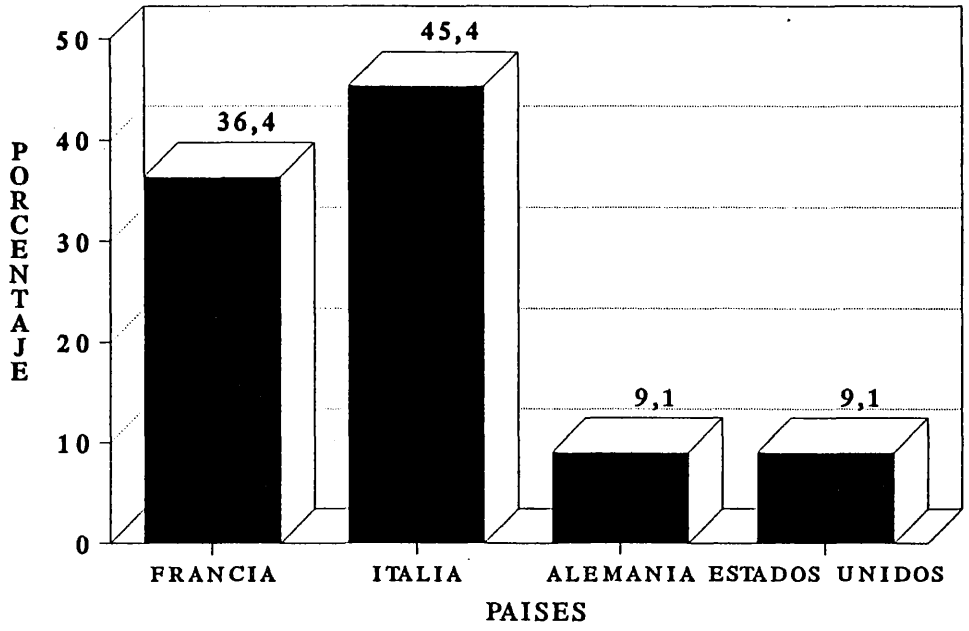
Por último, debemos hacer referencia a la multinacional belga "Pasek" que opera en Galicia a través de su filial "Pasek España". La citada multinacional cuenta con una mina en "Serra da Capelada", en el municipio coruñés de Cariño. De este yacimiento, cuya explotación se inició en el año 1970, se extraen anualmente más de 300.800 toneladas de dunita, proporcionando empleo a sesenta personas.

3.1.4. EXTRACCION DE PIZARRAS Y GRANITOS

La explotación de rocas ornamentales (pizarras y granitos, se ha convertido en uno de los negocios más florecientes y rentables que se están llevando a cabo en Galicia. El capital extranjero desempeña un papel destacado en la explotación y comercialización de este importante recurso endógeno existente en el subsuelo gallego. Así, el capital italiano predomina en la extracción y tratamiento de granitos, donde cuenta con una importante empresa participada. Por el contrario, la pizarra aparece mayoritariamente participada por empresas francesas, a donde se dirige la mayor parte de la producción.

En efecto, considerando el conjunto de las empresas participadas, resulta que el capital italiano interviene en un total de cinco empresas, lo que representa casi el 46 por ciento del total de empresas participadas, mientras que Francia participa en cuatro, es decir, en el 37 por ciento. De esta manera, la explotación de pizarra y granitos aparecen mayoritariamente participados por sociedades italianas y francesas, que controlan el 83 por ciento del total de empresas

G.69. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA EXTRACCION Y TRATAMIENTO DE PIZARRAS Y GRANITOS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

con participación extranjera en este subsector.

La relevancia del capital italiano en la producción de granito se manifiesta claramente al estudiar el destino de las exportaciones. Desde 1969, y hasta nuestros días, el 82 por ciento del granito exportado desde Galicia se ha dirigido a Italia. Este comportamiento se debe, en parte, al control que las empresas italianas ejercen en la producción, transformación y comercialización del granito gallego. Actualmente, la multinacional italiana "Euromarble", explota, transforma y comercializa los yacimientos de "granito rosa", existente en Porriño, muy apreciado en los mercados internacionales y nacionales como material de excelentes condiciones para la construcción. Esta multinacional italiana, junto con otros inversores privados, participan directamente en el control de las empresas gallegas "Blockdegal" y "Mármoles y Granitos de España", dos de las empresas más importantes del sector en Galicia. Otra multinacional, en este caso francesa, de gran tradición en la mineria gallega es la "Societé Minere et Metalurgique de Peñarroya España". Este grupo francés, extrae granito a través de su filial "Granitos Ibéricos Grayco", empresa participada en un 60 por ciento.

Según los datos disponibles (IDEGA. 1990, p. 60), en torno al 80 por ciento del granito se exporta en bloques de 3 a 7 metros cúbicos, sin ningún tipo de transformación previa, por lo que el valor añadido se va a Italia. La producción está prácticamente localizada en Pontevedra, si bien existen empresas en las cuatro provincias que se dedican a esta

actividad.

Como consecuencia de este panorama, resulta que en 1990, el 43 por ciento de los establecimientos industriales existentes en Galicia dedicados a la sierra y pulido de granito están controlados por inversores extranjeros sobre todo italianos y franceses.

En cuanto a la explotación de pizarras, conviene señalar, que el capital francés, en lo que a participación extranjera se refiere, es el mayoritario. Las multinacionales galas "S.M.M. de Peñarroya España" y "C.G.I.P." son las principales exponentes del capital francés en la minería de la pizarra gallega. Estos grupos transnacionales controlan el cien por cien del capital social de las empresas gallegas "Pizarras Galicera", "Pizarras y Materiales" y "Pizarras de Quiroga" respectivamente.

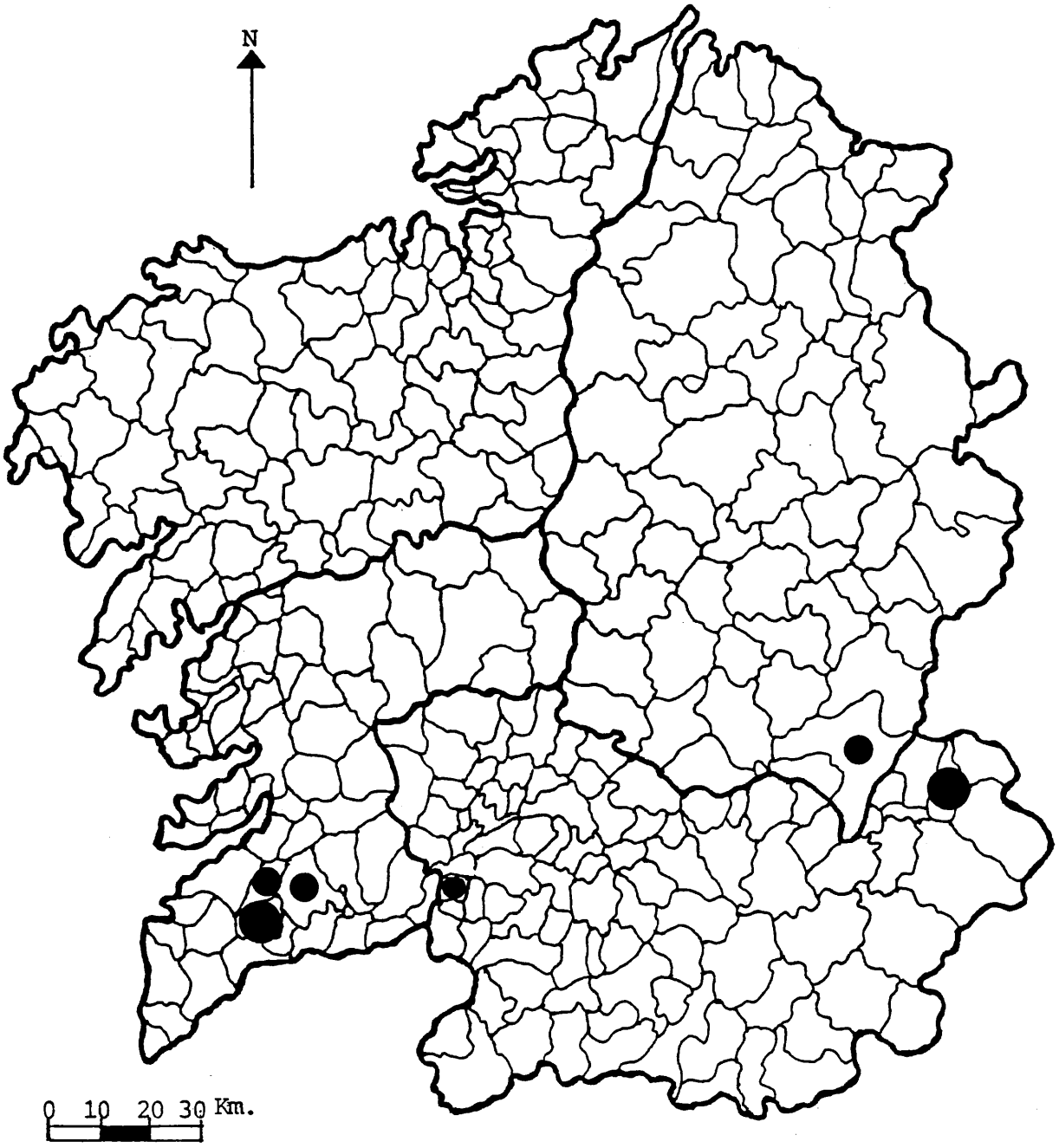
La producción de esta roca, se concentra especialmente en los municipios de Valdeorras y Quiroga, donde operan la mayoría de las ochenta empresas que en 1990 se dedicaban a esa actividad (Cristobo, L. 1991, p. 1). Si bien el capital extranjero controla sólo el 6,2 por ciento del total de empresas pizarreras existentes en nuestra Comunidad, su penetración es muy significativa ya que canalizan casi la totalidad de las exportaciones de este tipo de roca. De hecho, la producción de pizarras se exporta mayoritariamente a Francia, por lo que estas empresas dependen en gran medida del sector de la construcción.

C.61. EXTRACCION DE PIZARRAS Y GRANITOS. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DURANTE EL PERIODO 1960-1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
BLOCKDEGAL, S.A	PON	PORRIÑO	P	INV. PRIVADOS	ITALIA	15	54	535
CANTERAS GALLEGAS, S.A	PON	MOS	P	INV. PRIV. FRAN/ITAL	FRAN/ITA	60	27	200
GRANITOS IBERICOS, S.A	PON	MOS	P	S.M.M. DE PEÑARROYA	FRANCIA	60	118	1110
IBEROITALIANA PIZARRAS	ORE	BARCO V.	O	INV. PRIVADOS	ITALIA	20	102	484
INT.MARBLES CO. S.A	MAD	PORRIÑO	P	INTERNATIONAL MARBLES	ITALIA	100	24	340
MARMOLES Y GRA. ESPAÑA	PON	PORRIÑO	P	EUROMARBLE/ADIA BALTZE	ITL/LICH	77	35	277
ORENSANA DE GRANITOS	ORE	CORTEGADA	O	INV.PRIVADO	U.S.A	MIN	60	198
ORENSANA DE GRANITOS	ORE	PONTEAREAS	P	INV.PRIVADO	U.S.A.	MIN	-	-
PIZARRAS DE QUIROGA	LUG	QUIROGA	L	C.G.I.P. /ARMAT	FRANCIA	64	71	280
PIZARRAS GALICERA, S.A	ORE	O BARCO V.	D	S.M.M. DE PEÑARROYA	FRANCIA	100	47	195
PIZARRAS Y MATERIALES	ORE	O BARCO V.	O	S.M.M. DE PEÑARROYA	FRANCIA	100	31	210
ROTHSCHECH PIZARRAS SA	ORE	O BARCO V.	O	RATHSCHECK H.	ALEMANIA	100	27	200
RUBIPIEDRA (**)	PON	PORRIÑO	P	W. GRISEL COMPANY	SUIZA	40	0	0

(**): plantas inactivas en 1991.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.5. EXTRACCION DE PIZARRAS Y GRANITOS. LOCALIZACION DE CENTROS PRODUCTIVOS VINCULADOS A INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1990.



Fuente: elaboración propia.

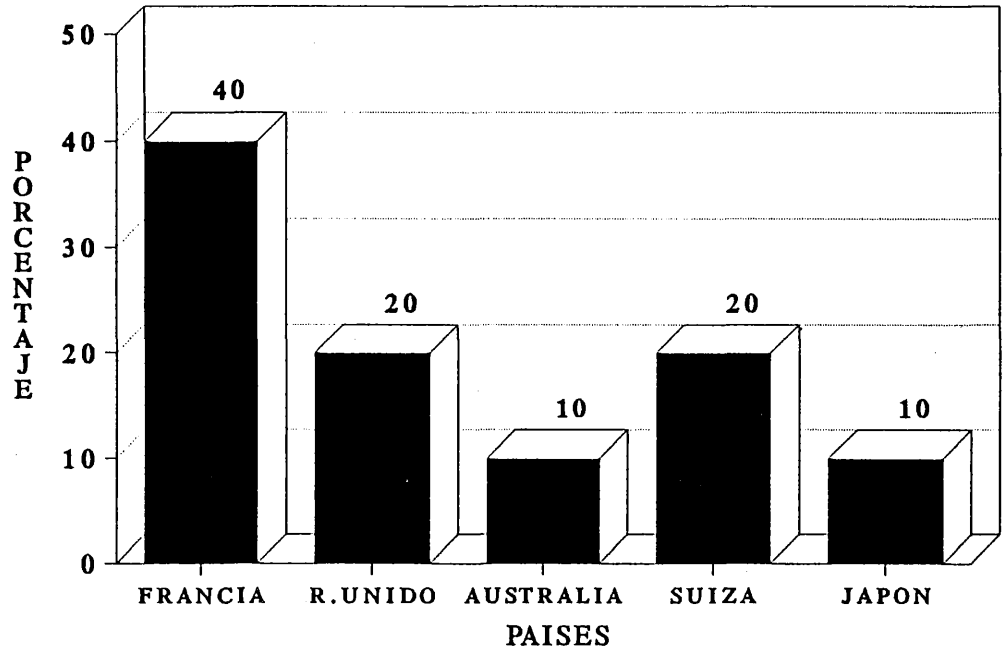
3.1.5. FABRICACION DE CEMENTO VIDRIO Y HORMIGON

Teniendo en cuenta que las empresas que se dedican a la elaboración de este tipo de productos trabajan con materias primas extraídas del subsuelo, consideramos oportuno incluirlas dentro del grupo de las industrias extractivas y de transformación de minerales.

La presencia de grupos extranjeros en la fabricación de este tipo de materiales es bastante reciente, si se tiene en cuenta que la mayor parte de los mismos se encuentran operando en Galicia desde finales de los años 80. El fuerte crecimiento que en los últimos años está experimentando el sector de la construcción, favorece de alguna forma, la entrada de grupos multinacionales.

Uno de los grupos extranjeros que cuenta en Galicia con una amplia red empresarial es el francés "Ciments Francais", uno de los líderes mundiales en la producción de cemento. Esta poderosa multinacional francesa desembarca por primera vez en España en Abril de 1987 al comprar el 25% de la empresa catalana "Ciments Molins". La cementera catalana se convertía así, en la cabeza de puente para la introducción de la compañía francesa en América Latina, ya que "Molins" poseía el 45% de la sociedad argentina "Calera" (Marti Saballs, 1991a, p. 95). En 1988, la sociedad gala, formando una joit-venture con "Cementos Molins", crea el grupo "Promsa" para atender las actividades de áridos, hormigón y prefabricados. "Promsa", se extendió

G.70. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA FABRICACION DE CEMENTO, VIDRIO Y HORMIGON EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

rápidamente por todo España, adquiriendo sociedades en Cataluña, Aragón, Madrid, Castilla, Andalucía y en Galicia. En efecto, en 1989, "Promsa", filial española de "Ciments Francais", se establece en Galicia adquiriendo la totalidad de las acciones de tres empresas gallegas: "Geogalaica", "Hormigones Miño" y "Hormigones Marín". De esta manera, "Ciments Francais" está presente en tres de las cuatro provincias de la geografía gallega. La multinacional cuenta con canteras propias situadas en La Coruña y Tomiño.

Otra multinacional, líder mundial en la fabricación de cemento, es el grupo australiano "Pioneer Concrete", que ha adquirido, en 1987, una cantera en La Coruña para fabricar hormigones y premezclados. Del mismo modo y con la misma finalidad se ha instalado recientemente el grupo británico "R.M.C. Group", a través de su filial española "Readymix Asland", principal grupo cementero en España, donde cuenta con una plantilla superior a los 2.620 empleados, facturando en el ejercicio contable de 1990 más de 55.700 millones de pesetas.

Mientras tanto, la multinacional Suiza "Stalton" está presente en Galicia desde 1964, año en que se creó su filial "Rubiera Stanton Galicia". Esta empresa cuenta con una planta de producción en Porriño y otra en el municipio lucense de Cospeito, propiedad de su filial "Rubiera Lugo".

Dentro del grupo de empresas que se dedican a la fabricación de materiales para la construcción debemos citar a la empresa ferrolana "Tile-Stone". Esta sociedad constituye junto al caso

ya comentado de "Polipropileno de Galicia", uno de los proyectos de mayor envergadura instalados en Ferrolterra, gracias a los incentivos promovidos por la Z.I.D. de Ferrol. La factoría, auspiciada por la tecnología y el capital de la multinacional japonesa "Daiwal Securities", comenzó a finales de 1991 a producir ligados de piedra: aglomerados de granito y cuarzo con resina y silicio. Constituye la primera fábrica del mundo dedicada a la elaboración de piedra artificial, a partir de granito en vez de mármol. El mercado de los aglomerados ornamentales gallegos que se fabrican en Narón, se reparte entre Japón, EE.UU., la C.E.E. y la Península Ibérica en porcentajes semejantes, de acuerdo con las informaciones facilitadas por la propia empresa.

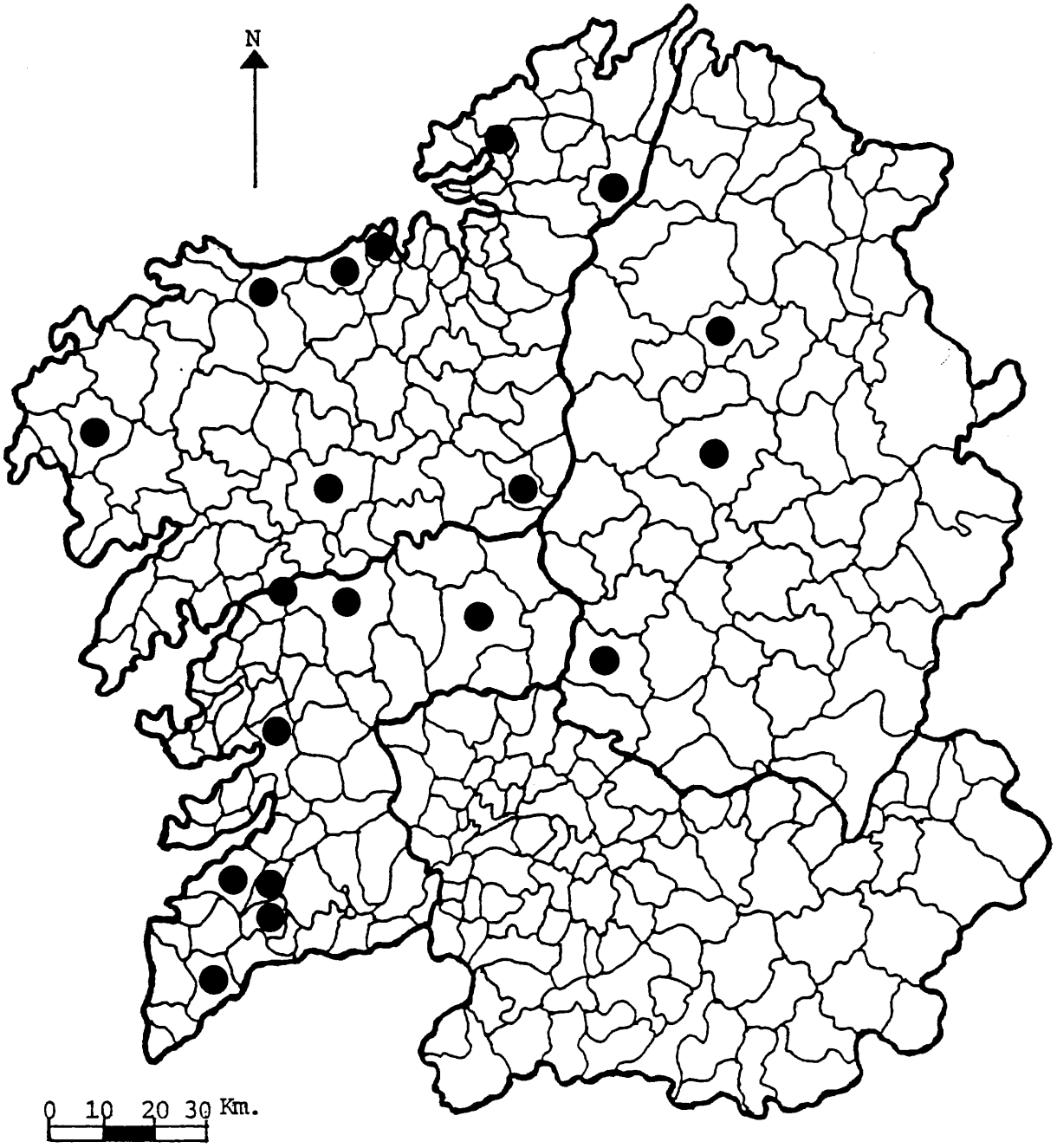
En la producción de vidrio, el capital extranjero también está presente en nuestra Comunidad Autónoma. El grupo multinacional francés "Saint Gobain" opera en Galicia a través de "Cristalería Española", propietaria de la empresa viguesa "Unión Cristalera". La firma francesa, fundada en 1665 por hombres de negocios dentro del plan de expansión económico diseñado por Luís XIV y su Ministro Colbert, fué pionera de la nueva empresa industrial, que rompía con la actividad artesanal y el sistema de gremios. Su expansión empezó ya en el siglo XIX. Se instaló en Alemania en 1857; en Italia, en 1889; y en España en 1904 (Marti Saballs, 1991b, pp. 78-82). "Saint Gobain" controla actualmente más del 70 por ciento del capital social de "Cristalería Española", a través de la cual participa a su vez en la "Veneciana", "Industria del cuarzo", "Vicasa", "Funditubo" y "Celulosas del Nervión" entre otras. Se trata por

C.62. FABRICACION DE CEMENTO, VIDRIO Y HORMIGON. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
ELBATAINER IBERICA SA	PON	PONTEVEDRA	P	ELBATAINER GROUP	R.UNIDO	90	24	680
GEOGALAICA, S.A	COR	ESTRADA	P	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
GEOGALAICA, S.A	COR	MELIDE	C	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
GEOGALAICA, S.A	COR	TOMIÑO	P	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
GEOGALAICA, S.A	COR	VIGO	P	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
GEOGALAICA, S.A	COR	DUMBRIA	C	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
GEOGALAICA, S.A	COR	AS PONTES	C	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
GEOGALAICA, S.A	COR	CORUÑA	C	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	140	1700
GEOGALAICA, S.A	COR	CARBALLO	C	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
GEOGALAICA, S.A	COR	LALIN	P	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
GEOGALAICA, S.A	COR	PONTECESU	P	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
GEOGALAICA, S.A	COR	SANTIAGO	C	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
HORMIGONES MARIN, S.L.	LUG	CHANTADA	L	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	5	60
HORMIGONES MIÑO, S.L.	LUG	CHANTADA	L	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	-	-
HORMIGONES MIÑO, S.L.	LUG	LUGO	L	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	22	450
PIONEER CONCRETE HISP.	MAD	CORUÑA	C	PIONEER CONCRETE SERV.	AUSTRALI	100	32	200
PROMSA GRUPO (GALICIA)	VAL	PONTEVEDRA	P	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	50	167	2200
READYMIX ASLAND, S.A	MAD	ARTEIXO	C	RMC GROUP	R. UNIDO	50	48	780
READYMIX ASLAND, S.A	MAD	MOS	P	RMC GROUP.	R. UNIDO	50	-	-
RUBIERA LUGO, S.A	LUG	COSPEITO	L	STALTON	SUIZA	75	38	200
RUBIERA STALTON GAL.	PON	PORRIÑO	P	STALTON	SUIZA	100	121	200
TILESTONE, S.A	COR	NARON	C	DAIWAL SECURITIES	JAPON	27	142	6747
UNION CRISTALERA, S.A	PON	VIGO	P	SAINT GOBAIN GOUPE	FRANCIA	67	140	1600

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.6. FABRICACION DE CEMENTO, VIDRIO, HORMIGON Y AGLOMERADOS DE PIEDRA NATURAL. LOCALIZACION DE PLANTAS Y CANTERAS DE EXTRACCION VINCULADAS A A INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1990.



Fuente: elaboración propia.

tanto, de un grupo multinacional con una fuerte implantación empresarial en la economía española que se traduce en el liderazgo de la fabricación de vidrio plano para la industria de la construcción y del automóvil.

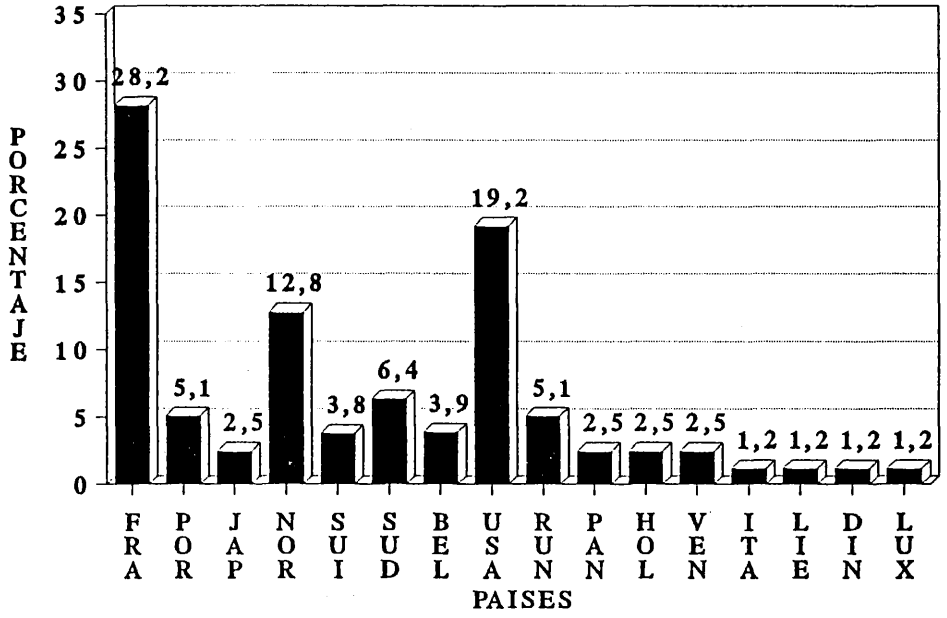
Las iniciativas llevadas a cabo para instalar en Ferrol una fábrica de vidrio resultaron definitivamente infructuosas. El proyecto, presentado en 1987 por la "Sociedad Italiana del Vidrio", pretendía llevar a cabo una inversión multimillonaria superior a los 20.000 millones de pesetas y originar unos 380 puestos de trabajo directos. La multinacional, integrada en el ente público italiano "E.F.I.M.", después de efectuar diversos cambios en su cúpula directiva, optó en 1991 por ubicar la nueva empresa en la localidad italiana de Calabria. Esta decisión supuso un duro golpe para el renacimiento industrial de la comarca ferrolana, que había depositado, en principio, grandes esperanzas en la viabilidad del proyecto.

Como consecuencia del panorama descrito, resulta que el capital francés, domina pués en este subsector donde se detecta la presencia de los grupos multinacionales más importantes existentes a nivel internacional. Las empresas con capital galo representan el 40 por ciento del total. El resto, aparece muy repartido entre Suiza, Reino Unido, Australia y Japón, tal y como se puede apreciar en la gráfica.

3.2. INDUSTRIA ALIMENTARIA

La penetración de capital extranjero en la industria

G.71. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA GALLEGA DURANTE EL PERIODO 1960–1991



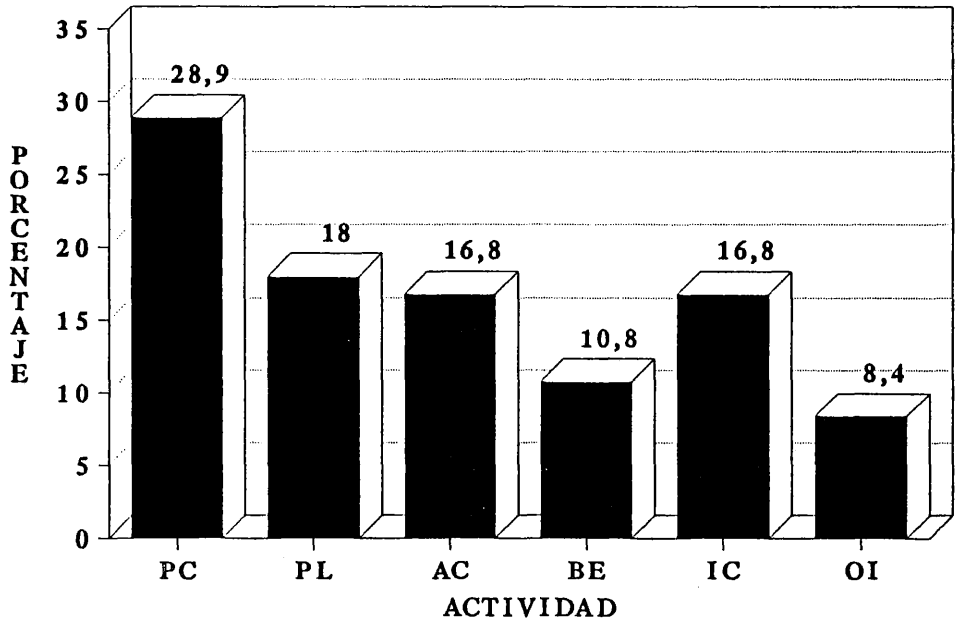
FUENTE: elaboración propia

alimentaria gallega ha adquirido, especialmente en la década de los 80, un fortísimo incremento que tiende a aumentar aceleradamente a medida que transcurren los años. De hecho, el sector agroalimentario se caracteriza por estar ya tutelado y dirigido en buena medida por empresas multinacionales francesas y norteamericanas que están contribuyendo decisivamente a la transformación del campo gallego. La lenta, pero progresiva especialización en la producción láctea y, subsidiariamente, en la cárnica, está directamente relacionada e influenciada por la localización de nuevas empresas multinacionales. Estas, instalaron sus plantas en Galicia y empezaron a tratar los productos de una agricultura destinada cada vez más hacia el mercado nacional.

La entrada de los grandes grupos extranjeros se inicia ya en la década de los sesenta e incluso antes. Tal es el caso de la multinacional "Nestlé", que en 1940 decide instalar una factoría en la localidad de Puentecesures para fabricar leche condensada y en polvo que posteriormente sería distribuida en las escuelas durante los años de postguerra. La planta fué remozada en 1973, convirtiéndose en una de las más importantes de España en su género. El grupo suizo, a partir de ese momento, fué incrementando su presencia en Galicia creando y adquiriendo nuevas empresas lácteas. Así, en 1972 se hace con el control de la empresa catalana "Massanés y Grau" que contaba con una planta en Villalba, y en 1973 pone en funcionamiento "Derivados Lácteos y Alimenticios" que instala una fábrica en Vigo, posteriormente cerrada.

G.72. DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA GALLEGA DURANTE EL PERIODO 1960–1991

BE: BEBIDAS; IC: INDUST. CONSERVERA; OI: OTRAS EMP. ALIMENT
PC: PIENSOS Y CARNES; PL: PRODUCTOS LACTEOS; AC: ACUICULTURA



FUENTE: elaboración propia

Otra de las multinacionales con mayor antiguedad en la industria alimentaria gallega es la francesa "Sanders". Esta empresa contaba ya en los años 70 con dos factorías en Lugo, una fábrica de piensos y un matadero industrial. Así, en 1974 absorbe a "Gallega de Piensos" y en 1979 integra en su grupo a la empresa "Mercados Agropecuarios de Galicia". Posteriormente, el grupo francés, que opera en Galicia a través de "Unión Alimentaria Sanders", se irá deshaciendo progresivamente de sus plantas en Galicia al ser adquiridas por la multinacional norteamericana "Conagra", a través de su filial "Saprogal".

Considerando el conjunto de la inversión extranjera directa registrada en la industria alimentaria gallega entre 1960 y 1991, señalaremos dos hechos muy importantes:

a). Casi la mitad de las inversiones extranjeras acometidas en este sector se han dirigido a las unidades empresariales dedicadas a la producción de piensos, carnes y elaboración de productos lácteos. Esta actividad acapara el 47% del total de las inversiones realizadas. El resto se concentra sobre todo, en la industria conservera y en la acuicultura. La entrada de inversores extranjeros en estas dos últimas ramas es muy reciente y tiende cada vez más a incrementarse.

b). Destaca la preponderancia de los inversores franceses, norteamericanos y noruegos. De este trío de países proceden más del 60% de la inversión directa detectada en las empresas alimentarias gallegas. Individualmente, el capital francés participa durante el período objeto de estudio en 21 empresas,

lo que representa casi el 30% del total de empresas participadas por inversores extranjeros. Le sigue en importancia el capital procedente de EE.UU. que se introduce directamente en 16 empresas, con lo que acapara el 20% del total. Una característica común que afecta al capital procedente de ambos países estriba en la estrategia de penetración seguida. En efecto, el interés por controlar rápidamente el mercado gallego y nacional inclina a estas empresas a seguir técnicas basadas en la adquisición total (take over) o parcial de sociedades en pleno funcionamiento, siendo muy limitados los casos de creación de nuevas sociedades.

El comportamiento del capital procedente de Noruega es bastante distinto. Las inversiones procedentes de este país nórdico se han incrementado notablemente en los años 80, convirtiéndose en el tercer país con mayor número de empresas participadas (12,8%), en las que su aportación tecnológica es muy significativa. Ello se debe a la estrategia que siguen los inversores noruegos. Estos, tienden mayoritariamente a introducirse en Galicia, creando nuevas empresas en estrecha colaboración con el capital regional. Fruto de la "Joint venture" con el capital gallego y español surgen nuevos proyectos industriales encaminados a desarrollar el campo de los cultivos marinos creando empresas mixtas. Este tipo de colaboración y de estrategia pone a disposición de las unidades productivas establecidas en Galicia la teconología de vanguardia que procede de las multinacionales noruegas. Los inversores nórdicos, pasan, de este modo, a tener,

generalmente, pequeñas participaciones no superiores al 50% del capital social de la nueva empresa, siendo excepciones los casos en que el capital noruego participa al 100 por cien.

El resto de la inversión realizada a lo largo de los últimos 30 años se distribuye entre doce países, destacando sobre todo la procedente de Sudáfrica, Reino Unido, Bélgica/Luxemburgo y Portugal. De estos países procede el 22 por ciento de la inversión, que se traduce en el control de 17 empresas.

3.2.1. INDUSTRIAS LACTEAS

La industria láctea es una de las ramas industriales que en estos últimos años está siendo más penetrada por el capital extranjero, fundamentalmente por el francés. La multinacional suiza "Nestlé" fué, como ya se ha visto, la primera en introducirse en la industria láctea gallega a finales de guerra civil, instalando una planta en Pontecesures. "Nestlé", que en un principio llegó a contar con instalaciones también en Vigo y Villalba, decide sanear las empresas del grupo. Fruto de esta remodelación cierra la planta de Vigo y vende las instalaciones de Villalba. Tras esa reestructuración, el grupo mantiene en Galicia una planta en Pontecesures y centros de refrigeración en Villalba y subcentros en Lalín y Allariz.

"Nestlé" comenzó en España sus actividades en 1905 con la fabricación de harina láctea en La Penilla (Santander). En 1910 lanza la famosa leche condensada "La Lechera" y diez años más tarde se constituye la actual denominación. La trayectoria

seguida por este grupo desde su implantación en España, ha estado marcada por un constante crecimiento y diversificación de sus productos. Actualmente cuenta en España con 12 factorías propias repartidas por Cantabria, Asturias, Gerona, Barcelona, Valladolid, Cáceres, Guadalajara y Sevilla alcanzando una facturación conjunta superior a los 140.000 millones de pesetas y proporcionando empleo en nuestr país a 7.000 personas.

La multinacional suiza (Francesc Cabana, 1986, pp. 87-92), creada en Vevey en 1866, posee en la actualidad más de 150 centros administrativos esparcidos por todo el mundo, más de 700 oficinas en los cinco continentes y más de 300 fábricas especializadas en productos lácteos, dietéticos, bebidas, chocolates y sopas. En España llegó a tener 14 factorías propias. En 1983, el grupo "Nestlé" tenía ya plantas productivas en 56 países. Su presencia se extiende a actividades tales como la fabricación de bebidas solubles, derivados lácteos, alimentos congelados, repostería, restaurantes, hoteles y productos farmacéuticos y cosméticos. Estas últimas, a través de la participación en "L'Oreal", de la que es accionista, sin intervenir en su gestión. El grupo tiene compañías destinadas especialmente a investigación y desarrollo, nombradas con el sufijo reco (research Co.). En España esta actividad investigadora la desarrolla "Hispareco" en Badajoz, cuyas actividades dependen directamente de la central Suiza (Martínez Vázquez, J. 1984a, p. 72).

La concesión de ciertos incentivos económicos a los agricultores y ganaderos para que ampliasen sus explotaciones,

así como el desarrollo de pequeños cursos de formación en granjas agrícolas modelo, son algunas de las contribuciones prácticas promovidas y llevadas a cabo por "Nestlé" en Galicia (Iturra, R. 1988, p. 39).

Posteriormente será la multinacional norteamericana "Kraft Incorp.", que a través de "Kraft Leonesas", instala una factoría en Reme (Ribadeo). Actualmente esta empresa funciona como un centro de recogida y exportación de leche que envía a otras plantas que la multinacional tiene en León y Hospital de Orbigo. "Kraft Leonesas" tendrá entre 1972 y 1979, un moderado crecimiento tanto en producción como en número de trabajadores. En diciembre de 1989, "Comercial Saimaza", pasó a denominarse "Kraft General Foods", absorbiendo la actividad de "Kraft Leonesas". De esta forma la multinacional norteamericana, que controla más de 24 empresas en todo el mundo, pasa a desempeñar un papel destacado en la alimentación española al convertirse en un potente grupo que factura más de 28.000 millones en España.

En los años 80 y principios del 90 irrumpen con fuerza dos potentes grupos lácteos franceses que mediante adquisiciones rápidas y muy estratégicas se hacen con el control de casi un tercio de la producción láctea gallega. El primero en llegar será la multinacional "Besnier", que en 1983 adquiere las antíguas instalaciones de "Massanés y Grau", situadas en Villalba. Aquí fabrica varios tipos de quesos y mantequilla. Se trata de los quesos de tipo pasta dura conocidos con la marca de "President" y "Don Camilo", así como otros de pasta blanda

bajo la marca de "President-Presibrie-Cremantana" y "Techa Cha". La mantequilla lleva también la marca "President".

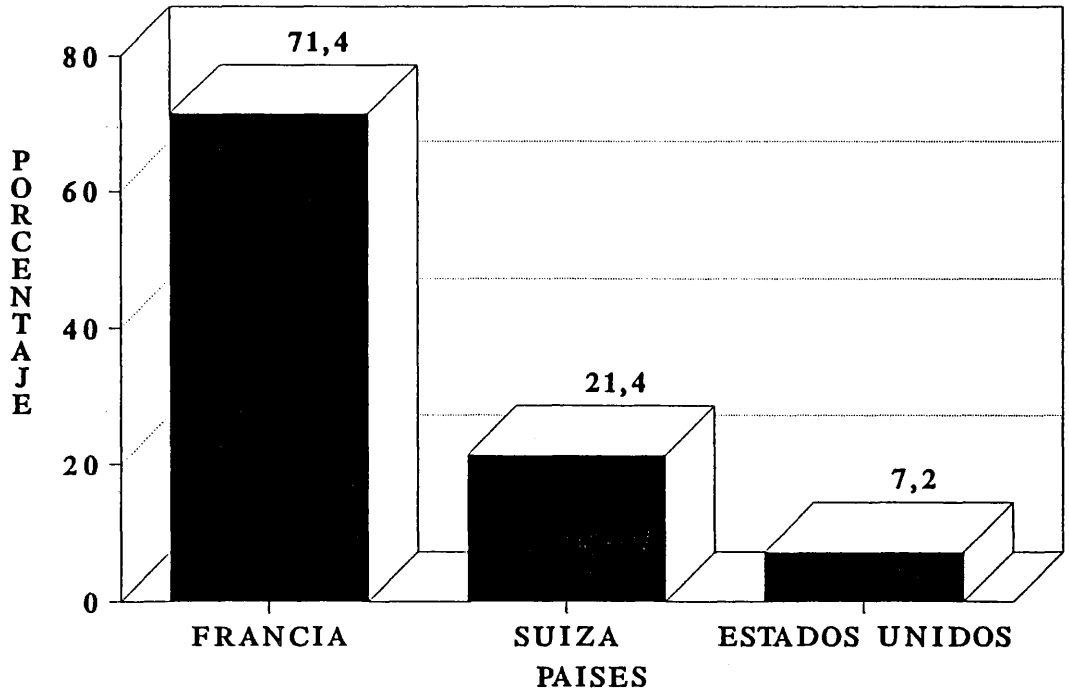
La firma francesa, que en 1990 facturó más de 5.100 millones de pesetas, puso recientemente en funcionamiento dos nuevas empresas con la finalidad de ampliar su producción y aumentar su cuota de mercado en Galicia. Así, el 17 de octubre de 1990, fué constituida la empresa "Leche de Galicia" con un capital social de 300 millones de pesetas. Con esta nueva planta, se pone en funcionamiento una unidad moderna de procesado de leche U.H.T.. Dos meses más tarde y con un capital social de 380 millones se crea "Queserías de Villalba", encaminada a la producción de derivados lácteos: quesos y mantequillas. La inversión total realizada superó ampliamente los 1.000 millones de pesetas. Estas inversiones en la creación de nuevas plantas ofrecen la posibilidad de industrializar la materia prima gallega, en la propia Comunidad, contribuyendo decisivamente a la modernización de los centros productivos instalados en Galicia.

La multinacional, que tiene su sede social en Madrid, está dirigida totalmente por técnicos y directivos franceses. Indudablemente su presencia productiva en Galicia se complementa con la comercialización de productos elaborados en Francia y que son distribuidos por todo el territorio nacional. Para abastecer sus centros productivos ubicados en Villalba, la multinacional gala recurre en ocasiones a la importación de leche procedente de Francia bien mediante camiones cisterna o a través de ferrocarril y en contenedores especiales.

"Besnier", es uno de los grupos lácteos franceses más potentes de Europa. Tras la reciente adquisición de una participación mayoritaria en el capital social de la sociedad "Comerep", holding del grupo "Bridel", "Besnier" se confirma como el gigante de la producción láctea en el país ultra pirenaico, con una recogida de 4.000 millones de litros de leche, equivalente a la producción total española y más del doble de la recogida en Galicia, con una facturación anual que ronda los 330.000 millones de pesetas. La multinacional francesa se convierte, así, en el segundo productor europeo, detrás de la multinacional "Nestlé", cuya facturación gira en torno a los 835.000 millones de pesetas anuales (Anuario El País. 1991). El enlace entre "Besnier-Brides", representa, según estimaciones de la propia empresa gala, con referencia a Francia, el 16% de la recogida de leche, igual porcentaje en la fabricación de quesos, el 24% de la producción de mantequilla y el 24% de las ventas de leche fresca para consumo diario. El grupo francés se convierte así en el primer exportador de productos lácteos franceses (La Voz de Galicia 27-04-1991).

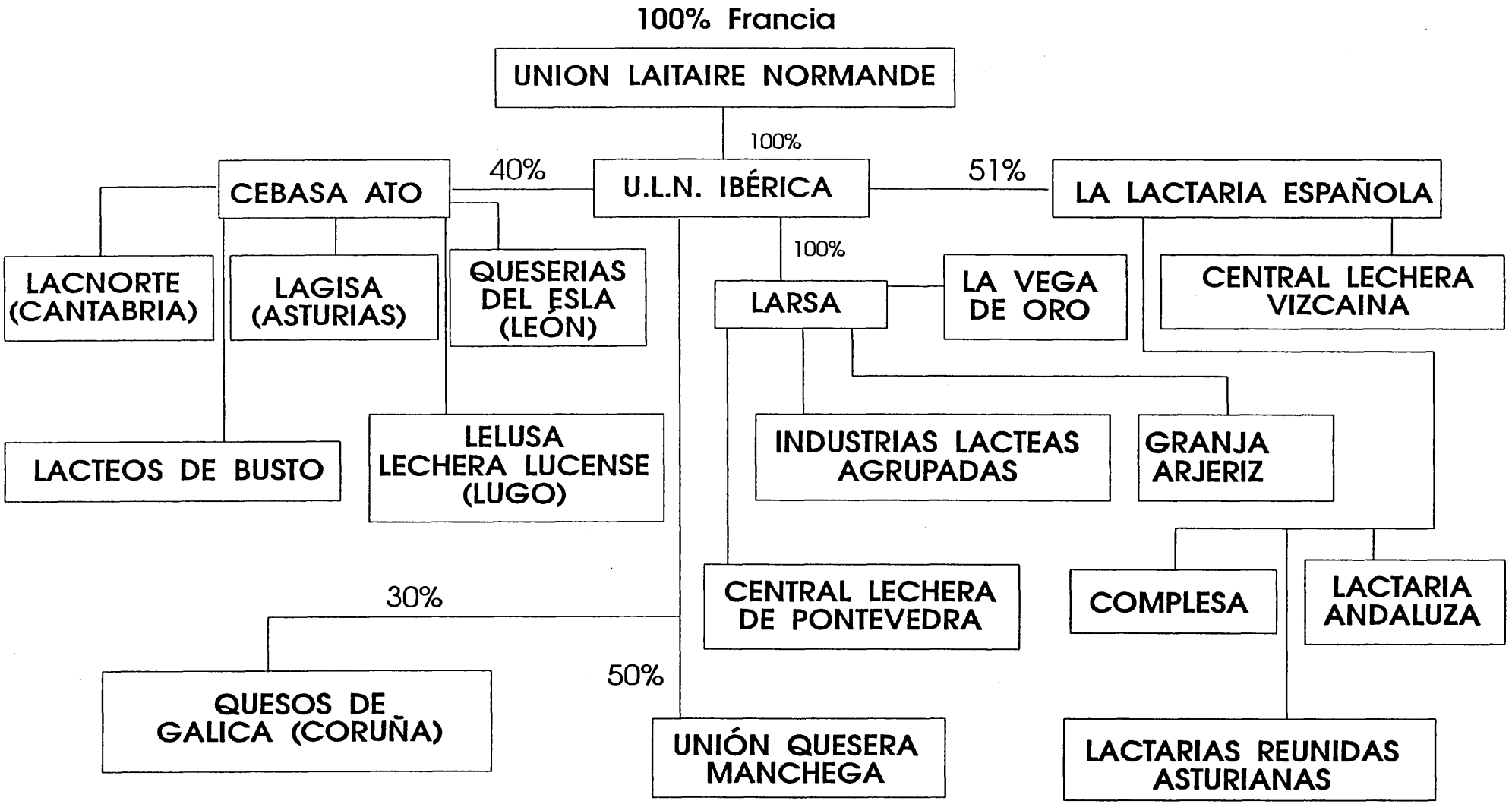
La entrada del otro gigante francés del sector lácteo "Unión Laitaire Normande", se produce en septiembre de 1990. Mediante la aportación de 1.250 millones de pesetas, la firma francesa se hizo inicialmente con el 40% del capital social del grupo "Larsa", aprovechando las graves dificultades financieras que venía atravesando el principal grupo lacteo gallego. Un año más tarde, septiembre de 1991, el grupo francés incrementará su participación hasta controlar el 100 por cien, trás adquirir el

G.73. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA INDUSTRIA LACTEA GALLEGA DURANTE EL PERIODO 1960–1991



FUENTE: elaboración propia

C.64. ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN ESPAÑA DEL GRUPO FRANCÉS UNION LAITAIRE NORMANDE EN 1991



FUENTE: Alimarket, 1991 y elaboración propia

resto de las acciones a la familia Rodríguez. La operación permite al grupo francés participar directamente en seis empresas integradas en el grupo "Larsa". También, en 1991, mediante un acuerdo con "Tabacalera", se hace con el 51% de "La Lactarea Española", propietaria del "Complejo de Industrias Lácteas de Lugo", ubicada en Nadela (Lugo). De igual modo, dos meses más tarde, después de establecer negociaciones con "Clas", se hace con el 30% de las acciones de "Quesos de Galicia", localizada en Narón.

Este conjunto de operaciones convierten pronto a "U.L.N." en el principal inversor extranjero con una presencia realmente enorme en la producción láctea gallega, al participar en el control y producción de más de 205 millones de litros anuales de leche en Galicia. Esto supone más del 10% de la producción láctea gallega.

Su liderazgo a nivel nacional se consolida con la compra del 40% del grupo "Celbasa Ato", que tiene en Lugo un centro de recogida de leche denominado "Lechera Lucense S.A.". "El grupo Ato", según datos de "Alimarket", factura anualmente cerca de los 30.000 millones de pesetas. Estas cifras, sumadas al volumen de negocio del grupo "Larsa" (21.000 millones) y a la facturación alcanzada por el grupo "Lesa" (31.559 millones), convierten a "Unión Laitaire Normande", en el primer grupo lácteo español, controlando casi el 20% de la producción total española registrada en el sector.

"Unión Laitaire Normande", agrupa en Francia a nueve

cooperativas en las que se integran 19.000 productores. Según datos de la "Revista Española de Lechería", el grupo francés, que cuenta con un fuerte apoyo financiero del Gobierno galo para financiar sus inversiones en el exterior, emplea en su país a más de 6.000 personas en sus 19 fábricas. Dispone de recursos propios superiores a 900 millones de francos (17.000 millones de pesetas) (R.E. de Lechería. 1990).

De esta forma, no es de extrañar, que el capital extranjero predominante en la industria láctea gallega sea, en un 76% de origen francés. El resto procede de Suiza y Estados Unidos. El conjunto de la producción de las empresas participadas por inversores extranjeros representa un 28% del total del sector. En efecto, según datos suministrados por la Xunta, Galicia produce anualmente 1.870 millones de litros de leche (La Voz de Galicia, 11-08-1991). Admitiendo como válida esa cifra, las empresas vinculadas a multinacionales extranjeras recogen anualmente 523 millones de litros. A partir de esta materia prima, los grupos del sector, con participación extranjera facturaban en 1990 más de 46.500 millones de pesetas, proporcionando a 1.657 trabajadores en la industria láctea.

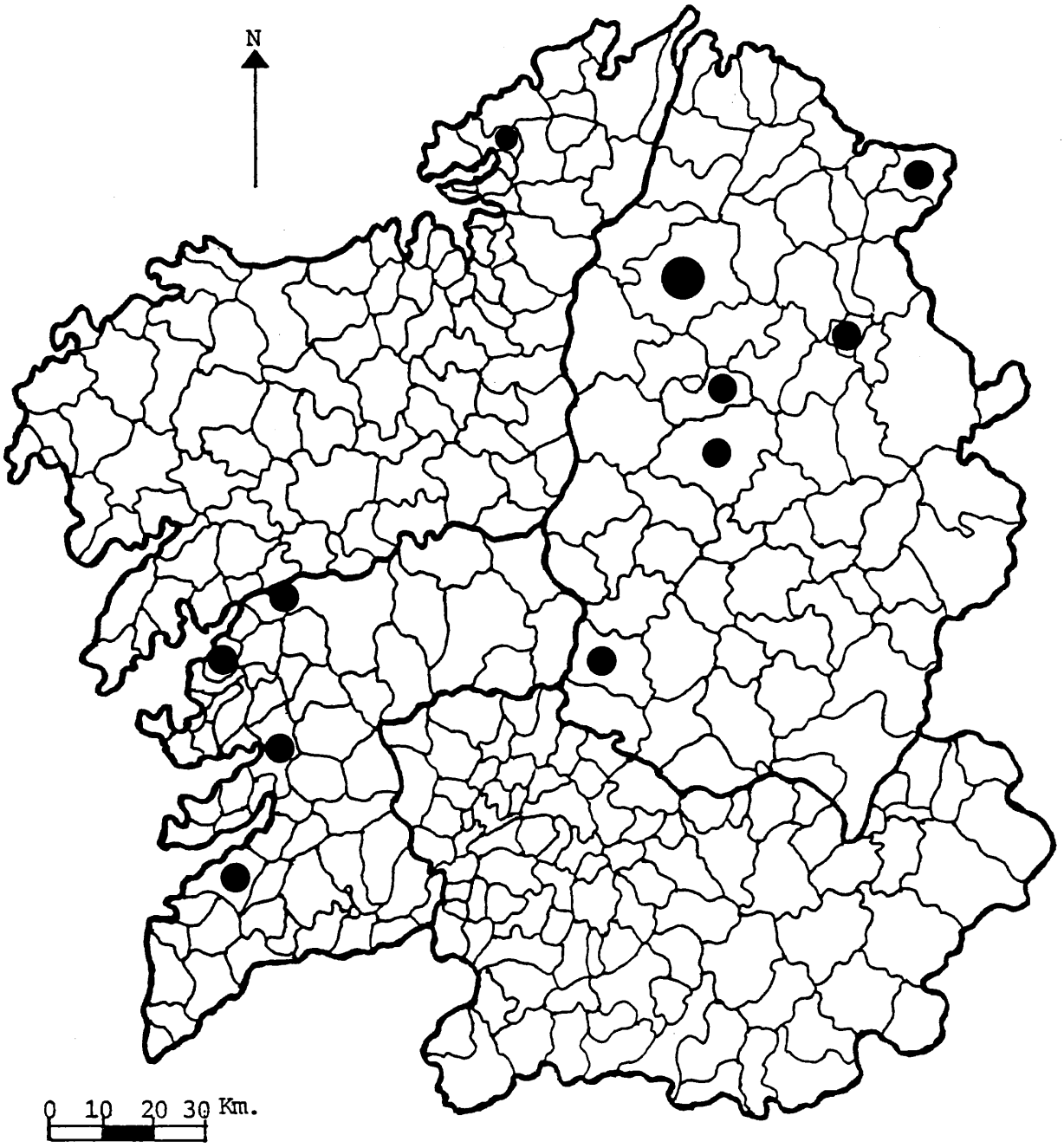
Asistimos pués, a una incensante penetración de capital extranjero en sectores tradicionales de la economía gallega, utilizando como estrategia básica de penetración, en un 90%, la adquisición parcial o total (take over). Su efecto en la transformación del campo se manifiesta claramente a medida que transcurren los años. Sin embargo, el terror por parte de los ganaderos y organizaciones sindicales del sector, a la entrada

C.63. INDUSTRIA LACTEA. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
BESNIER ESPAÑA, S.A	MAD	VILLALBA	L	BESNIER INTERNATIONAL	FRANCIA	100	111	5100
C.LECHERA PONTEVEDRESA	PON	PONTEVEDRA	P	U. LAITAIRE NORMANDE	FRANCIA	100	45	800
DERIVADOS LACTEOS (**)	BAR	VIGO	P	NESTLE S.A	SUIZA	100	0	0
GRANJA ARJERIZ, S.A	COR	OTERO REY	L	U. LAITAIRE NORMANDE	FRANCIA	100	60	4135
KRAFT LEONESAS, S.A	MAD	RIBADEO	L	KRAFT INCORP.(G.FOODS)	U.S.A.	100	57	3250
LA LACTAREA ESPAÑOLA	MAD	NADELA(LU)	L	U.LAITAIRE NORMANDE	FRANCIA	MAY	130	5850
LARSA	PON	CHANTADA	L	U.LAITAIRE NORMANDE	FRANCIA	100	-	-
LARSA	PON	VILLAGARCI	P	U.LAITAIRE NORMANDE	FRANCIA	100	-	-
LARSA	PON	VIGO	P	U. LAITAIRE NORMANDE	FRANCIA	100	900	14000
LECHE DE GALICIA, S.A	LUG	VILLALBA	L	BESNIER	FRANCIA	100	26	580
MANTEQUERIAS ARIAS(**)	MAD	LUGO	L	BONGRAIN	FRANCIA	100	0	0
QUESERIAS DE VILLALBA	LUG	VILLALBA	L	BESNIER	FRANCIA	100	24	620
QUESOS DE GALICIA, S.A	COR	NARON	C	U.LAITAIRE NORMANDE	FRANCIA	30	47	550
S.NESTLE A.E.P.A	BAR	PONTECESU	P	NESTLE	SUIZA	100	234	9800
VEGA DE ORO, S.A	LUG	MEIRA	L	U. LAITAIRE NORMANDE	FRANCIA	100	68	1850

(**): plantas inactivas en 1991.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.7. INDUSTRIAS LACTEAS. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DURANTE EL PERIODO 1960- 1991.



Fuente: elaboración propia.

de multinacionales es cada vez más preocupante, en la medida que provocan un descenso generalizado de los precios de la leche, lo que favorece la desaparición de muchas explotaciones incapaces de rentabilizar sus inversiones. Aparece pués, como única alternativa, para hacer frente a la entrada de empresas multinacionales, la constitución y creación de un poderoso grupo gallego que sea capaz de competir con las empresas lácteas foráneas, evitando, con ello, la caída de los precios y la ruína de los ganaderos. El peso ascendente de las firmas extranjeras obliga a los ganaderos y a las propias empresas a llevar a cabo una mecanización y transformación más rápida de sus estructuras organizativas y comerciales para poder atender las necesidades de un mercado único tremendamente competitivo.

3.2.2. FABRICACION DE PIENSOS

La elaboración de piensos tiene en Galicia una enorme importancia. Su desarrollo ha sido francamente extraordinario a lo largo de la década de los años 80. La creciente demanda de productos alimenticios destinados al engorde de la cabaña ganadera gallega, hizo proliferar en los últimos 15 años numerosas empresas y complejos agroindustriales encaminados a producir todo tipo de piensos compuestos y productos alimenticios altamente concentrados.

Una de las primeras empresas multinacionales relacionadas con esta actividad que se establece en Galicia es la ya comentada "Sanders". Esta empresa que se introduce en España en 1953, instala pronto varias fábricas en Lugo: en Begonte (1978), en Lugo (1979) y una más antigüa en Tolda de Castilla (Lugo). Asimismo, esta empresa pone en funcionamiento un matadero de aves en Póboa de San Xulián (Lugo) y una explotación avícola en Rábade (Lugo) (Fomento de la Producción. 1980). Posteriormente, como ya se indicó al inicio del capítulo "U.A.Sanders", tiende a vender varias instalaciones. Así, a principios de los ochenta vende "Megapsa" al capital gallego, limitando temporalmente su actividad en Galicia a la fábrica de Begonte y a su filial "Granja Ramil", adquiridas en 1987 por la multinacional norteamericana "Conagra". En 1988, la firma francesa concentraba definitivamente la producción de piensos compuestos en sus fábricas de Granada, Zaragoza y Pinto, manteniéndo la totalidad del capital en manos de accionistas franceses (Fomento de la Producción. 1990).

La entrada de la multinacional norteamericana "Conagra Inc." en "Saprogal", adquiriendo la totalidad de las acciones de la compañía gallega, convierten al grupo norteamericano en el líder del sector en Galicia. La compañía norteamericana efectúa su entrada en Galicia a través de su filial "Bioter Biona", que en 1982, adquiere el 50% de las acciones que "Molinos de Puerto Rico" poseía en "Saprogal". Su participación se irá incrementando hasta controlar el 100 por cien del capital social de la sociedad gallega. De esta forma, "Saprogal" se convierte en una de las sociedades filiales de la multinacional norteamericana. A través de su filial gallega, la multinacional norteamericana acomete durante los años 80 varias inversiones con la finalidad de aumentar su red empresarial en Galicia. Así se hace, con el control del matadero de "Frigsa", compra la totalidad de las instalaciones de "Bioter" en Galicia y la fábrica de productos cárnicos propiedad de "Aldea", ubicadas en La Coruña.

La estrategia seguida por la multinacional norteamericana, basada en una expansión rápida mediante adquisiciones totales que le permiten controlar rápidamente el mercado gallego y gran parte del nacional, al convertirse en el segundo del sector, ha propiciado la formación de un poderoso grupo caracterizado por la diversificación de su producción. El grupo "Conagra", es hasta el momento la única multinacional que tiene su sede social en Galicia. Actualmente cuenta en nuestra Comunidad con tres fábricas de piensos; dos mataderos, uno en Lamablanca (Lugo) y otro en Castro Riberas (Lugo); y una fábrica de

elaboración de productos cárnicos (Aldea), en La Coruña, así como una planta de "Conagra Avicultura, S.A." ubicada en el municipio lucense de Castro de Rei. En España, posee además, "Bioter" (Piensos compuestos), "Intra" (Matadero avícola), "Ewos" (piensos para acuicultura) y "Conagra Internacional", dedicada a la comercialización de cereales (Alimarket. 1990). La producción de sus filiales está respaldada con la existencia de un laboratorio de productos zosanitarios situado en Alcalá de Henares y otros dos, de control de calidad de materias primas y productos acabados.

Otro de los grupos extranjeros de considerable importancia que se dedica a fabricar piensos en Galicia es el belga "Inve Group", que actúa en Galicia a través de su filial "Calidad Inve Galicia". Actualmente cuenta con fábricas en Begonte (Lugo) y en Vigo. La empresa, que ha modificado varias veces su nombre viene produciendo piensos en Galicia desde 1968. Aparte de la ramificación gallega, el grupo "Inve" tiene cetros productivos en Madrid y Toledo. Las iniciativas internacionales de esta casa extienden sus brazos hasta áreas tan alejadas del Oriente Centro Europeo como Taiwan, China y Filipinas, donde dispone de centros productivos (La Voz de Galicia, 2-02-1991).

El grupo holandés "Hendrix", hoy propiedad de la multinacional británica "Brithis Petroleum", también opera en Galicia. A través del brazo holandés, la compañía británica controla "Piensos del Sil", que cuenta con una fábrica de piensos en Arteixo e "Hypor Ibérica", dedicada a la producción de porcino.

En 1990, el grupo italiano "Ferruzzi", se hace con el control de la factoría de "Kelsa", ubicada en La Coruña. Esta empresa estuvo participada por el grupo francés "Lesieur", que a través de su filial "Koipe", participaba en el 50% del capital social de la empresa coruñesa. "Ferruzzi Ibérica", se instala en España en 1985, dedicándose básicamente al comercio internacional de cereales. Forma grupo con "Gufersa", "Ferruzzi España" y "Guadalco Ferruzzi". Como vemos se trata de otra potente multinacional. La empresa coruñesa se dedica actualmente a la elaboración de aceite y pienso a partir de semillas de soja importadas mayoritariamente de Brasil y Canadá.

Más reciente es la entrada de la multinacional norteamericana "Ralston Purina", que adquiere una fábrica de piensos en Arteixo a través de su filial "Gallina Blanca Purina".

Otro proyecto más interesante que se está llevando a cabo en Galicia promovido por accionistas de origen norteamericano, está relacionado con la soja. Para promover su cultivo y comercialización, tres accionistas norteamericanos crearon en 1986 una empresa bajo el nombre de "Soja de Galicia". El proyecto se consolida definitivamente en 1987, año en que la empresa pasa a denominarse "Projet Galicia, S.A". El cultivo de soja, en una primera etapa de carácter experimental, se puso en marcha en varios montes comunales de Galicia. En colaboración con la Xunta y la empresa "Kelsa", se comenzaron los trabajos

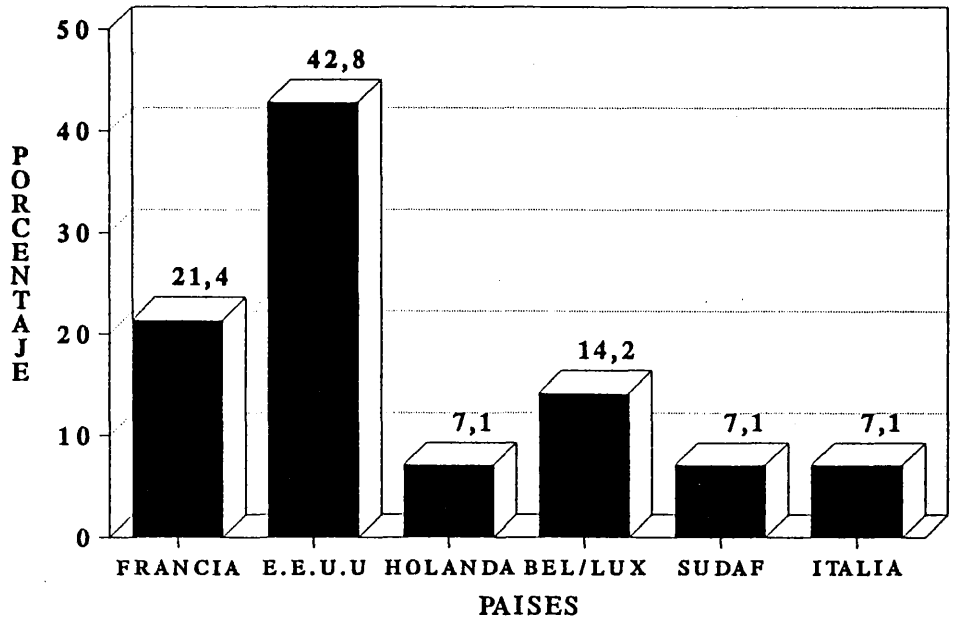
de roturación de montes comunales para adaptar 50.000 hectáreas para la plantación de soja. Así se acondicionaron terrenos en la comarca de Bergantiños, varios municipios de la provincia de Pontevedra (Fornelos de Montes, Forcarei) y en varias puntos del municipio orensano de Avión. De momento, los resultados de las explotaciones han sido mediocres por lo que buena parte de su facturación procede de la comercialización de haba de soja importada de Estados Unidos.

Para finalizar debemos hacer referencia al grupo francés "Guyomarc'h". Esta multinacional, a través de su filial española "Guyomarc'h Ibérica", participan mayoritariamente en "Unión Técnico Ganadera", empresa dedicada a la fabricación de piensos compuestos en el municipio coruñés de Bergondo. Actualmente participa también en "Procugasa", especializada en la producción y comercialización de carne de conejo.

La fabricación de piensos a gran escala está prácticamente controlada en su totalidad por el capital extranjero. Un total de once empresas con participación extranjera, relacionadas con esta actividad, operan en Galicia, alcanzando en su conjunto una facturación anual próxima a los 40.000 millones de pesetas con sólo 1.012 trabajadores. Estas cifras ponen de manifiesto la alta rentabilidad que caracteriza a las empresas participadas, superando incluso a los grandes de la alimentación gallega: "Coren" y "Pescanova".

El capital procedente de EE.UU. cuenta en Galicia con seis unidades productivas dedicadas a la fabricación de piensos, lo

G.74. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA EN GALICIA A LA ELABORACION DE PIENSOS DURANTE EL P. 1960–1990



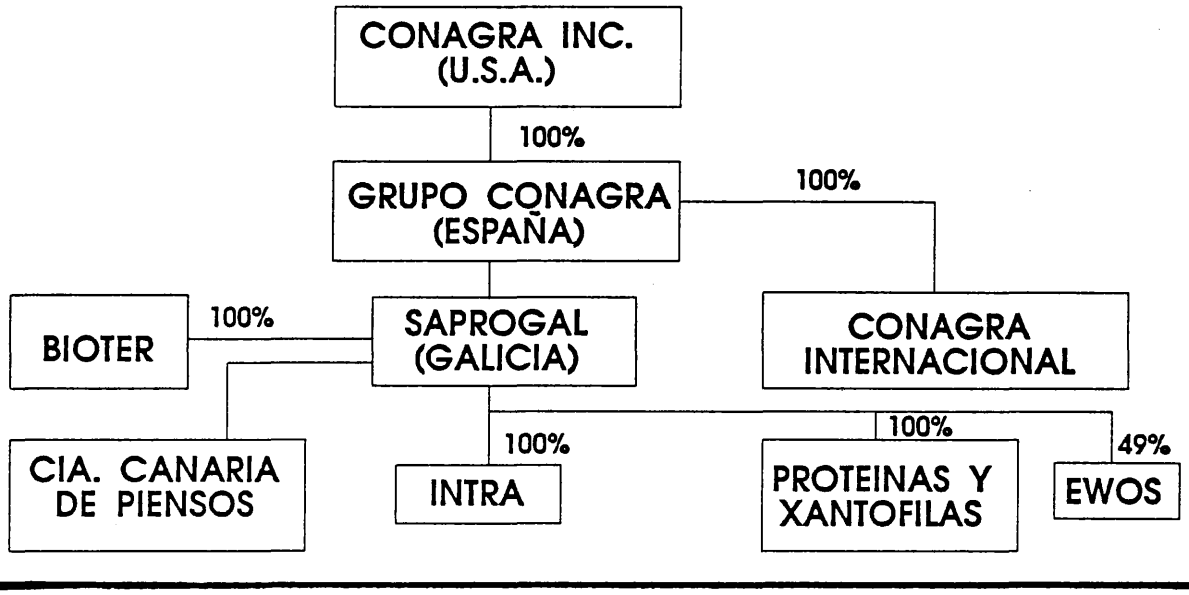
FUENTE: elaboración propia .

C.66. FABRICACION DE PIENSOS. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
AL.COMPUESTOS GALICIA	PON	PONTEVEDRA	P	DOUX	FRANCIA	100	7	120
CALIDAD INVE GALICA	PON	VIGO	P	INVE GROUPE	BELGICA	70	45	1700
CALIDAD INVE GALICIA	COR	BEGONTE	L	INVE GROUPE	BELGICA	70	-	-
CEREOL KELSA, S.A.	COR	CORUÑA	C	FERRUZZI GROUPE	ITALIA	100	102	9500
CONAGRA GRUPO	COR	CORUÑA	C	CONAGRA	U.S.A	100	875	30052
GALLINA BLANCA PURINA	BAR	ARTEIXO	C	RALSTON PURINA	U.S.A.	50	48	1916
HARINAS Y SEMOLAS NW.	PON	PORRIÑO	P	IMPERIAL COLD STORAGE	SUDAFRIC	MIN	20	650
PASCUAL GALICIA, S.A	PON	PADRON	C	UNITED BRONDS	U.S.A.	30	23	200
PIENSOS DEL SIL, S.A	COR	ARTEIXO	C	EURIBRID BV (HENDRIX)	HOLANDA	100	58	200
PROJET GALICIA, S.A	PON	PONTEVEDRA	P	INV. PRIVADO	U.S.A.	100	12	200
SAPROGAL, S.A	COR	BEGONTE	L	CONAGRA INC.	U.S.A.	100	570	21450
SAPROGAL, S.A	COR	PEDRO NOS	C	CONAGRA INC.	U.S.A.	100	-	-
SAPROGAL, S.A	COR	PORRIÑO	P	CONAGRA INC.	U.S.A.	100	-	-
UNION TECNICO GANADERO	COR	BERGONDO	C	STABL.GUYOMAR'CH	FRANCIA	67	25	1300
U.A. SANDERS	MAD	LUGO	L	SANDERS S.A	FRANCIA	100	102	1340

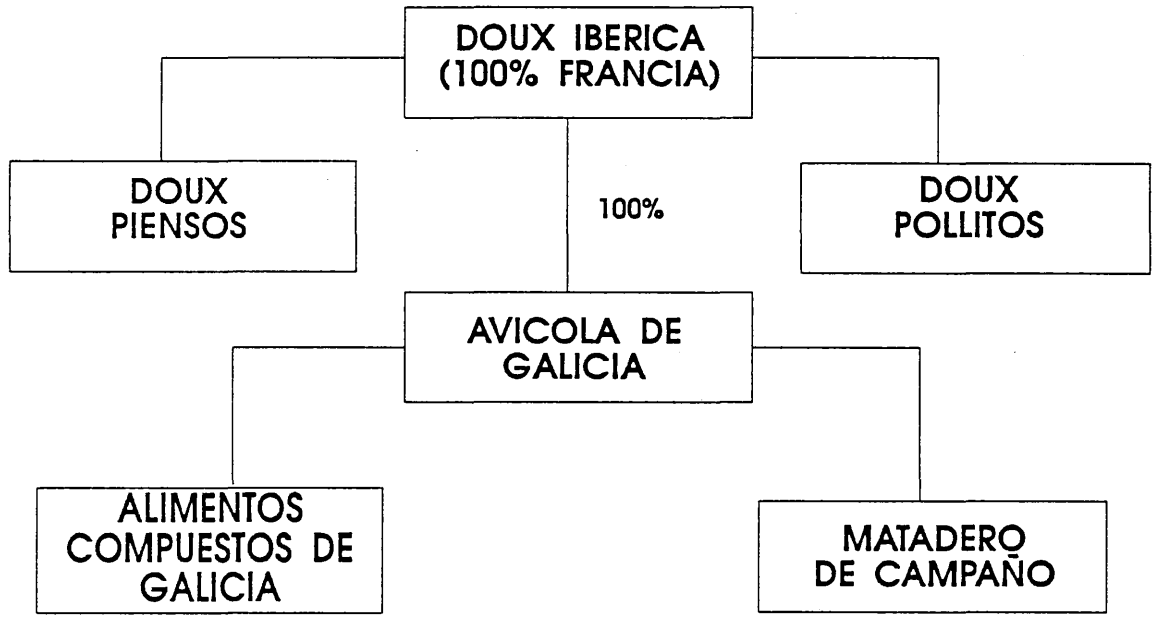
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

C.67. GRUPO CONAGRA EN ESPAÑA EN 1990



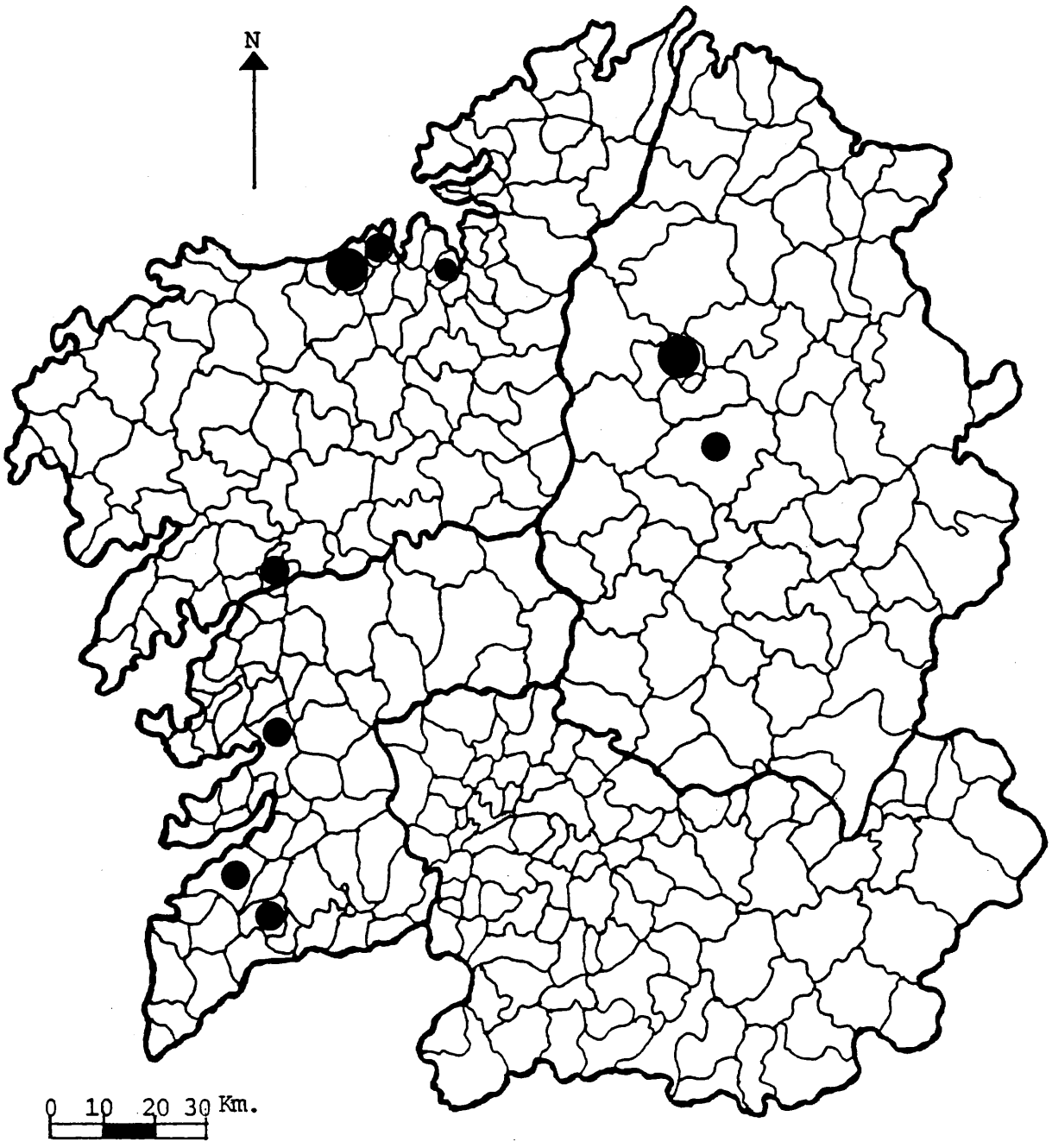
FUENTE: elaboración propia

C.68. GRUPO DOUX FRANCE EN ESPAÑA EN 1990



FUENTE: elaboración propia

M.8. FABRICACION DE PIENSOS. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES VINCULADAS A GRUPOS EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

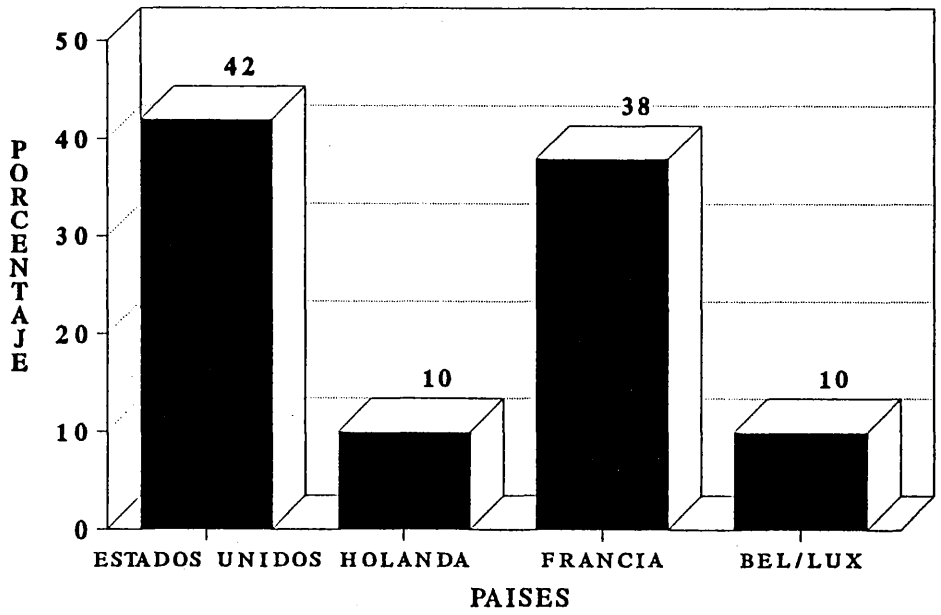
que representa un 43% del total con participación extranjera. Francia acapara el 21,4% y Bélgica/Luxemburgo el 14%, mientras que el resto se distribuye entre varios países. En definitiva, las inversiones llevadas a cabo en Galicia por inversores extranjeros en este sector de la alimentación, durante los últimos 30 años, procede en más de un 64% de EE.UU. y Francia.

3.2.3. INDUSTRIAS CARNICAS

Las empresas multinacionales que operan en esta rama son prácticamente las mismas que encontramos en la fabricación de piensos. La complementariedad existente entre estas dos actividades -fabricación de piensos y producción de carne- es evidente. Los grandes grupos agroindustriales, como es el caso de "Conagra" y "Sanders" y "Doux", controlan la totalidad del proceso productivo, siendo prácticamente autónomas en cuanto a provisión de materias primas y procesos productivos. Las compañías multinacionales que se dedican en Galicia a la elaboración de productos cárnicos, cuentan a su vez con fábricas de piensos, granjas de engorde y mataderos propios. La puesta en funcionamiento de esta estrategia proporciona a las multinacionales una total autonomía e independencia, frente a sus competidores más inmediatos.

Los complejos agroindustriales promovidos por el capital francés y americano son la tónica dominante durante el período 1960-1991. Durante esta etapa, caracterizada por una fuerte expansión de las industrias cárnicas, el capital procedente de Francia y EE.UU. representa el 80% del inversión extranjera

G.75. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN LA INDUSTRIA CARNICA GALLEGA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

directa registrada en esta actividad.

La multinacional norteamericana "Conagra", primer grupo cárnico de EE.UU. al fusionarse con "Holly Farms" (La Voz de Galicia, 24-05-1989), ha concentrado sus inversiones en la compra de importantes empresas dedicadas a la elaboración de productos cárnicos. Durante la década de los 80 se hace con el control de "Frigoríficos Industriales de Galicia" y de "Aldea". "Frigsa", creada en Lugo en 1991, es una de las empresas más importantes del sector existentes hoy en Galicia. La labor de esta empresa durante años se limitó a promover una demanda que para la ganadería vacuna, porcina y también en su momento de aves, tuvo una cierta importancia. Sin embargo, el proceso productivo industrial posterior de la carne no se realizó. De ahí que, como bien se indica en un informe de la Xunta el valor añadido, derivado de esta actividad que nunca existió, se ha transferido a otras áreas españolas (Consellería de Enerxía Industria e Comercio. 1979, p. 77). Después de atravesar por momentos muy delicados, la empresa gallega, plenamente integrada en la estructura de la multinacional norteamericana, ha alcanzado cierta estabilización, reorientando sus actividades hacia una mayor diversificación y elaborando productos totalmente acabados y listos para ser comercializados.

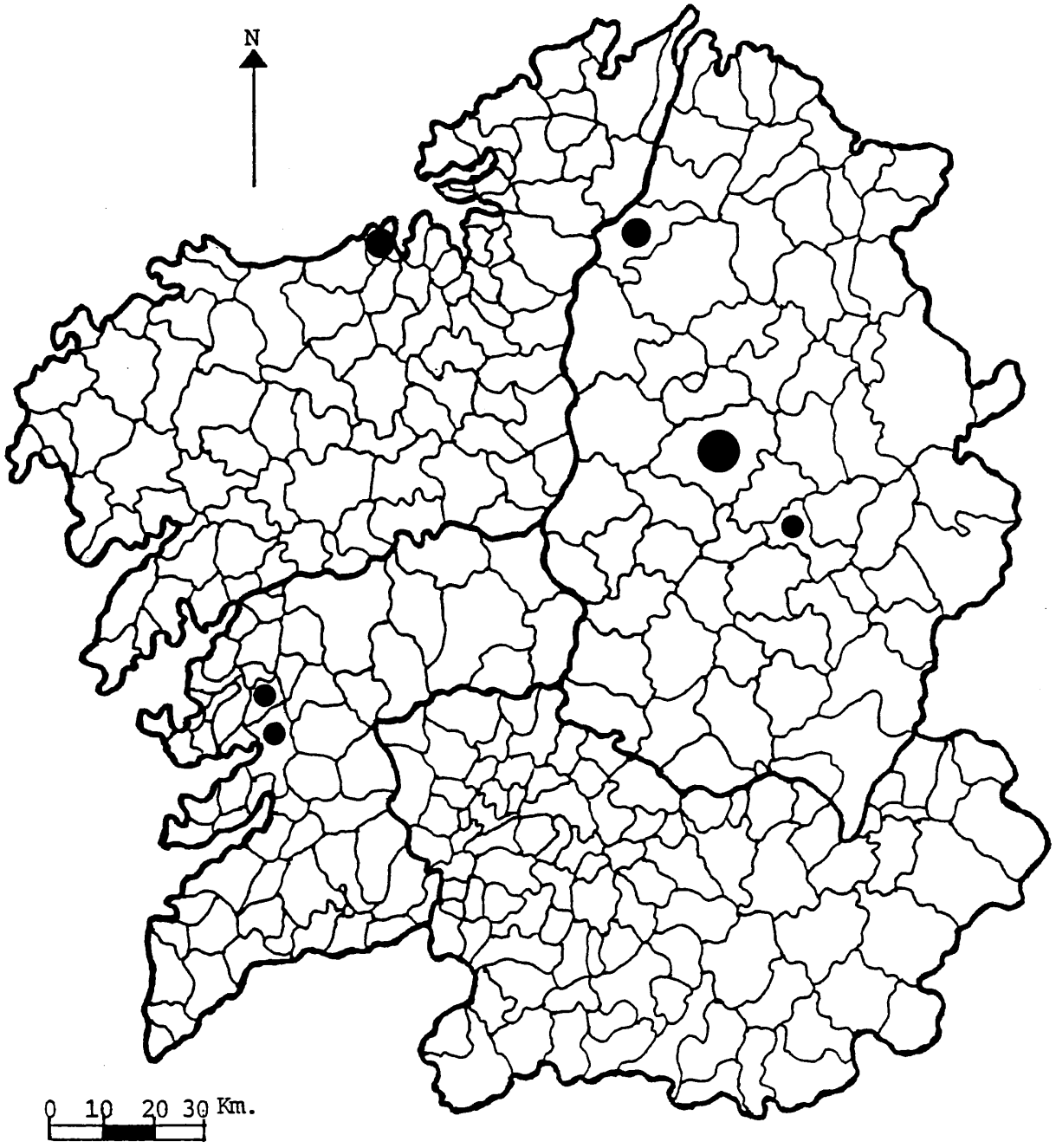
En 1983, otra multinacional norteamericana "Beatrice Foods" adquiere el 50% del capital social de "Industrias Abella", a través de su filial española "Interaliment". La empresa gallega, que llegó a contar a principios de los años 80 con más

C.69. INDUSTRIA CARNICA. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
ALDEA, S.A	COR	CORUÑA	C CONAGRA	U.S.A.	100	67	198
AVICOLA DE GALICIA, SA	PON	BARRO	P DOUX	FRANCIA	100	150	2600
FRIGSA	LUG	LUGO	L CONAGRA	U.S.A.	100	131	4800
GRANJA RAMIL, S.A	LUG	LUGO	L CONAGRA INC.	U.S.A.	100	61	850
HYPOR IBERICA, S.A	COR	MURAS	L EURIBRID BV (HENDRIX)	HOLANDA	87	16	329
INDUS. ABELLA, SA (**)	LUG	LUGO	L BEATRICE FOODS	U.S.A.	100	0	0
MATADERO DE CAMPAÑO	PON	CAMPAÑO	P DOUX	FRANCIA	100	-	-
MATADEROS DE GALICIA	LUG	LUGO	L SANDERS	LUXEMB.	100	14	200
MEGAPSA (*)	LUG	LANCARA	L SANDERS	FRANCIA	100	42	1450
PROCUGA, S.A	COR	SOÑEIRO	C GUYOMARC'H	FRANCIA	23	12	145

(**): plantas inactivas en 1991.
(*) : empresas que en 1991 carecían de participación extranjera directa.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.9. ELABORACION DE PRODUCTOS CARNICOS. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

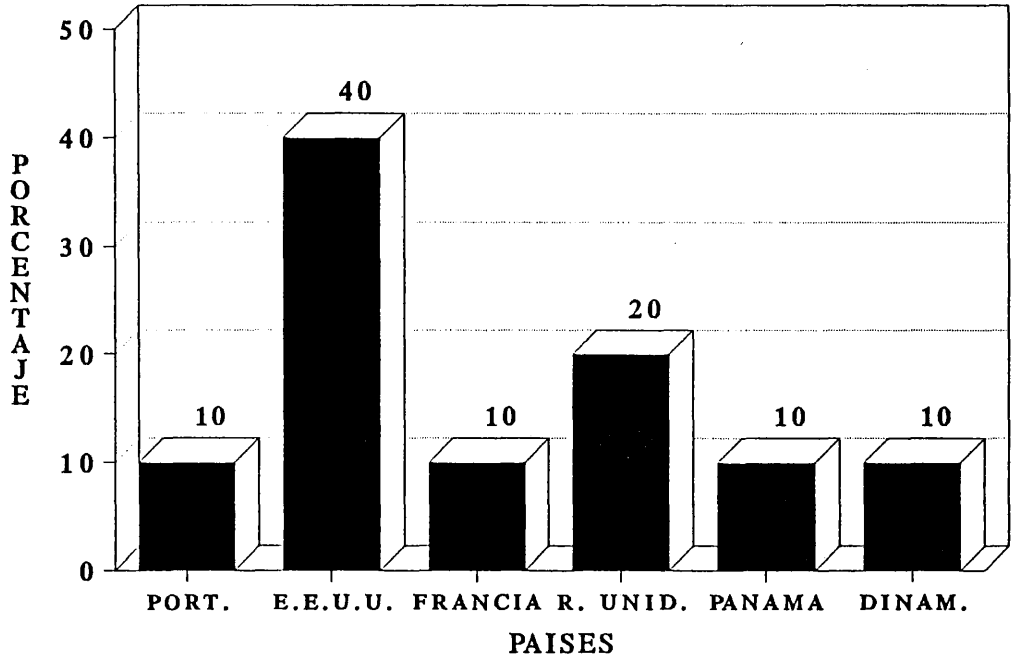
de 200 trabajadores, terminó por desaparecer y cerrar sus instalaciones productivas.

Entre los grandes grupos de origen francés, además del ya analizado "Sanders", merece resaltar a la multinacional "Doux". En 1990, la firma gala, a través de su filial española "Doux Ibérica", compró la totalidad de las acciones de "Avícola de Galicia". La compañía pontevedresa, principal productor de carne de aves de esa provincia, cuenta con 30 granjas de producción y multiplicación en distintas áreas de la provincia de Pontevedra e incluso en Portugal. La fábrica de piensos está localizada en "San Caetano de Alba" (Pontevedra), el matadero en Campañó (Pontevedra) y la incubadora en Valença do Minho (Portugal). La multinacional francesa tiene previsto modernizar las instalaciones actualmente existentes y construir otras naves, hasta un centenar, en el plazo de cuatro años.

Actualmente, "Doux", es el productor más importante de pollos de Francia. Sus principales centros de producción están en la región de Bretaña. Un importante mercado de esta multinacional está en los países árabes, donde el consumo de carne de pollo aumenta constantemente. En este sentido, los planes de "Doux" para "Avícola de Galicia" son de clara expansión y de plena integración, pensando en la exportación de sus productos hacia los países árabes, según reconocen los propios directivos de la empresa (La Voz de Galicia. 14-09-1990).

3.2.4. ELABORACION Y EMBOTELLADO DE BEBIDAS

G.76. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA ELABORACION Y EMBOTELLADO DE BEBIDAS DURANTE EL PERIODO 1960–1990



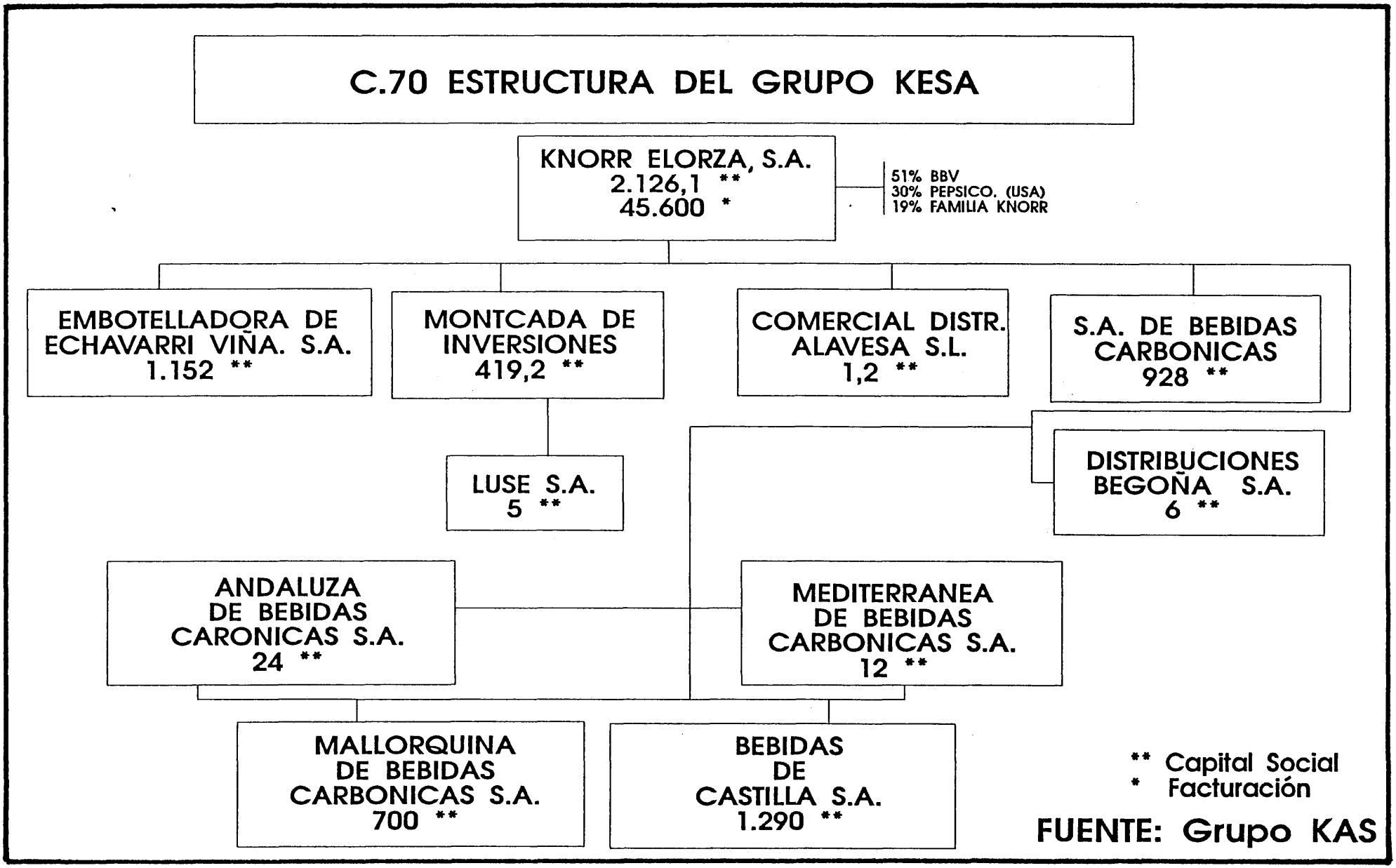
FUENTE: elaboración propia

Entre las multinacionales más significativas que se han instalado en Galicia entre 1960 y 1991, encontramos a la norteamericana "Coca Cola" y "Pepsico". La primera tiene una participación minoritaria en la empresa coruñesa "Begano S.A.", que como concesionario exclusivo se encarga de embotellar y distribuir las distintas marcas que comercializa en Galicia la firma norteamericana (Coca Cola, Fanta, Finley, Sprit y Tab).

La segunda, por el contrario, se introduce en Galicia a través de su concesionario oficial para Galicia "Embotelladora Celta", empresa que a finales de 1990, siguiendo las instrucciones de la multinacional "Pepsico", paralizó definitivamente sus actividades. Sin embargo, a finales de 1988, el grupo "Kas", que cuenta con una planta de envasado en Vigo, firmó un acuerdo con la citada multinacional, mediante el cual la firma norteamericana se convertía en accionista de "Knorr Elorza", propietaria de "Sabeca", participando en el 30% de su capital social. En la planta viguesa se envasa toda la gama de bebidas "Kas" y las propias del grupo "Pepsico" (Pepsi y Mirinda). La entrada de "Pepsico" en "Sabeca", supuso, por tanto, el cierre de "Embotelladora Celta".

Otra de las grandes multinacionales, en este caso de origen británico, que opera en Galicia es "Cadbury Schweppes", que tiene una fábrica de envasado en La Coruña. La penetración de esta firma en la industria gallega de bebidas se produce en 1975, adquiriendo el 50% del capital social de "Unión Cervecera", vendiendo posteriormente su participación en esta

C.70 ESTRUCTURA DEL GRUPO KESA



FUENTE: Grupo KAS

empresa a "United Breweries". Más tarde, en 1982, se convierte en el accionista principal de "A. Rioblanco", al adquirir el 66% de esta sociedad. Esta participación se incrementará progresivamente hasta llegar a controlar el 100 por cien de la fábrica coruñesa. De esta forma, actualmente, después de cambiar su denominación por la actual, envasa y comercializa desde La Coruña las marcas "Schweppes", "La Casera" y "Seven Up". Se trata por tanto de una estrategia de penetración rápida basada en la adquisición total de empresas gallegas.

En 1985, el grupo danés "United Breweries", adquiere el 60% del capital social de "Unión Cervecera". Los malos resultados acumulados por esta empresa en los últimos años y la necesidad de rentabilizar su producción, provocó el cierre de la planta instalada en Vigo. La actividad que desarrolla ahora en Galicia es únicamente comercial, funcionando como delegación del grupo británico "Guinness", que en 1991 lanzó una oferta pública de adquisición de acciones (O.P.A.), sobre la totalidad del capital de "Unión Cervecera". De esta forma el grupo inglés, tras adquirir la empresa "Cruzcampo", afianza su liderazgo en el mercado español de cerveza con una cuota del 28 por ciento (El País, 26-06-1991).

Inversiones de menor cuantía son las llevadas a cabo por el grupo francés "Kronnenbourg", que a través de su participada "Cervezas Mahou", ha adquirido la antigua fábrica de "Cervezas San Martín", ubicada en Orense, ahora dedicada a la fabricación de malta.

En el campo de las aguas minerales, cabe señalar la entrada del grupo portugués "Vidago", que adquiere, además de "Fontenova", la empresa "Distribuidora de Aguas", que comercializa la marca "Fonsana". También en "Aguas de Mondariz", después de una profunda reestructuración, se produce la entrada de dos accionistas norteamericanos que mantiene una participación minoritaria en la empresa gallega.

Por último señalar el caso de la empresa "Albariño Bayón", participada por una firma Panameña denominada "Fashion Earring, S.A.". Esta sociedad puente, vinculada a narcotraficantes gallegos, ha desempeñado un papel destacado en el blanqueo de dinero procedente del narcotráfico que se lleva a cabo en las costas gallegas.

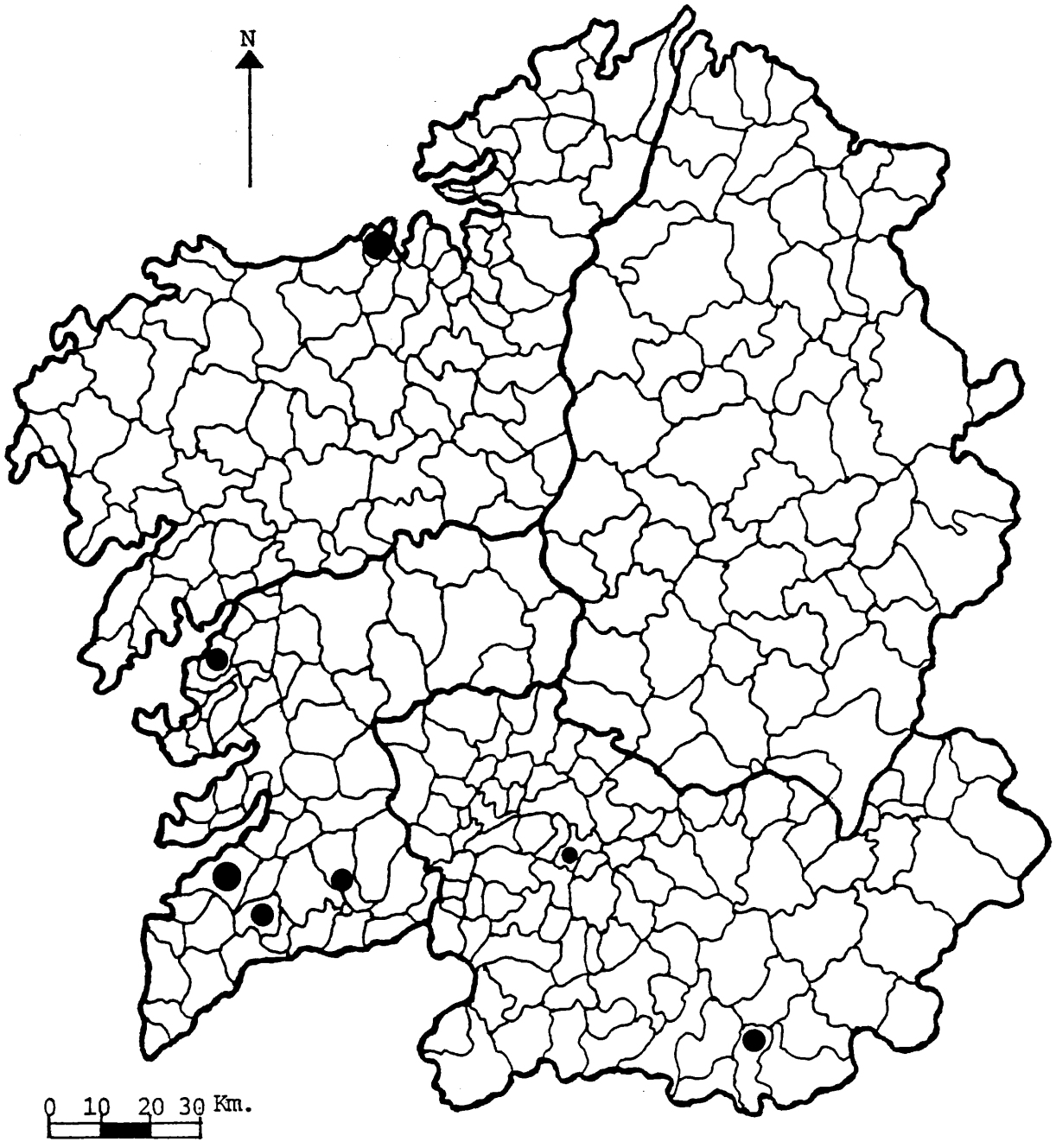
Resumiendo, entre 1960 y 1991, el 44% del capital registrado en este subsector, procede de EE.UU. y un 20% del Reino Unido. El resto aparece muy repartido entre tres países europeos y uno caribeño. Las empresas actualmente participadas por inversores extranjeros en esta actividad proporcionan empleo directo a 684 personas y alcanzan una faturación conjunta superior a los 13.290 millones de pesetas. La preponderancia del capital de origen U.S.A. en la fabricación y venta de bebidas refrescantes se traduce en el dominio absoluto del mercado gallego. Las multinacionales norteamericanas, apoyándose en fuertes campañas publicitarias y con su amplia gama de bebidas y productos, acaparan más del 61% del mercado gallego. Si además, incorporamos los productos de la gama "Kas", participada en un 30% por la multinacional "Pepsico Inc.", la cuota de mercado

C.71. ELABORACION Y EMBOTELLADO DE BEBIDAS. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
AGUA DE FONTENOVA S.A	MAD	VERIN	O	VIDAGO	PORTUGAL	100	34	180
AGUAS MONDARIZ F.D.VAL	PON	MONDARIZ	P	VARIOS SOCIOS	U.S.A.	MIN	62	940
ALBARIÑO BAYON, S.A	PON	VILLAGARCI	P	FASHION EARRING, S.A	PANAMA	100	14	190
BEGANO, S.A	COR	CORUÑA	C	COCA COLA	U.S.A.	MIN	278	6100
CERVEZAS SAN MARTIN SA	ORE	S.CIPRIAN	O	KRONENBOURG (B.S.N.)	FRANCIA	33	19	180
EMBOTELLADORA CELTA**	PON	PORRIÑO	P	PEPSICO CORP.	U.S.A.	MIN	110	813
SABECA, S.A	VIT	VIGO	P	PEPSICO CORP.	U.S.A.	30	109	3102
SCHWEPPES, S.A	MAD	CORUÑA	C	CADBURY SCHWEPPES	R.UNIDO	66	168	2600
UNION CERVECERA,S.A**	MAD	VIGO	P	UNITED BREWERIES LTD.	DINAMARC	60	140	1200

(**): plantas industriales inactivas a finales de 1991.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.10. ELABORACION Y EMBOTELLADO DE BEBIDAS. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

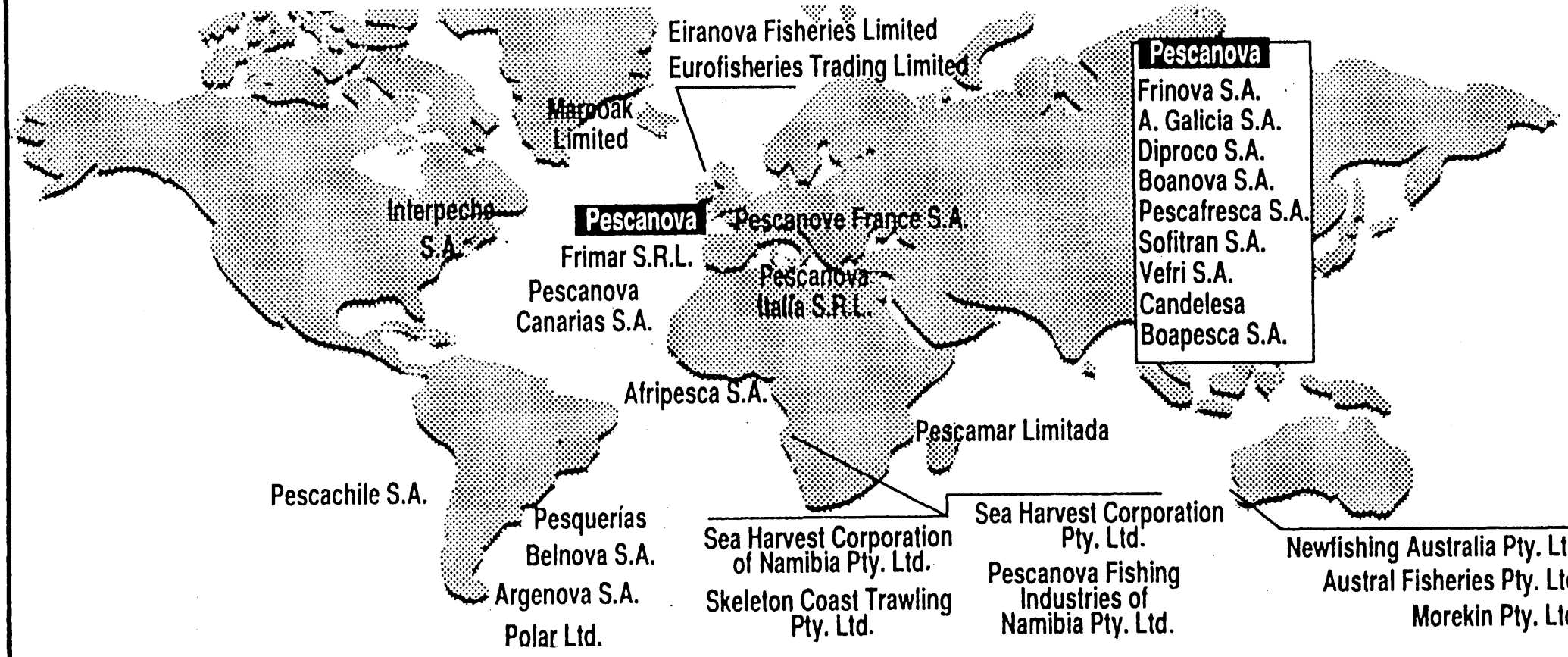
alcanza el 78 por ciento. En definitiva, las empresas con capital extranjero controlan casi el 98% del mercado gallego de bebidas refrescantes (Economía gallega. 1988a, p. 38).

3.2.5. INDUSTRIA CONSERVERA

La penetración de capital extranjero en la industria conservera gallega es muy reciente. Prácticamente, la totalidad de la inversión directa registrada se ha efectuado a lo largo de los años 80, aprovechando las ampliaciones de capital realizadas por algunas empresas. El grupo extranjero más significativo que opera en Galicia es el Sudáfricano "Imperial Cold Storage", que desde hace ya años controla el 23 por ciento de la empresa viguesa "Pescanova". Ese pequeño porcentaje, le permite participar indirectamente en cuatro sociedades más. Con lo cual se convierte en el grupo extranjero con mayor ramificación empresarial en este subsector de la economía gallega. A cambio de la participación minoritaria del accionista sudafricano, "Pescanova", participa a su vez en numerosas sociedades mixtas instaladas en la República Sudafricana y en otros países del mundo tal y como se puede comprobar en el mapa 10-R que se adjunta. Sin embargo, conviene indicar que la presencia de la compañía sudafricana en el accionariado de "Pescanova" no cuestiona el dominio de los socios fundadores en el Consejo de Administración de la sociedad gallega.

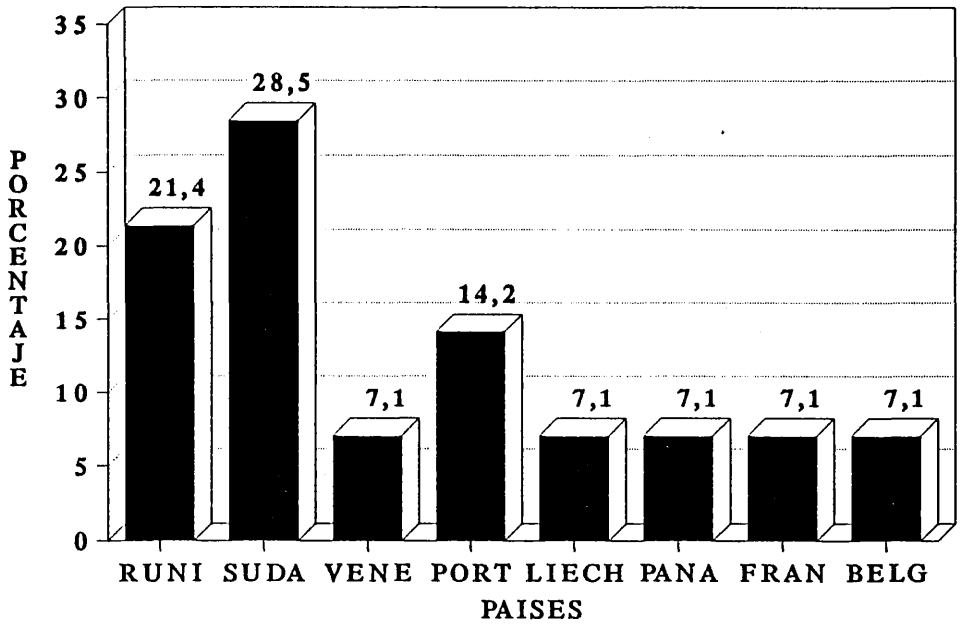
Distinto es el caso del grupo inglés "Hillsdown", que recientemente, en 1989, se hizo con el control mayoritario de

M.10-R. RAMIFICACIÓN EMPRESARIAL DEL GRUPO PESCANOVA EN 1990.



Fuente: La Voz de Galicia, 06-07-1991, p. 49.

G.77. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN LA INDUSTRIA CONSERVERA GALLEGA DURANTE EL PER. 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

la empresa pontevedresa "Conservas Carballo". A través de su filial "Hillsdown Ibérica", el dinámico grupo británico, inició en los últimos años la compra de varias empresas alimentarias en España, donde cuenta además, con el setenta por ciento de las firmas de elaborados cárnicos "J. Curos Bataller S.A." y "Andro Food, S.A.". Se trata por tanto, de un potente grupo multinacional que irrumpe con fuerza en la industria conservera gallega, tradicionalmente en manos del capital catalán (Massó García, G. 1967).

La multinacional belga "Elena Thenaisie", constituye el otro grupo extranjero con significativa presencia en la industria conservera gallega. La introducción de este grupo en las conservas de pescado es fruto de una "Joint venture" con varios socios gallegos para poner en marcha "Thenaisse Provote", empresa de conservas, en principio con dos factorías: una en Vigo y otra en O Grove. En 1985, después de cerrar la factoría de Vigo, que queda transformada en almacén, se amplían las instalaciones ubicadas en O Grove.

Por último, nos queda por hacer referencia a la puesta en funcionamiento de una nueva empresa. Se trata de "Conservas y Ahumados", empresa promovida mayoritariamente por la familia Nogueira, de nacionalidad venezolana aunque de origen gallego. La empresa inició sus actividades en julio de 1990 y espera emplear directamente a más de 50 personas a partir de 1992.

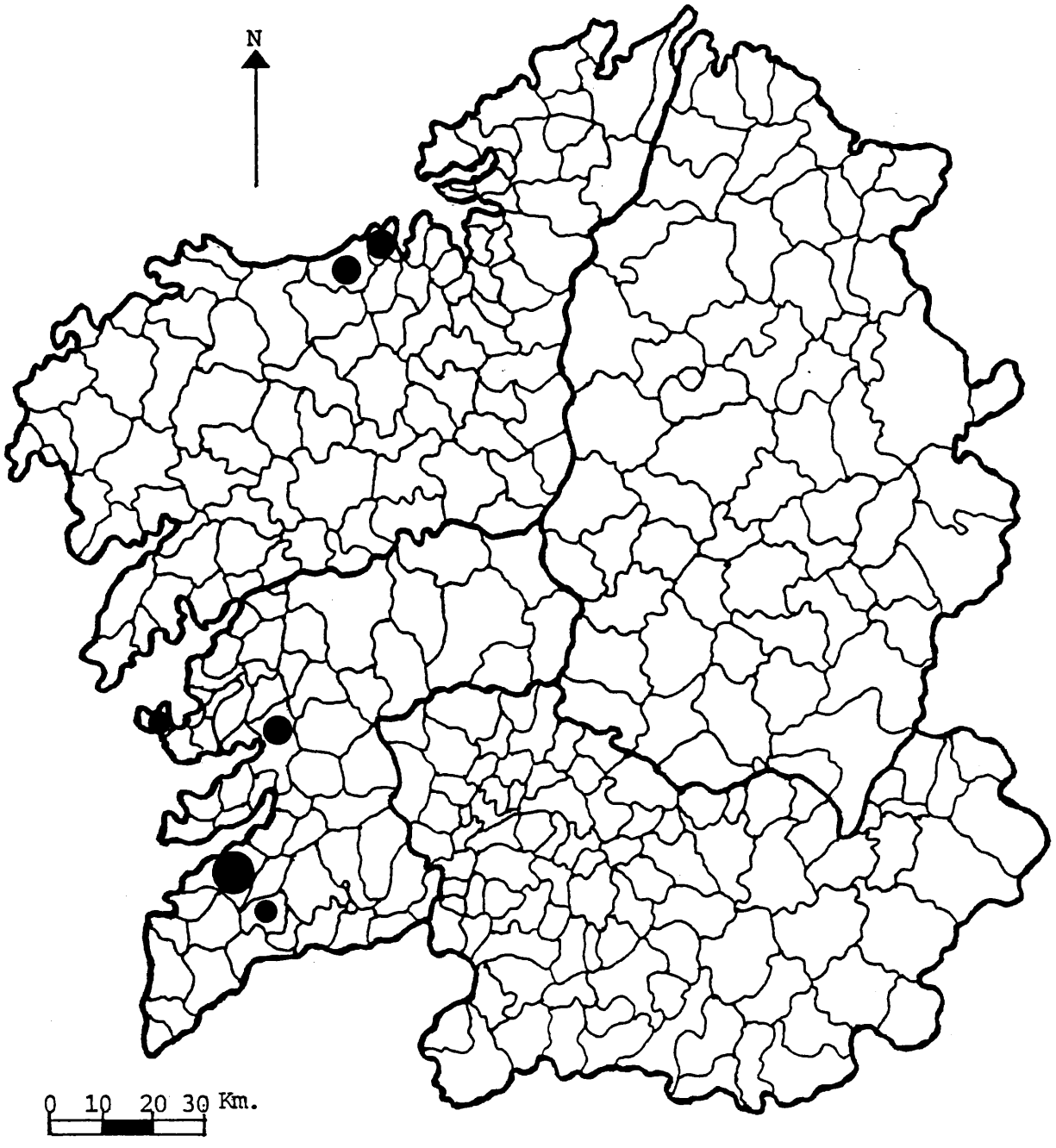
En consecuencia, la penetración de capital extranjero en las empresas gallegas dedicadas a las conservas de pescado es muy

C.72. INDUSTRIA CONSERVERA. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
ALIKO, S.A	COR	ARTEIXO	C	JAMES MILNES	R.UNIDO	MIN	160	6000
BOAPESCA, S.A	COR	CORUÑA	C	IMPERIAL COLD STORAGE	SUDAFRIC	MIN	62	180
CONSERVAS CARBALLO	PON	PONTEVEDRA	P	HILLSDOWN BV	R.UNIDO	70	125	1150
CONSERVAS Y AHUMADOS	PON	VIGO	P	NOGUEIRA (FAMILIA)	VENEZUEL	42	36	400
CONSERV.DE ALIMENTOS	COR	CORUÑA	C	JAMES MILNES	R.UNIDO	MIN	160	3000
FISVIGO, S.A	PON	VIGO	P	INV. PRIVADOS	PORTUGAL	66	29	200
FRIGORIFICOS DE GALIC.	PON	VIGO	P	HANFAG FINANZ. AKTEEG.	LIECHEST	50	55	170
FRINOVA, S.A	PON	PORRIÑO	P	IMPERIAL COLD STORAGE	SUDAFRIC	MIN	208	3416
IBERICA DE TUNIDOS, SA	PON	VIGO	P	INV. PRIVADO	PANAMA	100	27	110
IBERPEIXE, S.A	PON	VIGO	P	VARIOS SOCIOS	PORTUGAL	100	26	196
PESCAFRESCA S.A	PON	VIGO	P	IMPERIAL COLD STORAGE	SUDAFRIC	MIN	21	850
PESCANOVA, S.A	PON	VIGO	P	IMPERIAL COLD STORAGE	SUDAFRIC	23	1300	30867
PESQ.ESP.DEL BACALAO	COR	CORUÑA	C	GRUPO FRANCES	FRANCIA	4	850	4056
THENAISIE PROVOTE, S.A	PON	GROVE	P	ELENA THENAISIE	BELGICA	35	130	1680

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.11. INDUSTRIA CONSERVERA. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

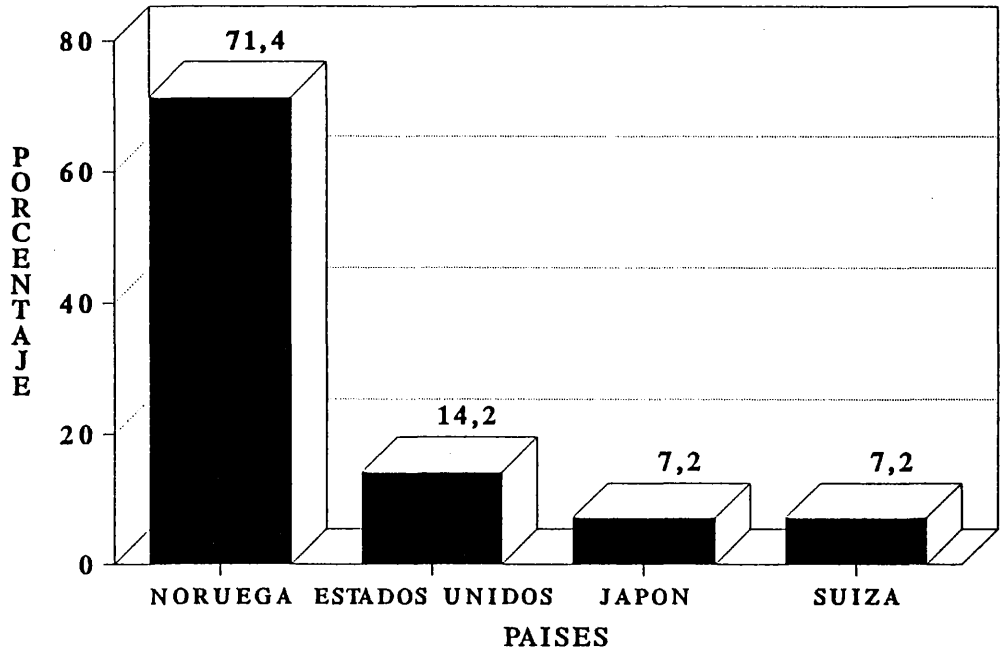
reciente y todavía escaso. En cuanto a su origen, señalar que algo más del 28 por ciento procede de la República Sudáfricana, un 21,4 por ciento del Reino Unido y en menor medida de Portugal, país que ha instalado en Vigo dos empresas de pequeña dimensión con una finalidad más bien comercial que industrial.

3.2.6. ACUICULTURA INDUSTRIAL

La implantación definitiva de esta actividad en Galicia se produce en 1946. En este año se instala una batea en la ría de Vigo, con la finalidad de cultivar mejillón. Los precedentes más inmediatos de esta exitosa experiencia se remontan a 1902, cuando Mariano Paz Graells realizó el cultivo suspendido de este molusco mediante bateas en el puerto de Barcelona. Desde ese momento la producción de mejillón se incrementó fortísimamente hasta nuestros días, instalándose numerosas bateas y creándose empresas participadas totalmente por el capital nacional.

Sin embargo, el resto de los cultivos marinos (salmón, rodaballo y otras especies), no adquieren importancia significativa hasta la actual década. Las nuevas instalaciones que se ponen en funcionamiento, especialmente durante los años 80 se llevan a cabo con una importante aportación de capital y tecnología extranjera fundamentalmente procedente de Noruega. La estrategia de implantación utilizada se basa en la creación de sociedades mixtas (joint ventures), dada la dependencia tecnológica existente en esta actividad. Por ello, casi la totalidad del capital extranjero que penetra en la acuicultura

G.78. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN LA ACUICULTURA GALLEGA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

se concreta en la creación de nuevas empresas, compartiendo el capital social con socios gallegos. En consecuencia, la estrategia seguida en este subsector es diferente a la registrada en el resto de las actividades, donde predomina la adquisición total o parcial (piensos, leche, carne y conservas).

En efecto, actualmente operan en Galicia seis importantes empresas multinacionales que participan directamente en el capital social de diez empresas gallegas dedicadas a los cultivos marinos. Por el número de empresas participadas destaca el poderoso grupo noruego "Tinfos Aqua S.A", que a través de sus filiales "Oye Havbruck", "Aquacare A.S." y "Noraqua A.S." participa en "Galfish", "Granja Atlántica de Couso", "Marfish", "Neptuno acuicultura", "Norafish, S.A y "Noruacua, S.A.". Otras de las empresas líderes mundiales en tecnología aplicada a la acuicultura, con presencia física significativa en Galicia, son los grupos norteamericanos "Foster Wheeler" y "Continental Grain", los noruegos "Norsk Hydro Holding y "Marine Farm", el suizo "Abier Consultants G." y el japonés "Tayo Fishery Co.Ltd. De este conjunto de empresas, especialmente de las noruegas, procede casi la totalidad de la tecnología que se emplea en las empresas acuícolas actualmente en funcionamiento en Galicia. El prestigio de su tecnología, la larga trayectoria investigadora seguida por las empresas del país nórdico, constituye una garantía para los empresarios que desean poner en funcionamiento una empresa de esta naturaleza.

Entre los grupos extranjeros que han desarrollado una intensa actividad inversora en la acuicultura gallega destaca, muy por encima del resto, el grupo multinacional noruego "Tinfos Aqua A.S.". Este ha sido el precursor de las actividades acuícolas relacionadas con el engorde de rodaballo en Galicia. La firma noruega controla considerables recursos de energía y tiene inversiones con intereses mayoritarios en la industria electrometalúrgica y en el cultivo de peces. Fue constituída en el año 1873, especializándose en la actualidad en la investigación, desarrollo, cultivo y venta de pescado. La citada compañía noruega, creó la primera granja comercial de cultivo de rodaballo a gran escala en el norte de Europa, merced al aprovechamiento del agua caliente que producía la refrigeración de la turbina de la fundición "Tinfos Jernverk A.S." (La Voz de Galicia, 21-02-1992). La sección del grupo "Tinfos", especializada exclusivamente en acuicultura, cuenta con departamentos propios dotados de la más avanzada tecnología para el desarrollo de tareas de investigación, hatchery -planta productora de alevines- y granjas de cultivo.

Sus primeras actividades en España datan de 1986, fecha en la que adquirió el 50% de "Marfish, S.A.", empresa que tiene su base en el lugar ribeirense de Palmeira. La segunda gran inversión en Galicia promovida por la multinacional noruega "Tinfos" se llevó a cabo en la "Granja Atlántica de Couso", cuyos promotores fueron Blanca Ricoy de Borbón y su esposo Daniel Gerbaud (La Voz de Galicia, 21-02-1992). Posteriormente, en 1987, la multinacional noruega entró a formar parte del accionariado de la empresa acuícola gallega, adquiriendo el 51%

de su capital social. Esta última factoría cuenta con modernas instalaciones y tiene una capacidad productiva de 250 toneladas de rodaballo al año. Los alevines de rodaballo vienen de Noruega, donde se encuentran los criaderos. Desde allí, son trasladados a Galicia e incorporados a las más de trescientas piscinas de engorde que el grupo "Tinfos" tiene en nuestra Comunidad. De esta manera, la multinacional del país nórdico tiene actualmente sus principales plantas de producción de rodaballo en Galicia, donde las condiciones de temperatura del agua del mar son ideales.

"Cultimar", otra de las empresas participadas por inversores extranjeros, ha iniciado la comercialización de bivalvos nipones en las principales ciudades españolas, fundamentalmente en Madrid, Sevilla, Barcelona y Castilla León. Esta empresa acuícola, cuyos centros de producción están ubicados a uno y otro lado del río Eo, en Rinlo (Ribadeo) y Castropol (Asturias), inicia sus actividades productivas en 1990. Las áreas de cultivo en la ría del Eo abarcan dos concesiones que suman 402.000 metros cuadrados. Por su parte, la planta dedicada al preengorde de las crías de ostra y almeja están en la parroquia de Rinlo, ocupando una superficie de 1.800 metros cuadrados. Con estas instalaciones, "Cultimar, S.A." tiene previsto sacar al mercado tres millones de bivalvos japones, para lo cual ha firmado contratos con varias multinacionales de la distribución alimentaria (La Voz de Galicia, 25-04-1992, p. 37).

La entrada de capital extranjero procedente sobre todo de

Noruega es muy numerosa y significativa, al estar ya presente en las empresas de mayor tamaño e importancia dedicadas al cultivo de rodaballo y salmón. Así una de las sociedades participadas "Prodemar", tenía previsto poner a la venta en 1991 un total de 570 toneladas de rodaballo (La Voz de Galicia, 12-09-1989). Si tenemos en cuenta que para ese año la producción gallega fué de 1.900 toneladas, "La Granja Acuícola" de Muxía, controla en solitario el 30% de la producción total de rodaballo criado en piscifactorías. "Prodemar", participada por "Norsk Hydro Holding", tiene prevista la apertura de otra planta en Carnota, donde proyecta producir a medio plazo 400 toneladas cada año. La planta de Muxía, que consigue sus propios alevines, cuenta con dos tipos de instalaciones, una en la que se mantienen los alevines desde los dos gramos hasta los 100, en fase de preengorde y la otra parte al aire libre en tanques de hormigón en la que se mantienen los peces hasta los dos kilos. En este tipo de instalaciones es posible una densidad de 50 kilos de pescado por cada metro cúbico de agua en el período anterior a la comercialización.

Una de las dificultades existentes para el cultivo de rodaballo está en la producción y suministro de alevines, derivada de que los huevos de esta especie son muy pequeños. Una larva de rodaballo de un día no sobrepasa los 3 mm., mientras que la de una trucha alcanza los 10 y 20 mm. a las 24 horas del nacimiento. A una trucha de un día ya se le pueden suministrar pienso, mientras que a un rodaballo no. En este segundo caso hay que conseguir alimento vivo, a partir de citoplacton y zooplancton. A los ocho días es necesario

conseguir rotíferos y posteriormente larvas de crustáceos y artemias. Con este tipo de alimentación tan sólo alcanza los 2 cm. en 30 días. A partir de este tamaño es posible darle pienso. De todos modos, sólo un 5% es capaz de sobrevivir (La Voz de Galicia, 12-09-1989).

Como vemos, el cultivo intensivo del rodaballo es bastante complejo ya que requiere abundantes y costosas investigaciones. En 1960, según Jonat Han Shepherd, comenzaron a instalarse las primeras granjas experimentales en el Reino Unido, utilizando alevines del mar. El desarrollo resultó fácil, alimentándolo con pescado troceado procedente del medio natural. Pero la primera granja comercial fué la "Golden Sea Produce" de Escocia, que fué instalada al lado de una central nuclear, utilizando el agua de la refrigeración de la misma.

Para 1991, la producción mundial de rodaballo en cautividad alcanzará las 2.200 toneladas, procediendo de Galicia más del 86 por ciento. En 1990, según datos de la Xunta de Galicia, existían 20 granjas de rodaballo y cinco de salmón y cuatro de otras especies (Consellería de Pesca. 1991, p. 12). Tomando como referencia esos datos, las empresas participadas por el capital extranjero representan para ese año el 30% del total, concentrando más del 70% de la producción gallega.

La inversión extranjera directa registrada en esta actividad procede pués, en un 72% de Noruega y algo más del 14% de EE.UU. El resto procede de Japón, copropietario de una piscifactoría dedicada a la cría y engorde de truchas, y de Suiza. Como

vemos, el capital procedente de países no europeos (U.S.A. y Japón), representa algo más del 21% del total. De esta manera, el capital y la tecnología noruega asumen el liderazgo en las explotaciones acuícolas participadas por inversores extranjeros. Este liderazgo dificulta la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas productoras de rodaballo (Fariñas, J.A. 1991, p.41).

La competencia ejercida por las multinacionales noruegas, que a través de sus filiales en Galicia y empresas participadas acaparan más del 70% de la producción de rodaballo gallego criado en cautividad, está provocando la ruina de algunas pequeñas empresas incapaces de cubrir los costes de producción. La estrategia de las multinacionales Noruegas operantes en Galicia, que cuentan con redes propias de comercialización, consiste en lanzar al mercado productos a precios muy competitivos. Por otro lado, operan en solitario, sin integrarse en ningún tipo de asociación que pueda imponerle algún tipo de limitaciones a sus estrategias de control del mercado gallego. La supremacía de las empresas con capital noruego, respaldadas financieramente por importantes grupos multinacionales, es absoluta en la producción de rodaballo y en la cría de salmón. En efecto, según datos facilitados por "Aroga", dos empresas noruegas, controlan más del 50% de la producción gallega de rodaballo.

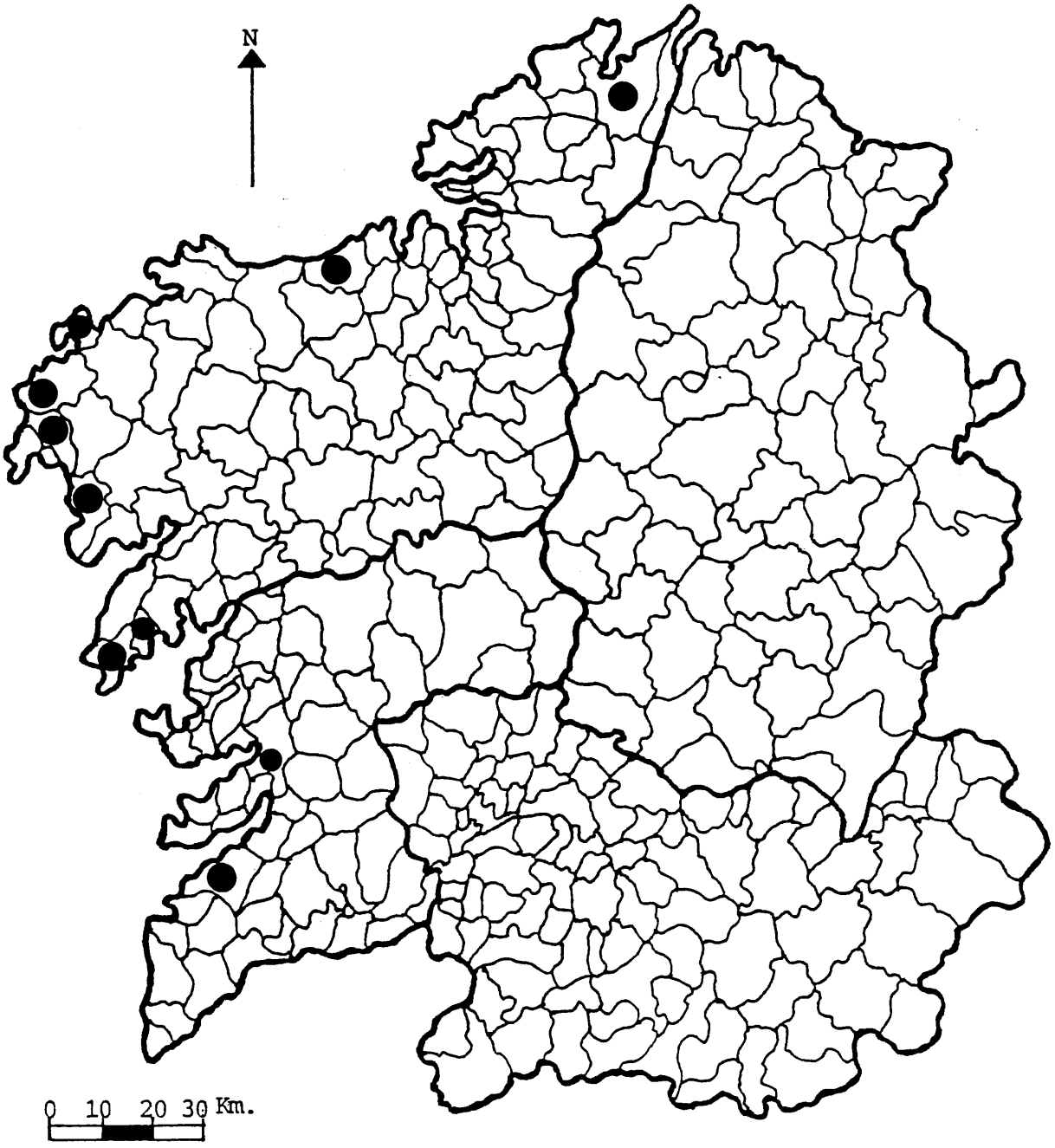
En estas circunstancias, las empresas gallegas no sólo compiten con las extranjeras afincadas en Galicia en inferioridad de condiciones en el terreno de las finanzas. Esta

C.72-1. ACUICULTURA INDUSTRIAL. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
AGROFISH, S.A	PON	CEE	C	FOSTER WHEELER	U.S.A.	51	6	180
AQUAZUL, S.A	COR	CARNOTA	C	NORSK HYDRO HOLDING	NORUEGA	65	18	190
CELTIMAR	MAD	ARTEIXO	C	ABIER CONSULTANTS G.	SUIZA	50	61	450
CULMAREX, S.A	COR	CARNOTA	C	MARINE FARM	NORUEGA	30	11	126
GALFISH, S.A	COR	RIBEIRA	C	OYE HAUBRUCK A.S	NORUEGA	50	70	325
GRANJA ATLANTICA COUSO	COR	RIBEIRA	C	OYE HAUBRUCK A.S	NORUEGA	51	11	195
MARCULTURA, S.A	COR	ORTIGUEIRA	C	CONTINENTAL GRAIN	U.S.A.	90	23	190
MARFISH, S.A	COR	PALMEIRA	C	OYE HAUBRUCK A.S.	NORUEGA	50	7	90
NEPTUNO ACUICULTURA SA	COR	RIBEIRA	C	OYE HABRUCK	NORUEGA	100	21	160
NORAFISH, S.A	PON	VIGO	P	AQUACARE A.S. (NORATEC)	NORUEGA	25	11	350
NORUACUA, S.A	PON	PONTEVEDRA	P	AQUACARE	NORUEGA	30	13	160
PRODEMAR, S.A	COR	MUXIA	C	NORSK HYDRO HOLDING	NORUEGA	75	14	185
SALMON ATLANTICO GALI.	COR	CAMARIÑAS	C	NORAQUA, A.S.	NORUEGA	8	10	336
TROIGASA	PON	VIGO	P	TAIYO FISHERY CO. LTD	JAPON	15	8	112

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.12. ACUICULTURA INDUSTRIAL. LOCALIZACION DE PLANTAS Y UNIDADES PRODUCTIVAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



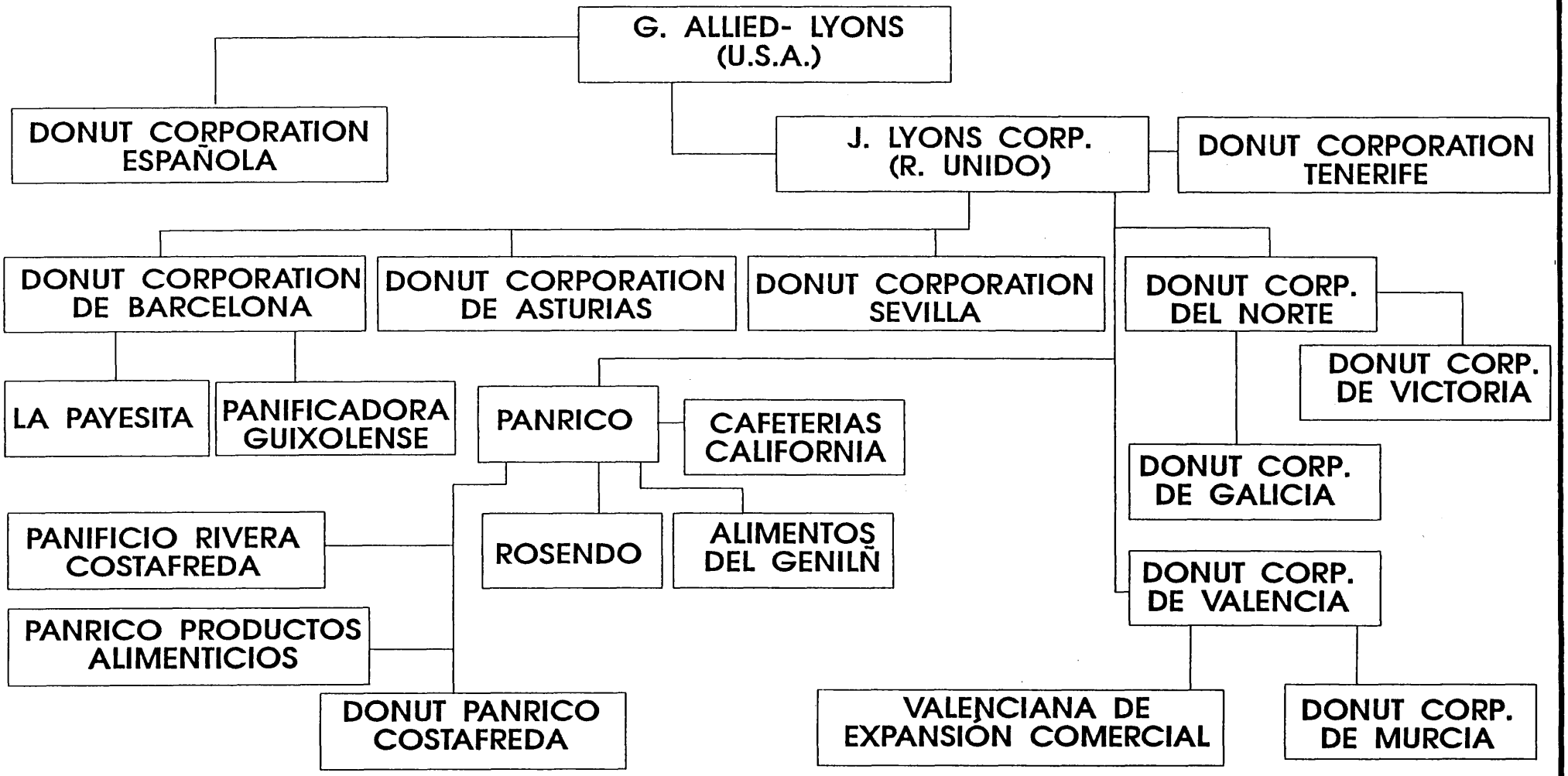
Fuente: elaboración propia.

inferioridad de partida se refiere también al soporte tecnológico. Mientras los inversores y empresarios noruegos tienen detrás más de veinte años de investigación en la producción de alevines, circunstancia que les permite abastecer sus plantas de engorde, las empresas gallegas más avanzadas tienen poco más de cuatro años de experiencia en este campo y todavía no han conseguido normalizar su producción. Por todo lo anterior, los excedentes que hasta ahora destinaban a la investigación, corren el peligro de ser absorbidos por el proceso productivo. Este supuesto puede significar el cierre o la venta más o menos inmediata, de muchas plantas de producción de alevines a empresas multinacionales. Esto supondría, como consecuencia, la consolidación, tal vez de forma definitiva, de la dependencia del exterior para llevar a cabo este tipo de cultivos acuícolas muy intensivos en investigación.

3.2.7. ACEITES, GRASAS Y PASTELERIA INSUTRIAL

Dentro del grupo de empresas dedicadas a la elaboración de productos alimenticios diversos, conviene resaltar la presencia de la multinacional norteamericana "G. Allied-Lyons" que desde Inglaterra opera en diversos países europeos. La matriz del grupo se encuentra ubicada en EE.UU. La multinacional norteamericana se instaló a principios de los años 60 en el Reino Unido. Desde este país, y a través de su filial inglesa "J. Lyons Corp.", creó en España varias filiales localizadas en Barcelona, Asturias, Sevilla, Tenerife, Vitoria, Zaragoza y Santiago de Compostela, y en otras localidades españolas. El grupo participa al 50% en 21 sociedades establecidas en España

C.73. ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO DONUT EN ESPAÑA EN 1990



FUENTE: Alimarket 1991 y elaboración propia

y se dedica a la fabricación de pan y bollería industrial, siendo conocidos sus productos muy difundidos a través de medios publicitarios. Entre ellos destacan los productos que se venden bajo la marca "Donuts". La empresa norteamericana instalada en el polígono del tambre (Santiago de Compostela) opera en Galicia desde 1976.

También dedicadas a la elaboración de pan, debemos mencionar a dos pequeñas empresas de carácter netamente familiar llevadas a cabo recientemente por inversores portugueses establecidos en Galicia. Se trata de "Panadería Besada", localizada en el municipio pontevedrés de O Grove, adquirida por el portugués Castro Silva Vale. De similares características es la "Panadería Galaico Portuguesa" establecida en Sansenxo, promovida por la familia Correia Rodrigues.

Otra empresa con capital extranjero, en este caso de origen japonés, se dedica en Galicia al cultivo de setas. La empresa "Nihon Odd Ibérica", participada al cien por cien por un accionista japonés, cuenta con una finca de 200 hectáreas, ubicada en el límite de los municipios lucenses de Abadín y Mondoñedo, en el lugar denominado "A Fraga Vella". El cultivo de seta se efectúa en troncos de 90 cm. de alto y de 6 a 40 cm. de diámetro, apoyado en estacas verticales clavadas a una distancia de 4 m. y en línea recta con un alambre que va haciendo de soporte. El micelio crece en el interior del tronco y las setas se van produciendo en el exterior. La plantación actualmente ocupa un total de 10 hectáreas, de las que 1.000 metros cuadrados están en invernadero. Los micelios son traídos

directamente desde Japón e inyectados en unos treinta y cinco mil troncos de frondosas (roble, chopo, castaño, abedul y aliso) (Cotelo, M.C. 1988a, p. 31). Su cultivo se realiza mediante una sofisticada técnica de producción que su propietario nunca ha revelado. En 1985 inició el cultivo industrial de la seta y desde 1987, obtiene una producción aceptable calculada en dos kilos por cada tronco en tres años de proceso productivo. Esta producción se canaliza mayoritariamente hacia el extranjero, excepto pequeñas cantidades que se destinan a algunos restaurantes ubicados en La Coruña. Esta empresa posee también plantaciones de este tipo de seta en Navarra y Portugal. La especie que se cultiva en Galicia es originaria de Asia Oriental, donde se da espontáneamente, sobre todo en Australia, India, Sri Lanka, y Nueva Zelanda. En Japón, cuyo cultivo está totalmente industrializado, se calcula que unas 300.000 personas se dedican a la producción de este tipo de hongo, consiguiendo una producción anual superior a los 300 millones de kilos (La Voz de Galicia, 19-03-1988).

Por último, destacar que el grupo francés "Laroche Freres", dedicado a la recogida y preparación de champiñón en España, adquiere en los años 70 una participación en la empresa lucense "Socovesa" (Soto Baño, L. 1980, p. 229), desprendiéndose más tarde del paquete accionarial que tenía en esta cooperativa ubicada en Lugo.

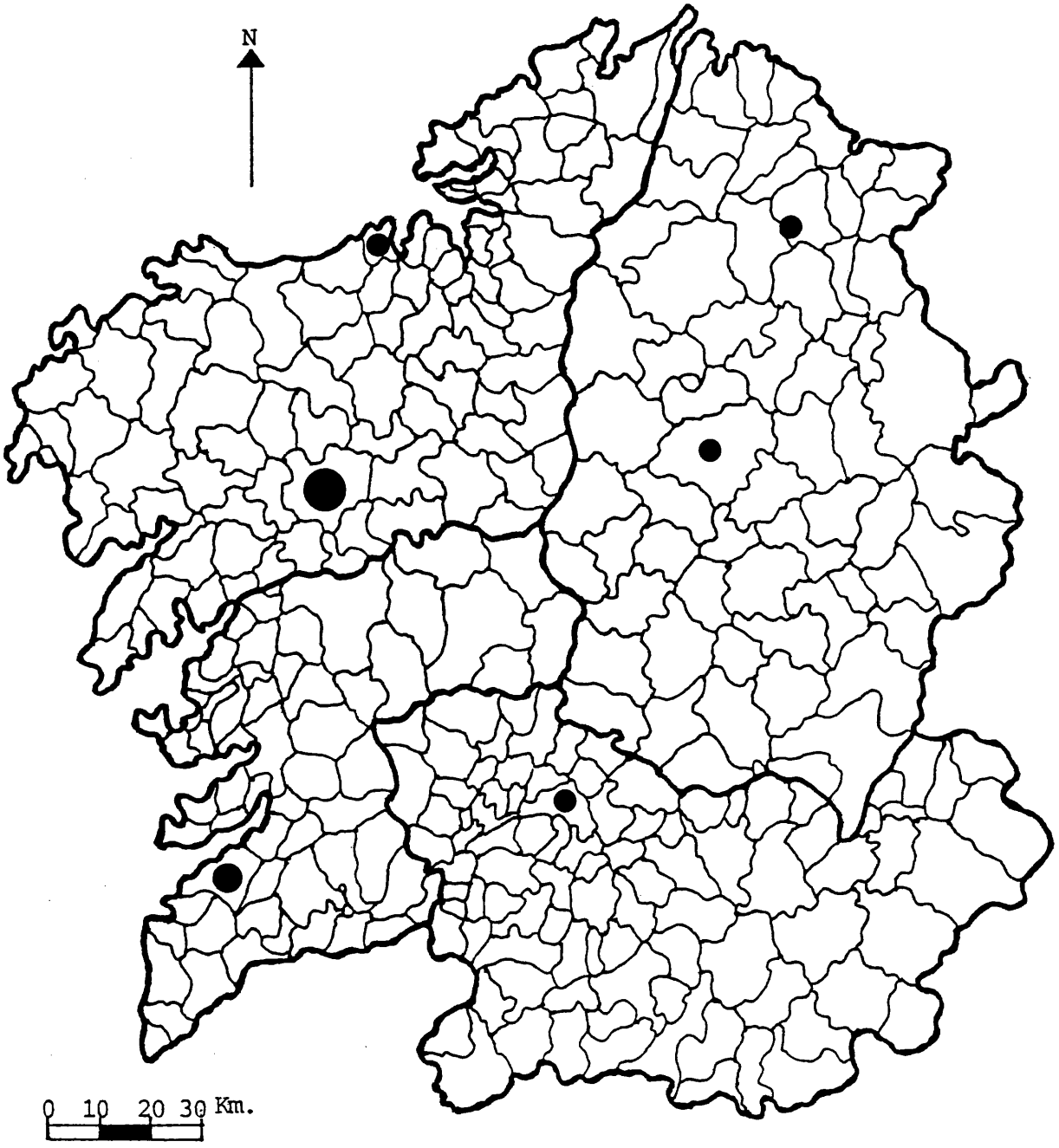
En definitiva, podemos decir que la entrada de capital extranjero en este grupo de empresas está muy repartido entre

C.74. ACEITES, GRASAS Y PASTELERIA INDUSTRIAL. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
ACEITES RIAS BAIXAS	PON	VIGO	P	FRANCAISE ALIMENTAIRE	FRANCIA	60	5	125
AGROEURO, S.A	COR	CORUÑA	C		BEL/LUX	90	17	125
COMASUCAR	ORE	ORENSE	O	INV. PRIVADO	PORTUGAL	45	8	160
DONUT CORP. DEL NORTE	ZAR	SANTIAGO	C	G.ALLIED-LYONS CORP.	U.S.A.	50	120	2500
GALVOSA	PON	VIGO	P	INV. PRIVADO	VENEZUEL	100	8	110
NIHON IBERICA, S.A	COR	MONDOÑEDO	L	KIMURA GROUP	JAPON	100	4	80
S.C.O.V.E.,S.A (**)	LUG	LUGO	L	LARROCHE FRERES	FRANCIA	MAY	0	0

(**): plantas industriales inactivas en 1991.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.13. ACEITES, GRASAS y PASTELERIA INDUSTRIAL. LOCALIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

franceses, americanos y japoneses.

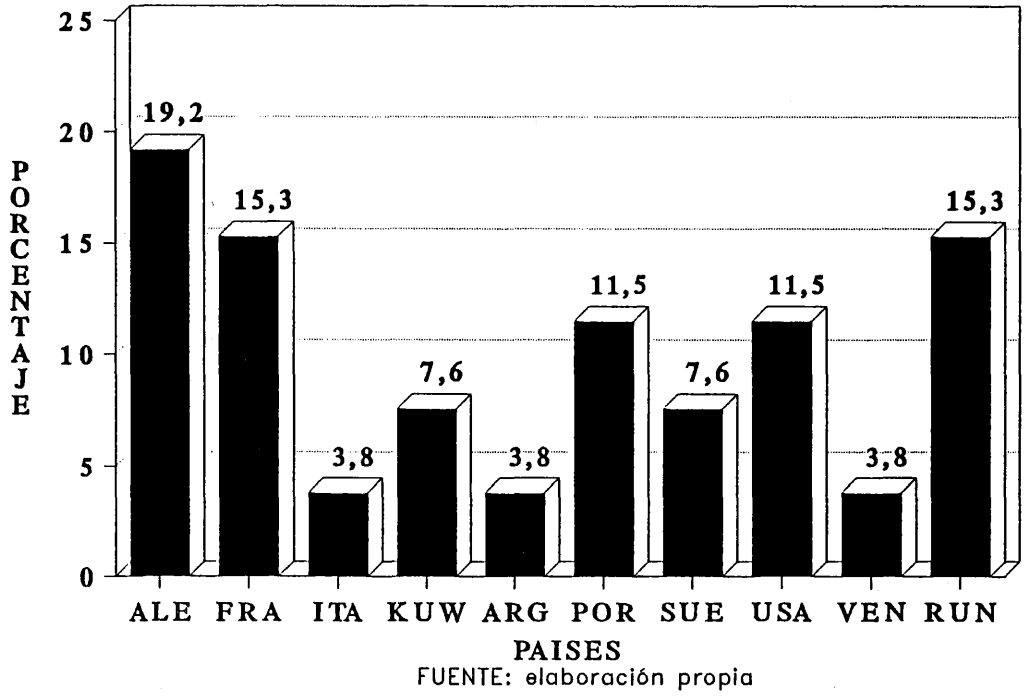
3.3. INDUSTRIA QUIMICA

La instalación de empresas químicas en Galicia es un hecho relativamente reciente que se inicia en los años sesenta. Entre 1960 y 1974, se ponen en funcionamiento los proyectos químicos industriales de mayor envergadura, aprovechando el desarrollo de la producción eléctrica y de otros factores existentes en Galicia (Sequeiros Tizón, J. 1988, p. 120). Algunos de estos proyectos surgen con el apoyo del capital extranjero. Así, la financiación y la tecnología extranjera fueron imprescindibles para la creación del complejo petroquímico asociado a la refinería coruñesa, inaugurada el 11 de septiembre de 1964. Sin embargo, la mayor parte de los proyectos que se pusieron inicialmente en funcionamiento entre 1960 y 1974, eran promovidos sobre todo por el I.N.I.

La aportación de capital y tecnología extranjera fué decisivo para la creación y puesta en funcionamiento de nuevas plantas industriales relacionadas con la fabricación de productos químicos y plásticos.

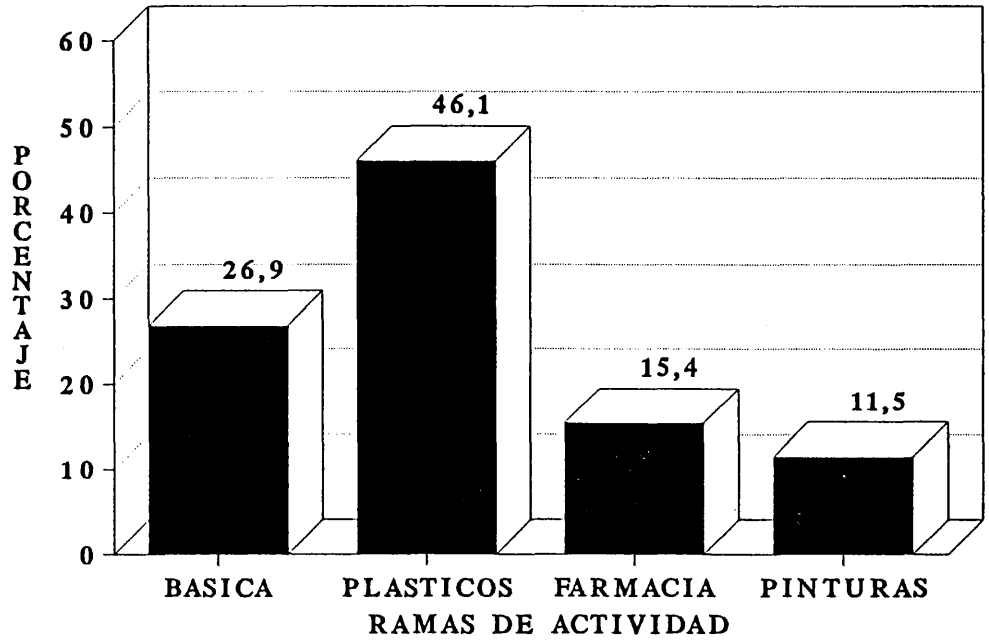
La estrategia de penetración seguida por las empresas multinacionales en la industria química gallega, se caracteriza entre 1960 y 1991, por la creación de nuevas sociedades mixtas, en las que el capital social aparece repartido entre socios extranjeros y nacionales. Mientras tanto, la adquisición parcial o total representa sólo el 30%, frente al 70% de los casos en que la entrada de la inversión se concreta en la constitución de una "joint venture". Esta estrategia parece

G.79. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN LA INDUSTRIA QUIMICA GALLEGA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

G.80. DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN LA INDUSTRIA QUIMICA GALLEGA DURANTE EL PERIODO 1960–1990 POR RAMAS DE ACTIVIDAD



FUENTE: elaboración propia

inevitable dada la dependencia de la tecnología extranjera para llevar a cabo proyectos de esta naturaleza. Aunque los socios gallegos o nacionales dispongan de recursos financieros para promover un determinado proyecto, necesitan de la tecnología y patentes de fabricación en manos de multinacionales. Esta circunstancia, marcada por la dependencia de la tecnología foránea, favorece la entrada de grupos extranjeros en el capital social de las nuevas sociedades que se ponen en funcionamiento en Galicia, aportando tecnología y los procesos productivos imprescindibles para hacer viable el proyecto. Lo que acabamos de comentar se pone de relieve, sobre todo, en las empresas dedicadas a la fabricación de productos plásticos y de pinturas.

Casi el 100 por cien de la inversión extranjera dirigida a estas actividades se ha concretado en la creación de nuevas sociedades productivas, con capital mixto o totalmente con capital extranjero. Analizando el conjunto de la inversión extranjera directa registrada en la industria química gallega entre 1960 y 1991, resulta que:

a). Cerca del 50% de la inversión se ha destinado a las empresas dedicadas a la fabricación de artículos y productos plásticos. El resto de las inversiones se reparten proporcionalmente entre las empresas relacionadas con la fabricación de productos farmacéuticos, pinturas y química básica que acaparan en solitario el 27% del total.

b). La inversión procede en un 50% de Alemania, Reino Unido

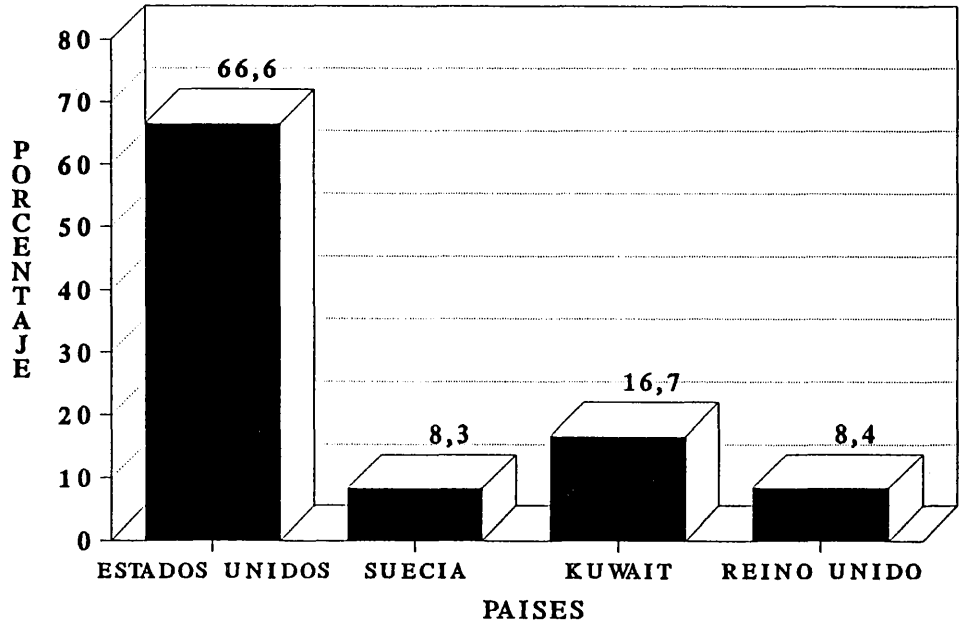
y Francia. Estos son los países que más han invertido en la industria química gallega, promoviendo el desarrollo de importantes empresas del sector. En menor medida, son también importantes las inversiones llevadas a cabo por EE.UU. Las multinacionales de este país se han limitado, por regla general, a adquirir pequeñas participaciones en empresas ya establecidas en Galicia, evitando la creación de nuevas sociedades en solitario o en combinación con el capital autóctono. Sin embargo, el capital de origen francés e inglés ha actuado más decididamente en favor de la creación de nuevas sociedades con capital mixto. Esto supone depositar una mayor confianza en la capacidad de la economía gallega para hacer viables nuevos proyectos industriales.

A finales de 1990, el sector químico gallego contaba con un total de 23 sociedades empresariales productivas que proporcionaban poco más de 3.000 empleos. El conjunto de estas sociedades participadas por el capital extranjero en la industria química alcanzó en el año 1990 una producción por valor de más de 52.700 millones de pesetas.

3.3.1. QUIMICA BASICA

Actualmente la participación del capital extranjero en la industria química básica gallega no es numerosa pero sí muy significativa al participar en el capital social de una de las empresas más importantes del ramo. Concretamente la multinacional norteamericana "Air Products", es propietaria del 30% del capital social de la "Sociedad Española de Carburos

G.81. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN LA INDUSTRIA QUIMICA BASICA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

Metálicos", empresa con numerosas plantas industriales en Galicia.

"Carburos Metálicos", fundada en Barcelona en 1867, tiene efectivamente una compleja estructura empresarial en Galicia, clasificada por divisiones: gases industriales, soldadura, gases carbónicos, gases medicinales y ferroaleaciones y producción de energía. Cuenta con un total de 7 plantas productivas, establecidas en Galicia, tres de ferroaleaciones, una de gas carbónico y otras tres de gases industriales diversos. Sus actividades en Galicia se han ido ampliando progresivamente, adquiriendo otras sociedades. Así, en 1986, adquiere a la multinacional francesa "Pechiney", la empresa "Silicio de Sabón", ubicada en Arteixo. Aparte de esta red industrial, "Carburos" también tiene otros intereses en Galicia, donde posee participaciones en la "Compañía Española de Industrias Electroquímicas", localizada en el municipio orensano de O Barco. Participa también en el capital social de "Explotación de Rocas Industriales y Mineras" y en "Facosa" de Orense.

En conjunto, el grupo "Carburos Metálicos", se compone de unas veinte sociedades filiales y participadas. en 1989 la participación extranjera en esta importante compañía catalana se ha visto incrementada con la entrada del financiero francés "Jacques Hachuel", que en estrecha colaboración con "Banesto", dominan ahora más de un 35% del capital social de la empresa española (Diario 16, 18-11-1989).

Otra compañía, en este caso la "Sociedad Española del Oxígeno", participada por la multinacional francesa "L'air Liquide", contaba en 1973 con plantas productivas en Ferrol y Vigo. Actualmente no desarrolla actividades productivas en Galicia, limitándose su presencia a la comercialización de productos químicos, contando exclusivamente con depósitos de llenado y vacío ubicados en Porriño y Ferrol.

La presencia del grupo británico "Brithis Petroleum", propietario del 50% de la "Compañía Española de Algas Marinas", constituye el otro exponente relativo del capital extranjero en esta actividad económica. La citada compañía española se constituye en 1966, con aportación de capital procedente de EE.UU., Italia y Japón. Más tarde los accionistas extranjeros cedieron sus participaciones al grupo multinacional británico antes señalado. La empresa, con una planta de producción en Galicia, se dedica a la producción de alginatos, carragenatos y otras sustancias a partir de la utilización de algas marinas presentes en las costas gallegas y españolas.

Para finalizar, hacer referencia a la entrada del grupo kuwaiti "K.I.O." en el grupo "Ercros", propietario de las plantas que las empresas "Cros", y "Enfersa", tenían en Galicia. El plan de reconversión promovido por el grupo químico español aconsejó el cierre definitivo de sus plantas en Galicia. Así, en 1986, cierra la planta de "Enfersa" ubicada en As Pontes de García Rodríguez, y más tarde, en 1989, la fábrica de "Cros", instalada en La Coruña. Desaparece así una factoría que daba empleo en 1987 a 127 trabajadores, con una capacidad

de producción de 120.000 toneladas de fertilizantes granulados y 150.000 de superfosfatos, cada vez más menguada por la obsolescencia de la planta.

Por último, destacar a "Foresa" y "Fertiberia". La primera filial de "Tafisa", empresa vinculada al capital sueco, situada en Caldas de Reis. Esta firma se dedica a producir sustancias y materias primas, especialmente colas para la industria de los aglomerados de la madera. La segunda "Fertiberia", que contó con una planta de fertilizantes en La Coruña, llegando a proporcionar empleo a 260 personas fué puesta en funcionamiento en 1964 mediante la aportación financiera y tecnológica de la multinacional norteamericana "Gulf Oil Corp.".

Antes de finalizar, conviene hacer referencia a un interesante proyecto, cercano a los 4.000 millones de pesetas (IDEGA. 1990, p. 257), presentado en 1987 por la multinacional francesa "Rhone Poulenc", para la obtención de arseniuro de galio, aprovechando las impurezas de alúmina procedentes de la factoria de San Cibrao. Esta sustancia tiene una gran importancia cara el futuro como semiconductor para la fabricación de chips. Para llevar a cabo el proyecto, la multinacional francesa ha creado "Galitec", en colaboración con "Sodiga" e "Inespal". La fábrica, que se ubicará en el complejo industrial de San Cibrao (Cervo), está previsto que entre en funcionamiento en 1993.

A pesar de estos nuevos proyectos promovidos por grupos europeos, el capital extranjero dirigido a la industria química

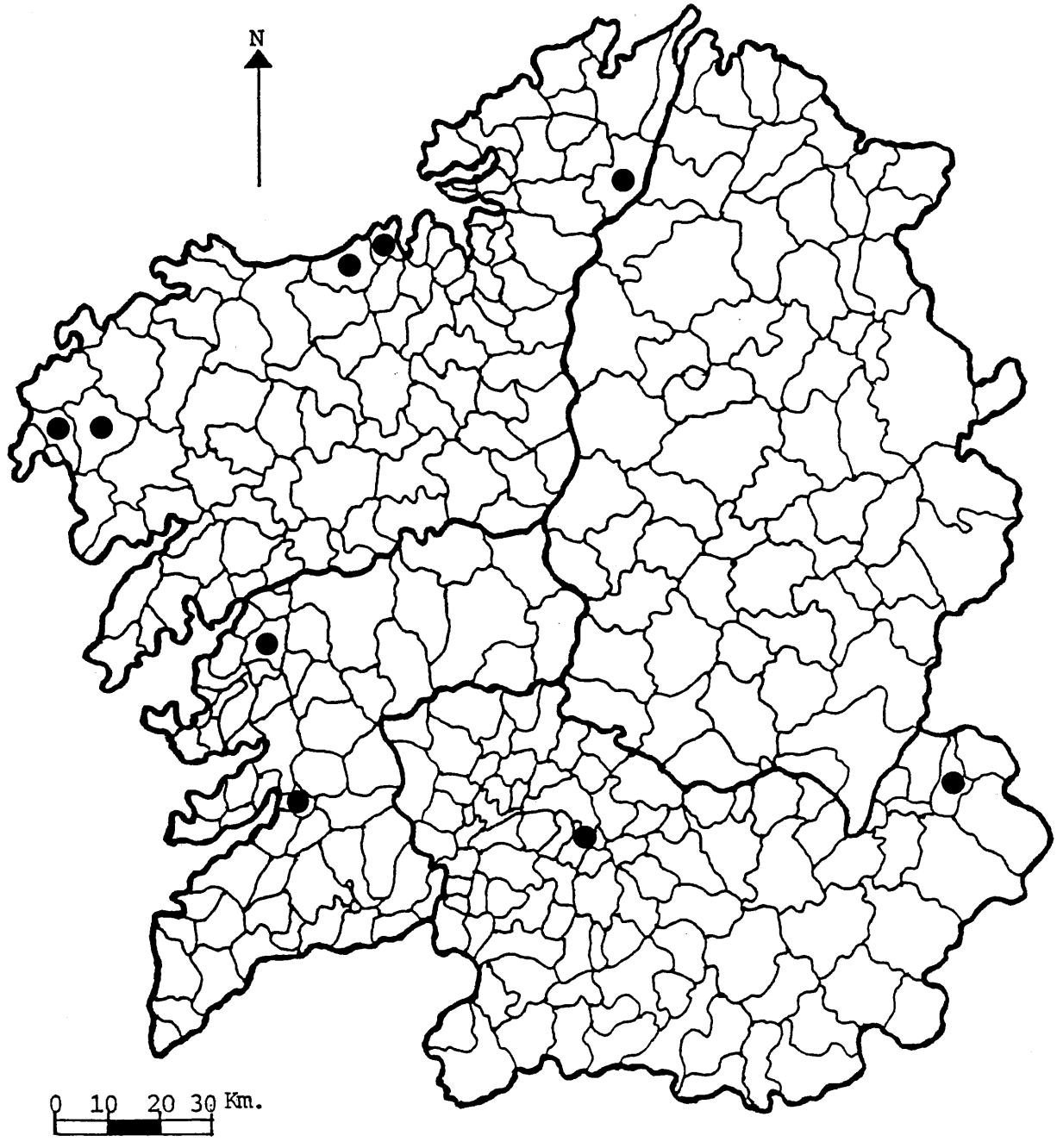
C.75. INDUSTRIA QUIMICA BASICA. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
CIA.E.DE ALGAS MARINAS	PON	PORRIÑO	P	BRITHIS PETROLEUM	R.UNIDO	20	50	800
CROS, S.A (**)	BAR	CORUÑA	C	K.I.O.	KUWAIT	100	360	2400
C.E.D.I.E., S.A	MAD	BARCO	O	AIR PRODUCTS	U.S.A.	MIN	102	2000
ENFERSA (**)	MAD	AS PONTES	C	K.I.O	KUWAIT	70	286	1200
FERTIBERIA, S.A (**)	MAD	CORUÑA	C	GULF OIL COMPANY	U.S.A.	50	0	0
FORESA	PON	CALDAS	P		SUECIA	MAY	50	2395
F.A.C.O., S.A	MAD	ORENSE	O	AIR PRODUCTS	U.S.A	MIN	80	1010
S.E.DE CARBUROS METAL.	BAR	ARCADE	P	AIR PRODUCTS	U.S.A.	30	-	-
S.E.DE CARBUROS METAL.	BAR	CORUÑA	C	AIR PRODUCTS	U.S.A.	30	-	-
S.E.DE CARBUROS METAL.	BAR	ARTEIXO	C	AIR PRODUCTS	U.S.A.	30	705	17500
S.E.DE CARBUROS METAL.	BAR	DUMBRIA	C	AIR PRODUCTS	U.S.A.	30	-	-
S.E.DE CARBUROS METAL.	BAR	CEE	C	AIR PRODUCTS	U.S.A.	30	-	-

(**): plantas industriales inactivas en 1991.

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M. 14. INDUSTRIA QUIMICA BASICA. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

básica procede mayoritariamente de EE.UU., que acapara el 43% del total realizado en Galicia.

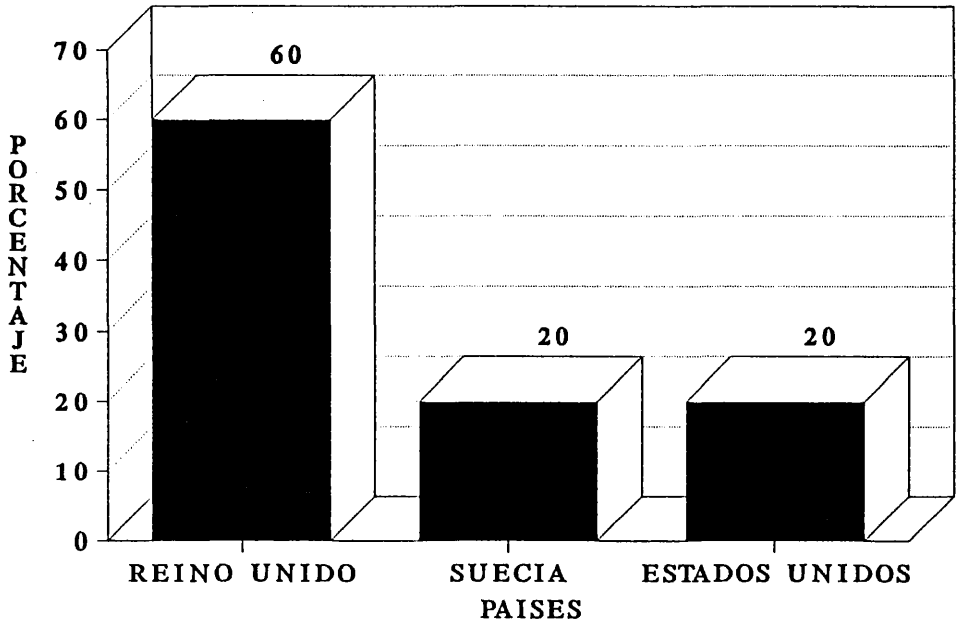
3.3.2. PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y VETERINARIOS

La participación del capital extranjero liderado por las multinacionales británicas "Imperial Chemical Industries" y "Wellcome Foundation Ltd.", es muy importante en las empresas dedicadas a la producción de productos farmacéuticos. En efecto, el 75% del capital extranjero registrado en estas actividades procede del Reino Unido. La penetración del capital inglés en esta rama de la economía gallega se produce en 1952, año en que el grupo "Zeltia S.A.", inicia relaciones técnicas y comerciales con las firmas británicas "I.C.I." y "Cooper McDougall Robertson". Se establecen los primeros contratos de transferencia de tecnología para la cesión de patentes, marcas y asistencia técnica para la fabricación de productos químicos y veterinarios.

1964, será un año decisivo para la definitiva implantación de los grupos multinacionales británicos en Galicia. En efecto, ese año, con la participación de "I.C.I.", se constituye "Zeltia Agraria", futura "Ici Zeltia" e "Ici Farma". Este mismo año se crea también "Cooper Zeltia", coparticipada por "Cooper McDougall Robertson", hoy "Wellcome Foundation Ltd.". De esta manera, las multinacionales británicas participan directamente en la fabricación de productos farmacéuticos.

El grupo británico "Imperial Chemical Industries", creado en

G.82. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA EN GALICIA A LA FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y VETERINARIOS DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

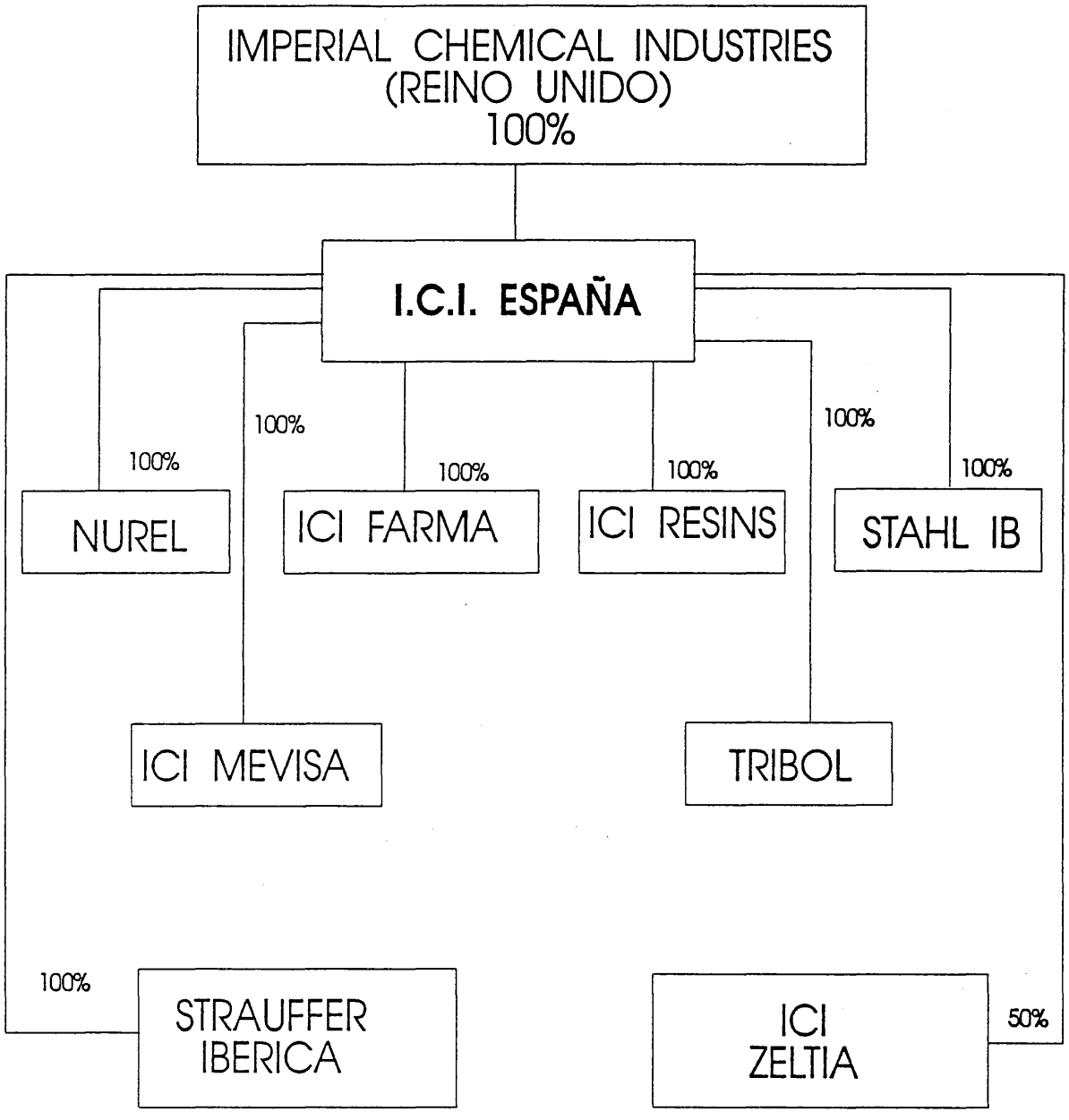
1926 por cuatro fabricantes agroquímicos ingleses, tiene actividad en España desde la década de los 50 y en Galicia opera a partir de 1964, cuando entra en asociación con "Zeltia" para crear "Ici Zeltia" e "Ici Farma". Su presencia en España se ha ido potenciando al adquirir nuevas empresas para incrementar las líneas de actividad. Actualmente el grupo británico, a través de su filial española "Ici España", participa en el control de nueve sociedades, tal y como se puede observar en el cuadro 76. Este conglomerado empresarial desarrolla actividades muy variadas, con presencia en los sectores del petroleo, petroquímica, plástico, química en general, agricultura, agroquímica, farmacia, pinturas, fibras y explosivos. Son muy importantes sus aportaciones a la investigación y al desarrollo de nuevos productos farmacéuticos que se están elaborando en las plantas industriales que el grupo tiene en el complejo químico de Porriño. Esta multinacional británica, ha contribuido notablemente al desarrollo investigador llevado a cabo por el grupo "Zeltia". Prueba de ello son los numerosos contratos de transferencia de tecnología extranjera establecidos con la multinacional británica desde 1962 hasta nuestros días. La relación y el contenido de los mismos han sido exhaustivamente analizados en las segunda parte de esta investigación.

La otra multinacional británica que opera en Galicia, "Wellcome Foundation Ltd.", ha reducido considerablemente su participación directa en el capital social de "Cooper Zeltia". Esta empresa, ubicada en Porriño, desarrolla, en colaboración con la citada multinacional británica y con "Coopers Animal

Health", una intensa labor investigadora en Galicia (Alvarez, M.A. 1989, p. 75). Utilizando las tecnologías más avanzadas, y con requisitos de calidad adaptados a las normas europeas y norteamericanas, la compañía desarrolla cultivos celulares monocapa para la exportación al mercado japonés, cultivos en suspensión para la elaboración de vacunas antiaftosa, antirrábica y otras; así como formulación y envasado de especies farmacológicas veterinarias, domésticas e industriales (Grupo Zeltia, 1989).

Además de estos vínculos tecnológicos y financieros con las multinacionales británicas "Cooper Zeltia", está desarrollando actualmente una intensa colaboración con la multinacional norteamericana "Pitman Moore Inc." Esta firma estadounidense adquirió a principios de 1992 la división comercial de "Cooper Zeltia Veterinaria", para constituir con su estructura comercial una nueva sociedad en España denominada "Pitman Moore España". La nueva sociedad distrribuirá en nuestro país tanto los productos de la sociedad instalada en Porriño como los que componen la gama de la multinacional norteamericana, uno de los líderes mundiales de la sanidad animal. Mediante esta reciente operación, el nuevo socio del "Grupo Zeltia" aportará a su filial española más de 4.000 millones de pesetas para la investigación de nuevos productos que mejoren la salud y la productividad animal. El nuevo proyecto es fruto de la escisión de "Cooper Zeltia" en dos sociedades: "Cooper Zeltia Veterinaria S.A." y "Consumo Zeltia, S.A.", ahora conocida con el nombre comercial de "Zelnova". La primera asume la división de producción de veterinaria, que fabrica productos

C.76. ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO ICI EN ESPAÑA



FUENTE: La Voz de galicia. 25-02-1991, P.61

antiparasitarios, antibacterianos, hormonales, vacunas y otros muchos que destacan por su alto nivel científico. La segunda reunió las divisiones de productos químicos domésticos e higiene ambiental, que producen insecticidas, raticidas, ambientadores, productos de limpieza, desinfectantes y equipos de aplicación con destino, en un caso, a los hogares, y en el otro a las empresas en general y a las firmas de limpieza industrial.

La multinacional estadounidense "Pitman Moore", con sede social en Illinois, opera y desarrolla actividades en 120 países. Su facturación anual supera los 64.000 millones de pesetas, alcanzando en el último ejercicio unos beneficios de 7.650 millones de pesetas (La Voz de Galicia. 4-03-1992, p. 48).

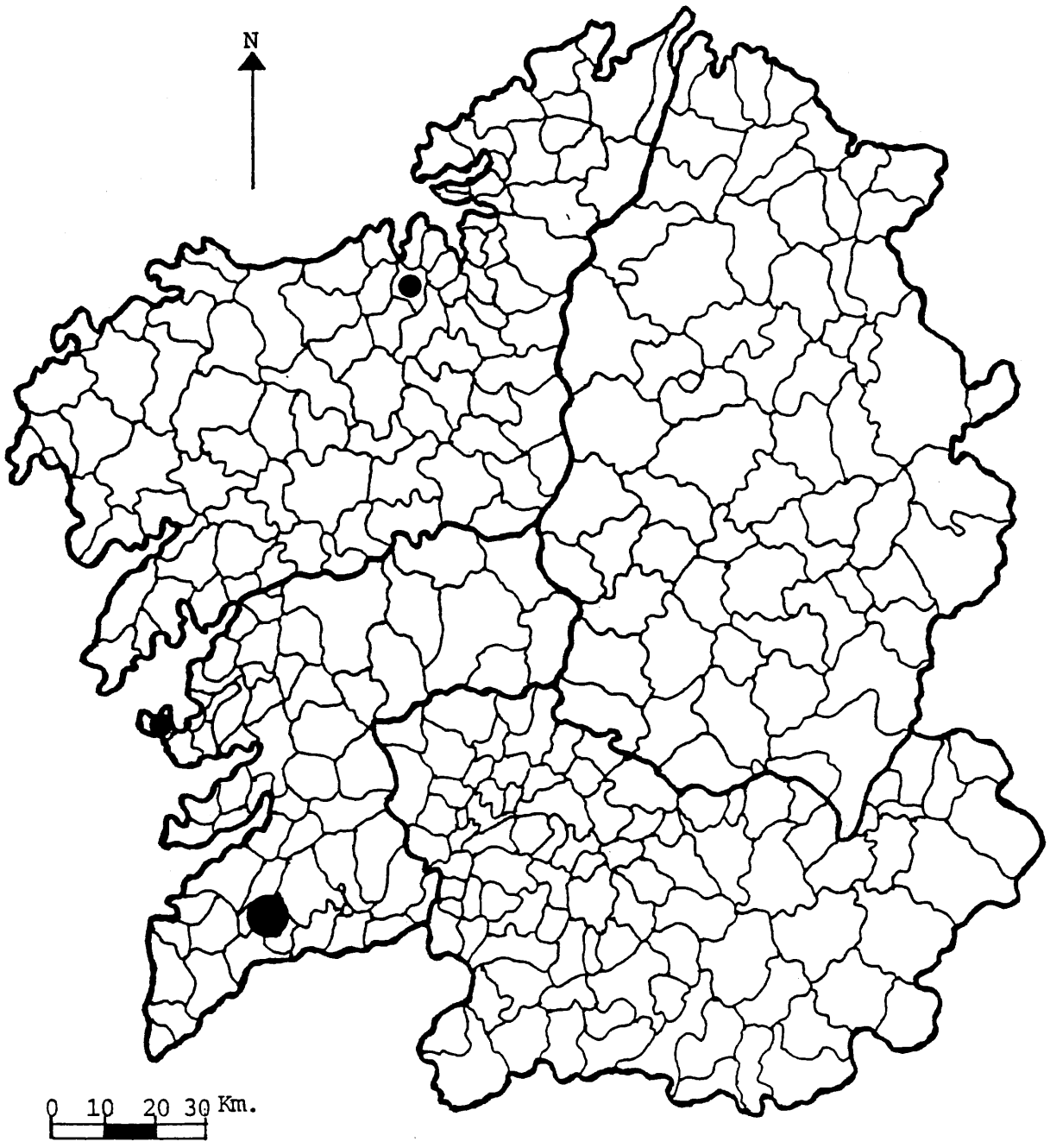
Por último, apuntar la reciente entrada del grupo multinacional sueco "Nobel Industrier", que en 1990 se hace con el control de "La Toja Cosméticos". Esta importante empresa del subsector de perfumería y cosméticos, con plantas en Cambre y O Grove, es la segunda productora de jabones de España, alcanzando una cuota del 25% del mercado nacional y el 20% en geles de baño, debido sobre todo a la penetración en la hostelería (Fernández Leiceaga, X. 1991, p. 425). Sus actividades se concentran en la elaboración de cremas de afeitar y en la fabricación de instrumentos de aseo personal. Estuvo integrada en el grupo "Pastor" hasta 1986, momento en que la totalidad de su capital es adquirido por la multinacional americana "Guillette". La difícil coyuntura internacional del grupo transnacional

C.77. ELABORACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, COSMETICOS Y VETERINARIOS. EMPRESAS OPERATIVAS EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
COOPER ZELTIA, S.A	PON	PORRIÑO	P	WELLCOME FONDATION	R. UNIDO	50	216	2678
ICI FARMA, S.A	PON	PORRIÑO	P	IMPERIAL CHEMICAL IND.	R.UNIDO	100	250	3400
ICI-ZELTIA, S.A	PON	PORRIÑO	P	IMPERIAL CHEMICAL IND.	R. UNIDO	100	241	6450
LA TOJA COSMETICOS, SA	COR	GROVE	P	NOBEL INDUSTRIES	SUECIA	100	-	-
LA TOJA COSMETICOS, SA	COR	CAMBRE	C	NOBEL INDUSTRIES	SUECIA	100	300	6710

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.15. ELABORACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, COSMETICOS Y VETERINARIOS. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES PRODUCTIVAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

norteamericano que acomete fuertes desinversiones en establecimientos europeos, explica, según Fernández Leiceaga, el inmovilismo de su filial española y la posterior venta de la sociedad gallega al poderoso grupo químico sueco "Nobel Industrier". La multinacional sueca es actualmente la segunda empresa química más importante del país nórdico y proporciona empleo a unas 18.100 personas. Cuenta además con empresas filiales en Portugal, Italia y Grecia.

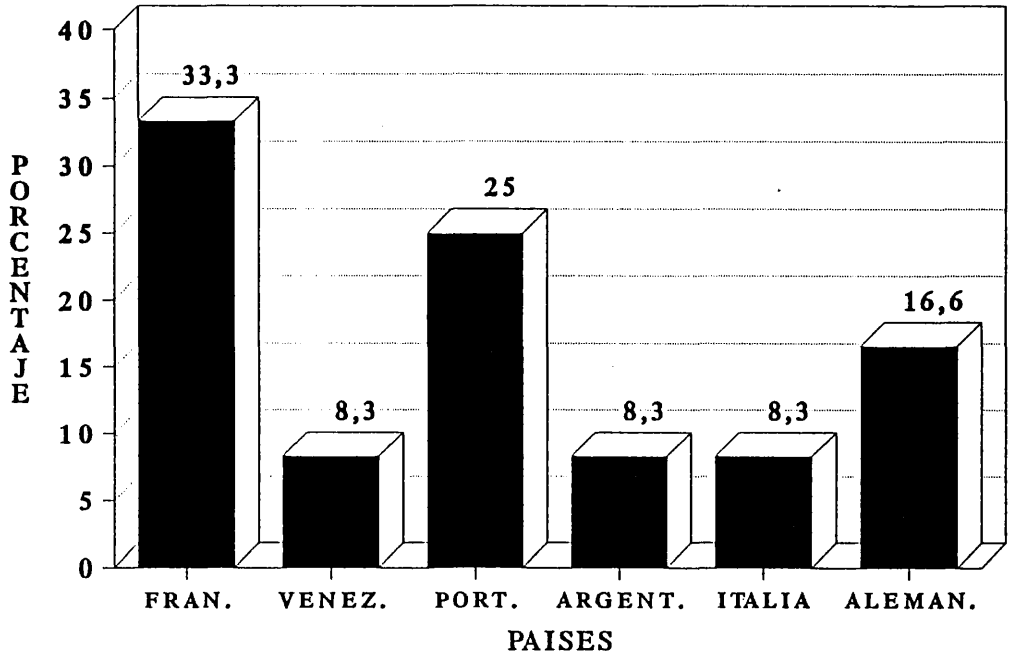
3.3.3. FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS

Entre 1960 y 1991, las empresas dedicadas a la fabricación de productos plásticos absorbieron el 46% de la inversión extranjera registrada en la industria química gallega. Actualmente operan en Galicia once sociedades participadas por inversores extranjeros principalmente de origen francés. En efecto, el 75% de la inversión extranjera destinada a la fabricación de productos plásticos procede de tres países: Francia, Portugal y Alemania. Individualmente de Francia procede el 33,3%, de Portugal el 25 y de Alemania cerca del 17 por ciento.

Entre los proyectos más significativos puestos recientemente en funcionamiento cabe señalar el promovido por la multinacional francesa "Sommer Allibert" que en 1990 se instaló en el polígono industrial de San Ciprian de Viñas, en la provincia de Orense, aprovechando los terrenos y la mano de obra procedente de la factoría que la multinacional "Citroën" tenía en la provincia Orensana. La factoría ubicada en Orense, dedicada a la fabricación de tableros de plástico para automóviles, tiene previsto invertir entre 1988 y 1993, un total de 1.600 millones de pesetas.

La sociedad "Allibert Industrias", que tiene su domicilio social en Madrid y cuenta en España con dos fábricas, una localizada en Navarra y otra en Orense, está integrada dentro del grupo multinacional francés "Sommert Allibert". El grupo se dedica a la fabricación de material plástico para cuatro

G.83. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA EN GALICIA A LA FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS DURANTE EL PER. 1960-1990



FUENTE: elaboración propia

sectores industriales: revestimiento de suelos y paredes; contenedores y cajas, elementos para casa y jardín y especialmente para el sector del automóvil. Durante 1986, la cifra de negocios de la multinacional francesa superó los 114.000 millones de pesetas, siendo las ventas en el mercado exterior de 46.000 millones de pesetas, mientras que las inversiones realizadas sobrepasaban los 10.000 millones (La Región, 2-7-1988, p. 3).

El citado grupo multinacional posee fábricas en todos los países de Europa Occidental, así como en EE.UU. y Canadá. Una de las características más relevantes de este poderoso grupo es su alta tecnología controlada a base de microordenadores. En este sentido, en la fábrica de Orense, se ha instalado una máquina de termoconformar, para revestimiento de tableros, que es la más avanzada y rápida del mercado, funcionando por microprocesador. La multinacional francesa estudia la posibilidad de instalar una nueva fábrica en Vigo, dada las posibilidades que ofrece el sector de contenedores y cajas para embalajes de pesca.

Menos reciente es la entrada de las multinacionales, también de origen francés "Bertrand Faure Automóviles" y "Dourdin". La primera, participa en el capital social de "Copo Ibérica", dedicada a la fabricación de asientos y diversos componentes plásticos para automóviles. Esta empresa, situada en Mos, cuenta con un centro de I+D en Vigo, en el que trabaja un equipo compuesto por una docena de técnicos y ayudantes, que en ocasiones colaboran en líneas de investigación concertadas con

la Administración Española. Anualmente invierte en I+D del orden de los 100 millones de pesetas. El centro de investigación se inaugura en el mes de octubre de 1989. La entrada del grupo "Bertrand", en el capital social de "Copo Ibérica" se produce en el año 1988, coincidiendo con la adquisición de "Complasa" y la creación de "Copo do Atlántico" en Oporto y "Tecfoam" en Vigo. La multinacional "Bertrand Faure", es líder de su sector en Europa y también opera a nivel industrial en EE.UU. Mientras tanto, "Dourdin" cuenta con una filial en Vigo, participada al 50% y dedicada a la producción de diversos productos plásticos.

La presencia del grupo alemán "Plate Vorrster", se remonta a 1965, año en que la firma germana decide crear "Ferroplast S.L.", instalándose en la zona franca de Vigo con la finalidad de producir plástico técnico para la industria del automóvil. Actualmente la totalidad del capital está en manos de la citada multinacional alemana.

En 1971, varios socios portugueses crean en Porriño "Caucho Atlántica". La empresa, dedicada a la fabricación de toda clase de productos derivados del caucho, ocupaba en 1976 a 118 trabajadores. Pero en 1981, la factoría será cerrada y sus bienes subastados en 1982, tras el embargo realizado por la "Caja de Ahorros de Vigo", a consecuencia del impago de un crédito hipotecario.

Para finalizar, tenemos que hacer referencia al éxito de dos proyectos promovidos por emigrantes gallegos residentes en

países hispanoamericanos. Se trata de dos iniciativas empresariales acogidas ambas a subvenciones estatales. Así nace en 1978 "American Plast de Galicia", con un capital social de 24 millones de pesetas, del que un 40% procede de "American Plast de Venezuela". Actualmente, esta última controla la totalidad del capital social de la empresa coruñesa, dedicada a la producción de polietileno y bolsas de plástico para uso comercial.

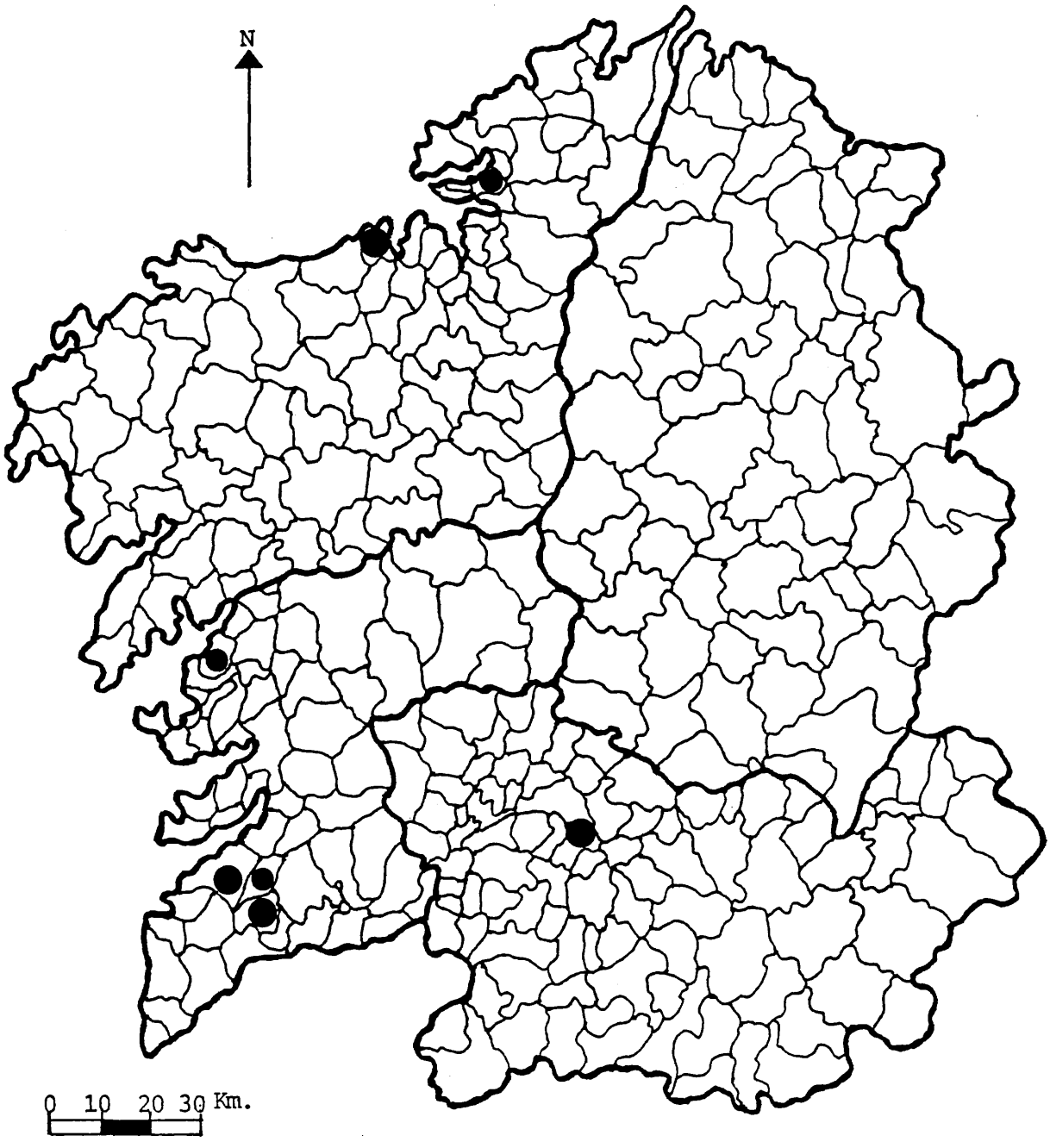
El otro proyecto, "Polipropileno de Galicia", promovido también por empresarios gallegos afincados en el exterior, en este caso residentes en Argentina y Venezuela (Florencio Aldrey y Benito Blanco), se instaló en Ferrol en 1989. La instalación de la planta, acogida a la Ley de Incentivos Económicos Regionales, supuso una inversión de 2.800 millones de pesetas. Las instalaciones ocupan una extensión de 24.000 metros cuadrados. El proyecto fué auspiciado financieramente, además, por varios empresarios catalanes y de Taiwan. La producción anual de la planta ronda las 8.000 toneladas anuales, lo que le convierten en la primera empresa española del sector, por delante de la que actualmente existe en Cataluña con una capacidad productiva cifrada en 7.000 toneladas al año (El Correo Gallego. 17-03-1989 p. 15). Las instalaciones se dedican a la transformación de polipropileno para la obtención de película biorientada y a su manipulación para la obtención de bolsas o láminas destinadas al envasado automático de productos que requieren tanto un envase de gran brillo y transformación como una buena barrera de conservación. Este material se emplea, entre otras funciones, para el envasado de productos

C.78. FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
ALLIBERT INDUSTRIA,S.A	MAD	S.CIPRIAN	O	SOMMER ALLIBERT GROUPE	FRANCIA	100	158	1360
AMERICAN PLAST GALICIA	COR	CORUÑA	C	AMERICAN PLAST VENEZ.	VENEZUEL	100	78	340
CAUCHO ATLANTICA (**)	PON	PORRIÑO	P	INV. PRIVADOS	PORTUGAL	42	0	0
COPO IBERICA, S.A	PON	MOS	P	BERTRAND FAURE AUTOM.	FRANCIA	70	200	3000
DOURDIN ESPAÑOLA, S.A	PON	VIGO	P	DOURDIN	FRANCIA	50	39	540
FERROPLAST, S.L	PON	PORRIÑO	P	PLATE VORRSTER	ALEMANIA	100	40	350
HISPAMOLDES, S.A	ORE	S. CIPRIAN	O	M. DA COSTA RODRIGUEZ	PORTUGAL	60	50	600
KUROTEC ESPAÑOLA, S.A	PON	VILLAGARCI	P	KUROTEC GMB.	ALEMANIA	100	14	120
LA LUSO ESPAÑOLA, S.A	PON	VIGO	P	INV. PRIVADO	PORTUGAL	50	38	200
OREMPLAST,S.A	ORE	S. CIPRIAN	O	INV. PRIVADOS	ITALIA	30	21	215
PLASTICOS DIK, S.A	PON	VIGO	P	INV. PRIVADO	FRANCIA	MIN	60	558
POLIPROPILENO GALICIA	COR	FENE	C	ALDREY, F.	ARGENTIN	MAY	84	2920

(**): plantas industriales inactivas en 1991.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.16. FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

alimenticios, textiles, flores, tabaco, papelería, editoriales y envasado de productos químicos y farmacéuticos.

Florencio Aldrey, uno de los promotores más importantes del proyecto, es propietario de tres hoteles en Argentina: "City Hotel" de Buenos Aires; "Hotel Sol", de Bariloche y "Hermitage Hotel", de Mar de la Plata. Además, controla la totalidad del capital social del diario Bonaerense "La Capital" (Cotelo, M.C. 1988b) y es el actual propietario del diario "El Ideal Gallego", con sede en La Coruña.

El resto del capital de origen extranjero que está presente en empresas gallegas dedicadas a la fabricación de productos plásticos, procede de empresarios individuales o de pequeños grupos extranjeros.

3.3.4. ELABORACION DE PINTURAS Y BARNICES

La preponderancia del capital alemán en este subsector es absoluta. Las tres empresas participadas por inversores extranjeros, dedicadas a la fabricación de pinturas en nuestra Comunidad Autónoma, están participadas directamente por el capital germano.

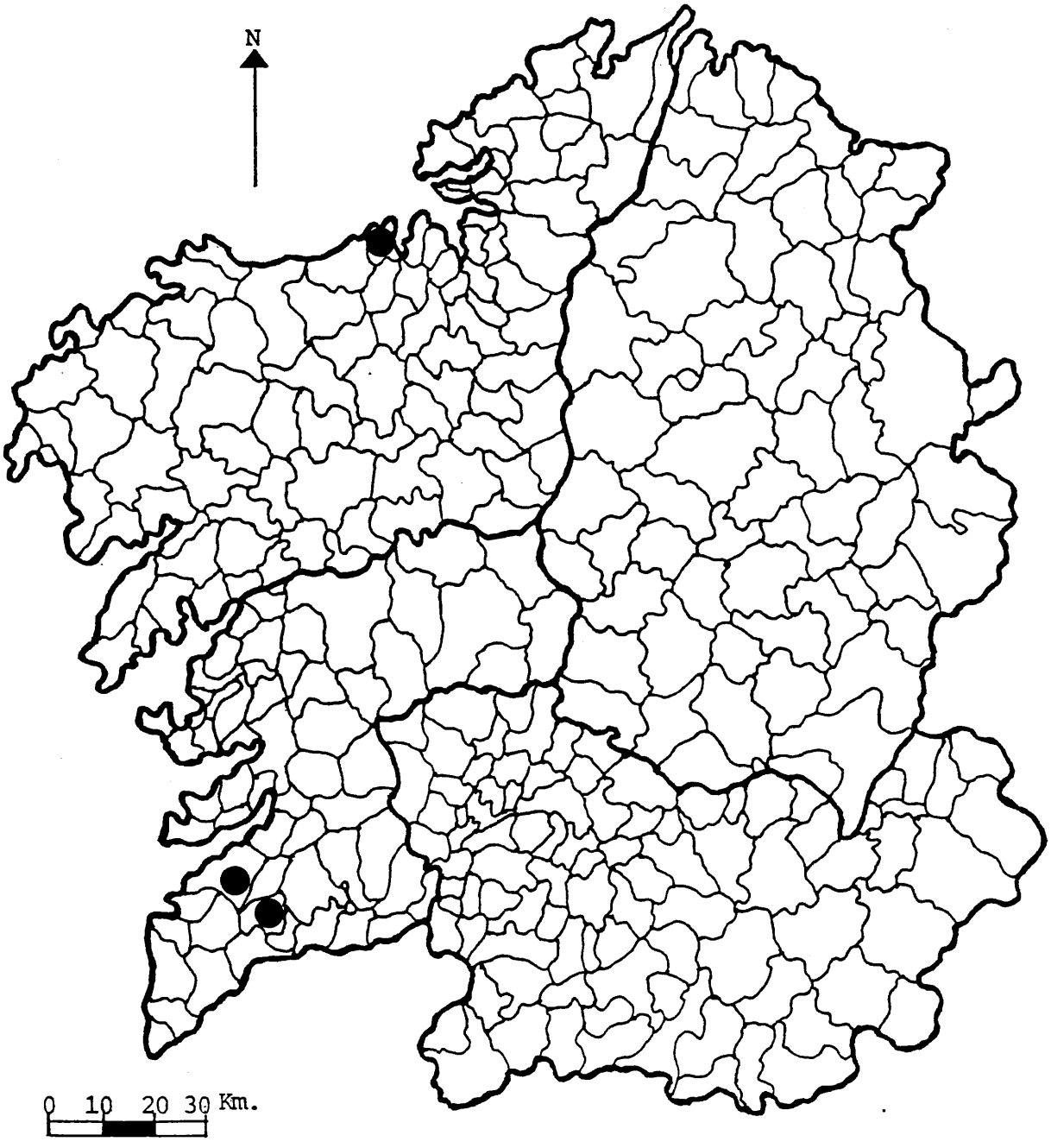
"Xylazel S.A.", creada en 1976, por iniciativa del grupo "Zeltia", es una de las más importantes, en cuanto al volumen de su producción y el número de trabajadores que ocupa. El dinamismo de esta empresa se ve reforzado ese mismo año con la entrada de la multinacional alemana "Desowag Bayer Habeschutz

C.79. ELABORACION DE PINTURAS Y BARNICES. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
EUROLACK ESPAÑOLA, S.A	COR	CORUÑA	C	INVERSOR PRIVADO	ALEMANIA	MIN	21	300
LA ARTISTICA DE VIGO	PON	VIGO	P	CARNAUD METAL BOX	FRANCIA	30	60	1000
PINTURAS A. MELDORF	COR	CORUÑA	C	TIESSEN MARTENS	ALEMANIA	60	39	450
XYLACEL, S.A	PON	PORRIÑO	P	DESOWAG BAYER	ALEMANIA	35	65	950

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.17. ELABORACION DE PINTURAS Y BARNICES. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

Gmbh.", en el capital social de la recién creada sociedad gallega. Su participación se eleva en 1978, aprovechando una ampliación de capital que se lleva a cabo con la aportación financiera del grupo alemán.

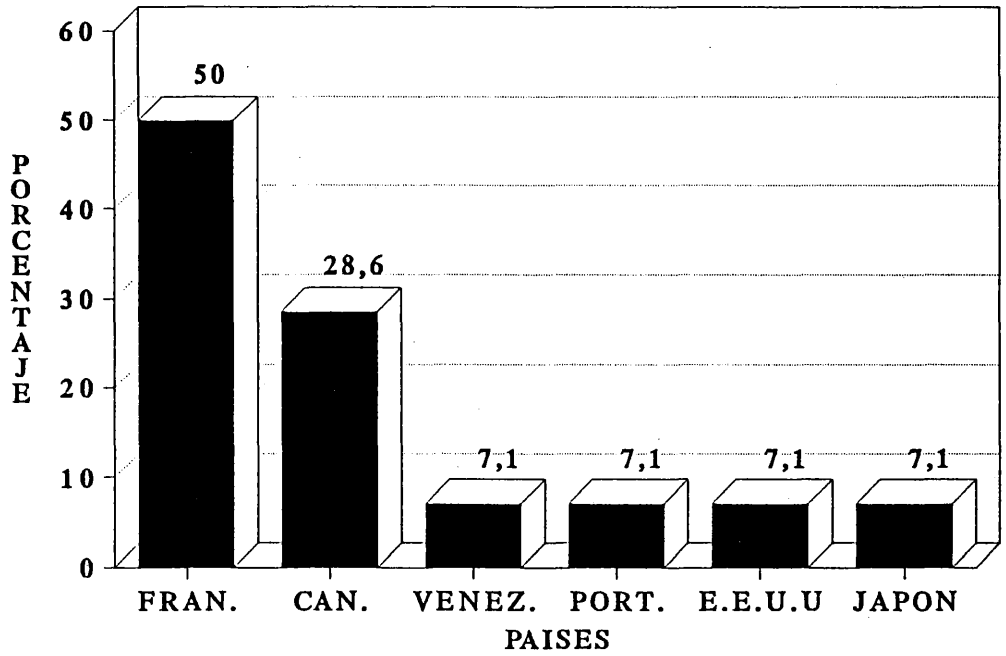
Otra de las sociedades controladas mayoritariamente por accionistas alemanes es el caso de "Pinturas Alemanas Meldorf", cuyo accionista principal es la familia Tiessen Martens. Esta empresa está especializada en la fabricación de pinturas para la industria naval.

3.4. METALURGIA E INDUSTRIA DEL ALUMINIO

La introducción de empresas multinacionales extranjeras en este sector de la economía gallega ha sido una constante desde 1950. En efecto, en 1957 se crea en Madrid "Aluminio de Galicia", empresa dedicada a la producción de aluminio en la que participan los principales Bancos españoles ("Banesto", "Central", "Vizcaya", "Santander" y "Pastor") y una multinacional francesa implantada en España desde 1928, "Pechiney Ugine Kuhlman Bale", que aporta el 66,7% del capital social de la empresa en constante ampliación.

Esta empresa instala en La Coruña una fábrica de aluminio en primera fusión que inicia su producción en 1961. La ubicación de esta factoría en La Coruña obedece como acertadamente señala Meijide Pardo además de su proximidad al puerto coruñés, su emplazamiento en La Grela ha sido dictado por la concurrencia "in situ" de una cuantiosa aportación energética, a cargo de la

G.84. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN LA METALURGIA E INDUSTRIA DEL ALUMINIO DE GALICIA DURANTE EL PER.1960–1990



FUENTE: elaboración propia

subestación de "Fenosa", pues es sabido que este tipo de metalurgia se encuentra íntimamente vinculada a una superabundante producción de electricidad y bajo precio (Meijide Pardo, A. 1972, p. 25).

Más tarde se constituye un consorcio integrado por "Endasa" (el I.N.I. posee el 54% del capital y la firma canadiense "Alcan" el 25%) y "Alugasa" (el 67% del capital en manos "P.U.K.") y diversas entidades financieras con el objeto de invertir en 1978, casi 100.000 millones en el complejo "Alúmina Aluminio" de San Cibrao. El proyecto se hace realidad contando además, con amplios préstamos obtenidos en el mercado internacional de capitales. Así, en 1979 se ponen en funcionamiento "Aluminio Español" y "Alúmina Española", con apoyo financiero, tecnológico y científico técnico de "Alcan" y "P.U.K.", los dos grandes monopolios transnacionales del sector del aluminio.

La aportación tecnológica extranjera se traduce en la realización de un total de 16 contratos de transferencia de tecnología realizados por las tres empresas del aluminio establecidas en Galicia. "Aluminio de Galicia", realizó un total de 11, consistentes en la concesión de licencias, patentes y sistemas de fabricación, y especialmente en la contratación de asistencia técnica. La tecnología procede en una 80% de la multinacional francesa "Pechiney Ugine Kulman" y el resto de multinacionales de U.S.A. y Canadá.

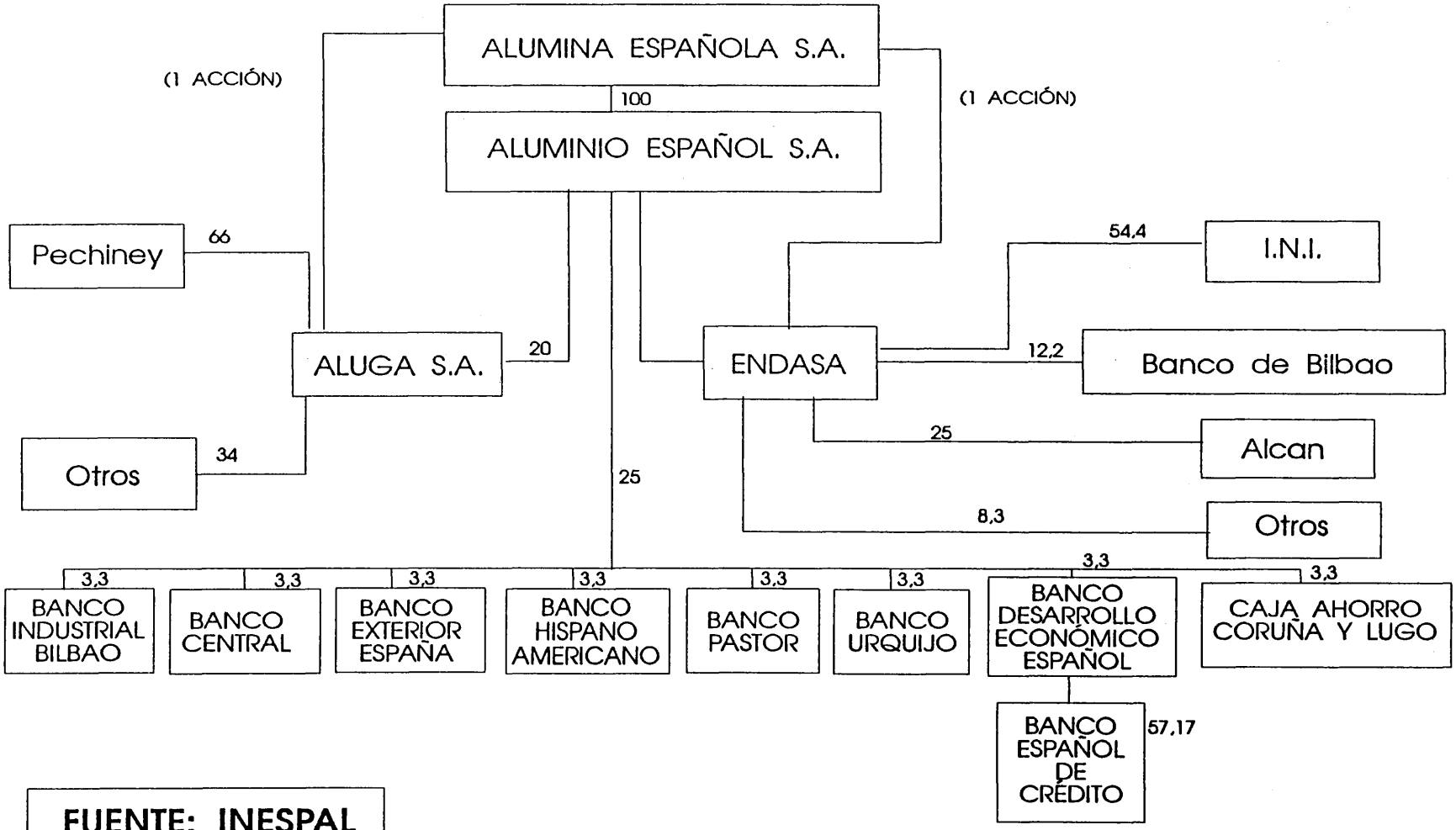
Los inputs de esta industria nos explica, más a fondo, la

localización de estas factorías en Galicia. Como es sabido, la bauxita, siendo casi inexistente en el subsuelo peninsular, es una materia prima imprescindible en la producción de alúmina. Esta es importada de Guinea, Jamaica, Francia y de otros países por vía marítima. La otra materia prima importante en el proceso productivo es la energía eléctrica, producción excedentaria en Galicia. De ahí, las razones de esta localización en la costa gallega: electricidad abundante, suministro seguro y a bajo precio y por otro lado la existencia de puertos y la proximidad a las rutas atlánticas.

La rápida instalación de este complejo industrial en la costa lucense no ha ido acompañado de la necesaria ordenación del territorio, ni siquiera de la infraestructura necesaria para comunicar el complejo con el resto del territorio regional. La comarca circundante, todavía adolece, en mayor o menor medida, de infraestructuras y servicios básicos.

Actualmente las cuatro factorías del aluminio existentes en Galicia están integradas en el grupo "Inespal", cuyo accionista mayoritario es el I.N.I., que controla el 96,5% del capital social. "Inespal" se constituye como grupo en 1985 como consecuencia de la fusión por absorción de la "Empresa Nacional del Aluminio" y "Aluminio de Galicia", sociedad a la que pertenecía la fábrica ubicada en el polígono de A Grela. De esta manera, el grupo "Inespal" produce en Galicia el 70% del Aluminio español, lo que le convierte en uno de los principales productores europeos del aluminio (IDEGA. 1990, pp. 39-41).

C.80. COMPLEJO ALUMINA-ALUMINIO: COMPOSICIÓN DE CAPITAL EN 1980



FUENTE: INESPAL

Si bien el capital y la tecnología extranjera fueron los medios imprescindibles para poner en funcionamiento las distintas factorías dedicadas a la producción de aluminio en Galicia, su presencia se ha ido reduciendo considerablemente a medida que transcurren los años. Las grandes multinacionales del aluminio, "Alcan" y "Pechiney" terminan por desprenderse de sus participaciones en las empresas españolas del aluminio, coincidiendo con el fortalecimiento del grupo "Inespal", promovido por el I.N.I. Las tensiones y rivalidades de intereses aceleran este proceso.

"Pechiney" (Beadud, M. 1986), primer productor europeo de aluminio y uno de los dos integrantes del oligopolio mundial (Dafsa, 1987), llegó a tener una considerable presencia en Galicia participando activamente en un total de ocho importantes sociedades: "Silicio de Sabón", adquirida por "Carburos Metálicos"; "Fundaciones del Aluminio", ubicada en Orense; "Perfialsa", integrada ahora en el grupo "Inespal"; "Envases del Atlántico", ahora, "Cebal Ibérica"; "Grafitos Eléctricos del Noroeste" y las tres factorías del aluminio ubicadas en Galicia, ahora pertenecientes al grupo "Inespal". Como vemos, la labor desarrollada por la multinacional gala ha sido enorme, concentrada en la producción metalúrgica y metalomecánica. Actualmente el grupo "P.U.K.", mantiene su participación en "Grafitos Eléctricos del Noroeste" y en "Cebal Ibérica", controlada por la francesa "Cebal", integrada en el grupo "P.U.K.".

En consecuencia, la multinacional francesa ha reducido

considerablemente su presencia en Galicia. Las causas que provocaron esta progresiva desinversión son analizadas detalladamente por el profesor Fernández Leiceaga al estudiar las actividades desarrolladas por el grupo "P.U.K." en Galicia (Fernández Leiceaga, X. 1991, pp. 716-724). Según este autor *la recesión mundial del aluminio, el estancamiento de los procesos, sumado a las diferencias de interpretación de los contratos de ventas de aluminio a sus socios* (Fernández Leiceaga, X. 1991, p. 722), hacen la situación insostenible, lo que acelera el proceso de desinversión, a medida que "Inespal" toma el control de la producción de aluminio.

A pesar de todo este proceso, "P.U.K." está todavía presente, como hemos dicho en "Grafitos Eléctricos del Noroeste", que tiene su fábrica en La Coruña. Esta empresa se dedica a la fabricación de electrodos de grafito para hornos eléctricos. La multinacional francesa aporta tecnología, asesoría técnica, maquinaria y además se encarga de formar al personal. La factoría coruñesa empezó a funcionar en 1961. La estructura productiva de esta empresa, está en función también de las importaciones de materias primas: el coque de petróleo procede del complejo industrial de Niágara Falls (U.S.A.), entidad controlada por la transnacional "Great Lakes Carbón Co.", firma abastecedora de "Unión Fenosa". El otro input, labrea de hulla, procede casi íntegramente de Alemania, según informaciones facilitadas por la propia empresa.

"Alcan", otro de los líderes mundiales del sector, aguantará su participación en "Inespal" hasta mediados de 1990, año en

que vende la totalidad de sus acciones (24%), al I.N.I.

En el terreno de los aceros, cabe mencionar la presencia de dos compañías niponas: "Nissho I." y "Nishin S.", que acaparan el 20% del capital social de "Acerinox". Esta empresa cuenta con una fábrica en Betanzos, donde se cortan piezas producidas en la fábrica de Algeciras. "Acerinox", se ha convertido en uno de los grandes fabricantes europeos en la producción de acero especial. Tiene una fábrica en campo de Gibraltar (Algeciras) y dispone de una red de empresas filiales en Alemania, Francia, Chile, Portugal, Suiza, Hong Kong, U.S.A. y Argentina.

En lo que respecta al campo de la fundición industrial, constatamos también la penetración de la inversión extranjera directa en dos empresas ubicadas en el polígono industrial de San Ciprián de Viñas (Orense), participadas por inversores extranjeros. Se trata de "Cupers Fundiciones S.A." y de "Forjas de Galicia, S.A.". La historia de la primera se inicia en 1942, cuando el industrial portugués Pereira dos Santos (Gente de Mundo. 1990, pp. 126-129), funda la empresa "Orensana de Fundiciones". Fallecido el mencionado industrial, la empresa cambia de propietario al ser adquirida por una sociedad "Proavia", vinculada a accionistas venezolanos de origen gallego. Como consecuencia del cambio de titularidad, la empresa pasa a denominarse "Cupers Fundiciones". Se trata, por tanto, de una empresa de fundición con más de 50 años de actividad en Orense, especializada en tres campos fundamentales: artesanía, obras públicas y el campo de la automoción y la maquinaria. En la actualidad está llevando a

cabo un intenso proceso de modernización de las instalaciones y maquinaria con la finalidad de adaptarse al Mercado Unico Europeo.

La entrada de capital extranjero en "Forjas de Galicia, S.A." es más reciente. Esta empresa, ubicada en el polígono industrial de San Ciprian de Viñas, en la provincia de Orense, pasa a manos de la multinacional norteamericana "Chrysler Corporation" en 1971, coincidiendo con la adquisición de la totalidad de las acciones del grupo industrial de "Barreiros, S.A." por la transnacional americana. La venta del grupo industrial español a la firma automovilística estadounidense, posibilitó que ésta se hiciera con el control de la empresa orensana. Poco más tarde, y tras unas cortas negociaciones con la multinacional norteamericana, la empresa orensana es adquirida por la "Caja de Ahorros Provincial de Orense", que la transpasó definitivamente al "Grupo Barreiros", actual accionista mayoritario, mediante una operación a crédito. Actualmente, la empresa orensana atraviesa por grandes dificultades financieras que hacen temer por su continuidad.

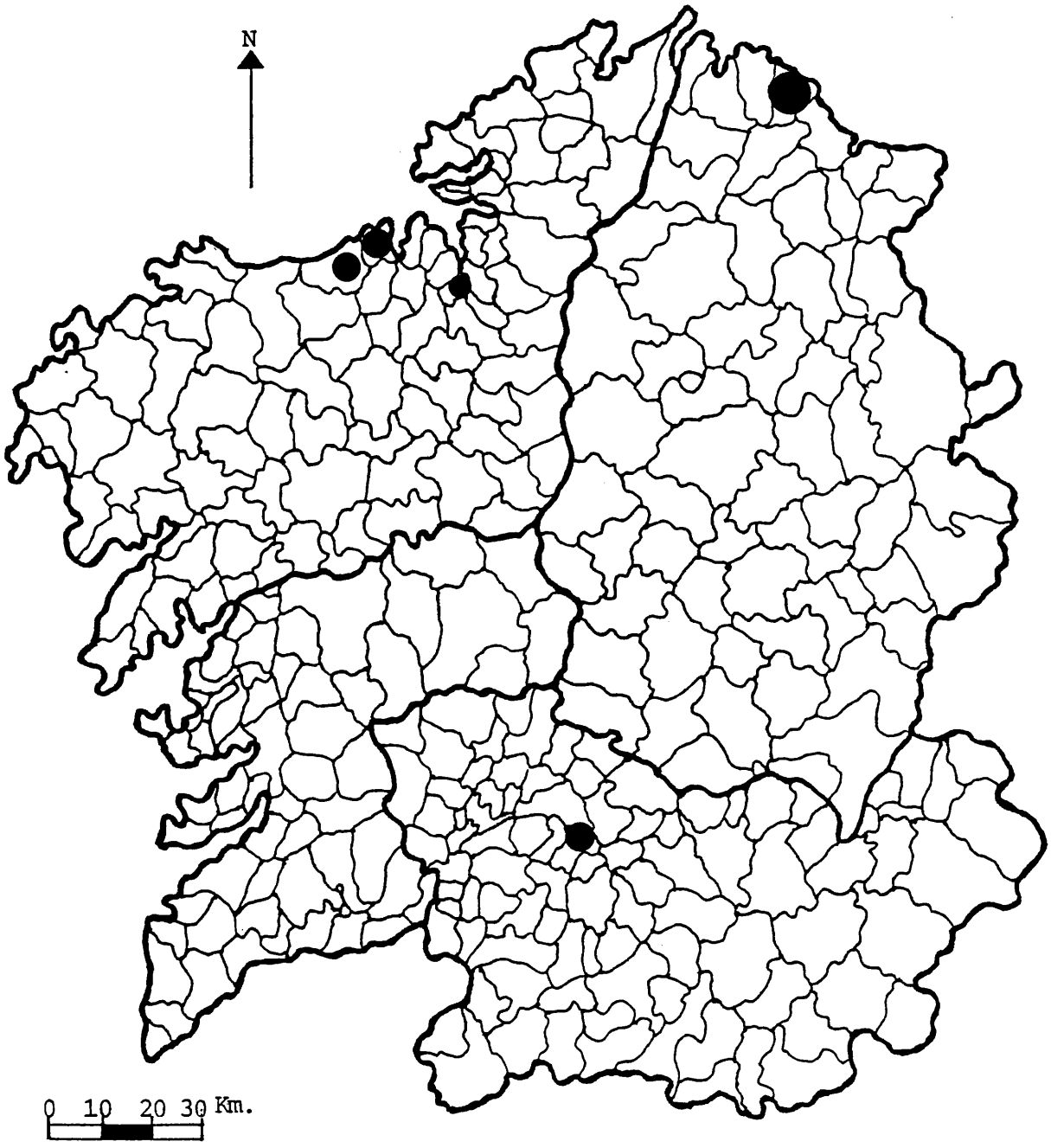
En resumen, las empresas de este sector vinculadas a inversores extranjeros tienen una considerable importancia si tenemos en cuenta que proporcionan empleo actualmente a 3.144 trabajadores, lo que supone algo más del 10% del total generado por las empresas con participación extranjera. El capital extranjero invertido en este sector entre 1960 y 1990, es mayoritariamente de origen francés y en menor medida canadiense.

C.81. SIDEROMETALURGIA E INDUSTRIA DEL ALUMINIO. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
ACERINOX, S.A	MAD	BETANZOS	C	NISSHIN STEEL/NISSHO I	JAPON	20	30	1700
ALUMINA ESPAÑOLA (*)	MAD	CERVO	L	ALCAN/PECHINEY	CAN/FRAN	27	725	26105
ALUMINIO ESPAÑOL (*)	MAD	CERVO	L	ALCAN/PECHINEY	CAN/FRAN	27	1060	50000
ALUMIN. DE GALICIA (*)	MAD	CORUÑA	C	PECHINEY UGINE KULMAN	FRANCIA	67	579	22290
CUPERS FUNDICIONES S.A	ORE	S.CIPRIAN	O	PROAVIA	VENEZUEL	62	60	315
FORJAS DE GALICIA (*)	ORE	S.CIPRIAN	O	CHRYSLER CORP.	U.S.A.	100	310	1690
FUND.DEL ALUMINIO (**)	ORE	S.CIPRIAN	O	PECHINEY U.K./ALCAN	FRAN/CAN	MIN	0	0
GRAFITOS ELEC. DEL NW	COR	CORUÑA	C	PECHINEY UGINE KULMAN	FRANCIA	100	260	5200
PERFIALSA (*)	COR	ARTEIXO	C	PECHINEY/ALCAN	FRA/CANA	25	120	11000

(*): empresas que en 1991 carecían de participación extranjera directa.
(**): plantas industriales inactivas en 1991.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.18. SIDEROMETALURGIA E INDUSTRIA DEL ALUMINIO. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



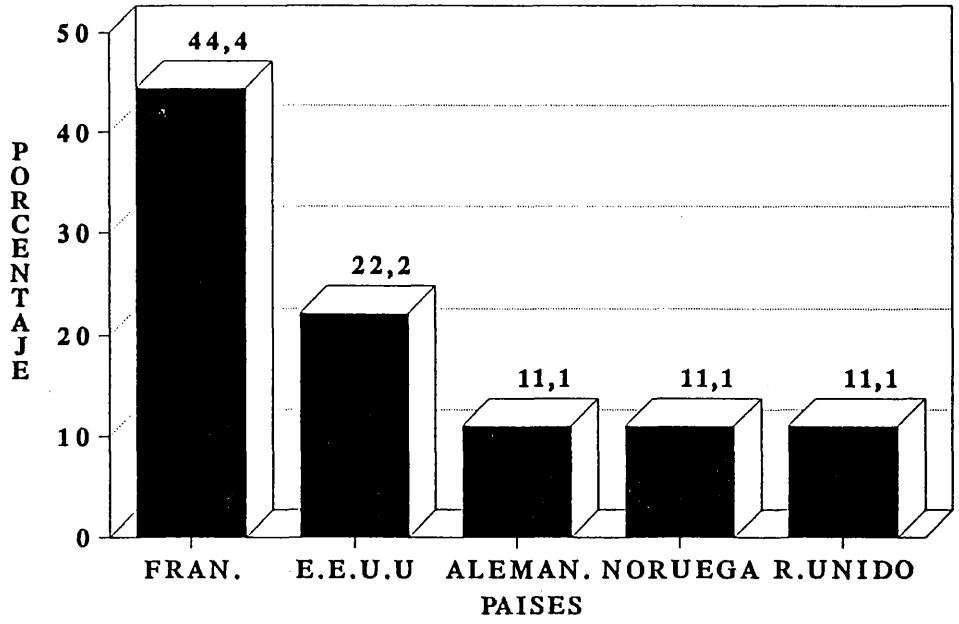
Fuente: elaboración propia.

3.5. CONSTRUCCIONES METALICAS Y MECANICAS

La penetración de capital extranjero en este sector arranca también de la década de los años sesenta. En 1961, un total de 13 fabricantes de conservas de pescado en colaboración con la multinacional francesa "Carnaud", constituían la firma "Envases Carnaud" que establece una factoría en Vigo. Esta sociedad proyecta con éxito la fabricación de envases metálicos para la industria conservera. La multinacional francesa, ahora "Carnaud Metal Box", que en 1964 controlaba el 80% del capital social de la firma viguesa, ha ido realizando sucesivas reinversiones desde su implantación inicial. Su ubicación en Vigo obedece a la necesidad de situarse cerca de los clientes, por cuanto las mercancías presentan un elevado volumen en relación con su valor, lo que encarece enormemente su transporte. Por otro lado, el grueso de su producción se destina a las fábricas de conservas instaladas en Galicia. Las materias primas utilizadas proceden en buena medida de "Inespal", especialmente la hojalata de aluminio.

En 1970, la citada multinacional francesa participa en la constitución de "Artiscar", dedicada a la litografía sobre metales. De esta forma, buena parte del negocio relacionado con la fabricación y litografiado de envases metálicos para conservas está controlado por la multinacional francesa "Carnaud Metal Box", uno de los grupos de embalaje más importantes de Europa y tercero del mundo (La Voz de Galicia, 3-03-1989).

G.85. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LAS CONSTRUC. MECANICAS Y METALICAS DE GALICIA DURANTE EL PER.1960–1990



FUENTE: elaboración propia

También de capital francés es la empresa "Dalphi Metal España", con centros productivos en Vigo y Mos. Esta empresa, vinculada a la multinacional francesa "Dalphi Metal" se dedica también a la fabricación de envases metálicos para la industria conservera, consolidándose como uno de los más importantes del sector junto con "Envases Carnaud". Ligada a estas actividades encontramos también a la multinacional americana "Armstrong Woldr Industr.", actual propietario de "Estampaciones del Noroeste", que cuenta con una factoría en Vigo. Además de estas empresas, cabe citar a "Cebal Ibérica" integrada en el grupo francés "P.U.K.".

La estrategia de penetración seguida por los grupos extranjeros que operan en la fabricación de envases metálicos es sobre todo de tipo mixta. Exceptuando el caso de "Carnaud", que se instala en Galicia mediante la creación de una "joint venture", con empresarios locales, las restantes multinacionales optan en buena medida por la penetración rápida, adquiriendo parcial o totalmente sociedades ya establecidas en Galicia con centros productivos. No obstante, encontramos algunos casos en que se produce una implantación directa mediante la instalación de una fábrica con capital totalmente extranjero. Este es el caso de la trayectoria seguida por la multinacional francesa "Dalphi Metal".

La prematura y contínua presencia del capital extranjero en la fabricación de envases metálicos para la industria

conservera se traduce hoy en día en el control prácticamente total de esta actividad en Galicia. Estas empresas son las principales proveedoras de la industria conservera gallega, acaparando, según estimaciones de las propias empresas, más del 80% del mercado gallego.

Si el capital francés controla la fabricación de envases metálicos, no sucede lo mismo con las empresas que se dedican a la fabricación de piezas auxiliares para la industria naval, automóvil y otras ramas industriales. Dedicadas a esta actividad nos encontramos a cuatro sociedades, donde el capital extranjero es muy variado en cuanto a su procedencia.

Destacamos dentro de este grupo de sociedades a "Industrias Mecánicas de Galicia". Constituida en 1973, a partes iguales entre "Citroën" y "Seat", pertenece hoy al grupo inglés "G.K.N.", que desde 1987 controla el 67% de su capital social. La producción de esta empresa, especialmente juntas homocinéticas para la industria del automóvil, se destinan mayoritariamente a la exportación, siendo sus principales clientes "Citroën", "Seat" y "Ford". A pesar de las dificultades por las que atraviesa este tipo de empresas, el grupo inglés parece decidido a mantener su participación en la sociedad gallega. La fuerte implantación de la multinacional en diversos países, y la propia capacidad para desviar su producción hacia nuevas áreas y mercados industriales, parece proporcionar ciertas garantías y estabilidad a la firma viguesa.

Otro de los grupos extranjeros implantados en Galicia desde 1974, es el noruego "Kvaerner Industrier". La multinacional noruega establecida en el polígono industrial de Bamio, en el municipio de Vilagarcía de Arousa, está especializado en la fabricación de componentes auxiliares para la industria naval (armarios congeladores, bombas de refrigeración y diversos equipos marinos). Aunque la factoría gallega de la multinacional noruega data de 1972, su presencia en el mercado español se remonta a tres décadas. Según informaciones facilitadas por la Dirección de la empresa, en el año 1958 firmó un acuerdo de licencia con la "Empresa Nacional Elcano", para hacer conjuntamente bombas alternativas de descarga de crudo. Durante los años sesenta, el grupo noruego siguió colaborando con la industria de la construcción naval española, que por entonces registraba sus momentos más boyantes. Coincidiendo con el declive del sector naval español en la década de los setenta, la firma noruega, decide, en 1972, construir la fábrica en Bamio, inaugurada oficialmente en 1975, después de iniciar la producción en el año anterior.

La empresa noruega ha ido creciendo progresivamente pasando de una plantilla de 22 personas en 1975 a 60 en 1990. La buena marcha de la filial gallega y las perspectivas ofrecidas en los últimos años por la economía española, con la integración en la C.E.E., hicieron posible la ampliación de la fábrica ubicada en Villagarcía en 1988 (La Voz de Galicia. 16-10-1988, p. 71). El consorcio noruego cuenta con 26 empresas repartidas por todo el mundo. Su implantación va aumentando progresivamente en naciones como Reino Unido, donde el grupo "Kvaerner Industrier"

tiene dos empresas, así como en Irlanda y Alemania. En España cuenta sólo con "Kvaerner Eureka Española", ubicada en Vilagarcía. Las actividades del grupo noruego se extienden también al campo de la energía eléctrica, mediante la creación de las empresas "Hidrohispano S.A." (La Voz de Galicia, 6-10-1987), en la que tiene una importante participación y cuya actividad se orienta a la instalación de pequeñas turbinas hidroeléctricas en las muchas minicentrales ubicadas en Galicia.

Las razones de la implantación y posterior ampliación de "Kvaerner Eureka" en Galicia, que supuso una inversión superior a los cuatrocientos millones de pesetas, se debe a las espectativas que ofrece el mercado español y a la integración de España en la C.E.E., lo que ofrece a la multinacional noruega la posibilidad de competir en mejores condiciones frente a sus adversarios integrados en la Comunidad Europea. El hecho de que Noruega no forme parte de la C.E.E., constituye un obstáculo para algunas empresas de ese país a la hora de introducirse y crear filiales en la Comunidad Económica Europea.

En 1978 se instala en Sabón "Facet Ibérica", filial de la multinacional norteamericana "Facet Enterprises", dedicada a la fabricación de diversos componentes para la industria aeronáutica y de sistemas filtrantes para diversos usos. Constituye una compañía de características singulares en el tejido industrial gallego, dado que sus procesos de fabricación y el producto final se enmarca en la vanguardia de las altas

tecnologías, y sus mercados son sectores aparentemente ajenos a esta Comunidad Autónoma, especialmente los productos destinados a la aviación y a la industria petroquímica. De esta forma, su mercado no es sólo el español, sino que exporta un alto porcentaje de su producción a países como EE.UU., Alemania, Holanda, Francia y Reino Unido.

Dentro del grupo de empresas auxiliares del automóvil debemos hacer referencia a "Silenciadores PCG", empresa vinculada financiera y tecnológicamente al grupo francés "P.S.A.". Esta empresa inicia sus actividades en 1978, participando mayoritariamente "Cycles Peugeot" en su capital social. Con tecnología totalmente francesa, la firma fabrica silenciadores con destino a "Citroën". La fabricación de sus productos se realiza bajo licencia de "Peugeot". Esta multinacional suministra la asistencia técnica y las licencias y patentes de fabricación. A tal fin se han establecido diversas vías consistentes en la estancia de técnicos franceses en la fábrica de Vigo, así como la realización de cursillos de formación en las fábricas francesas.

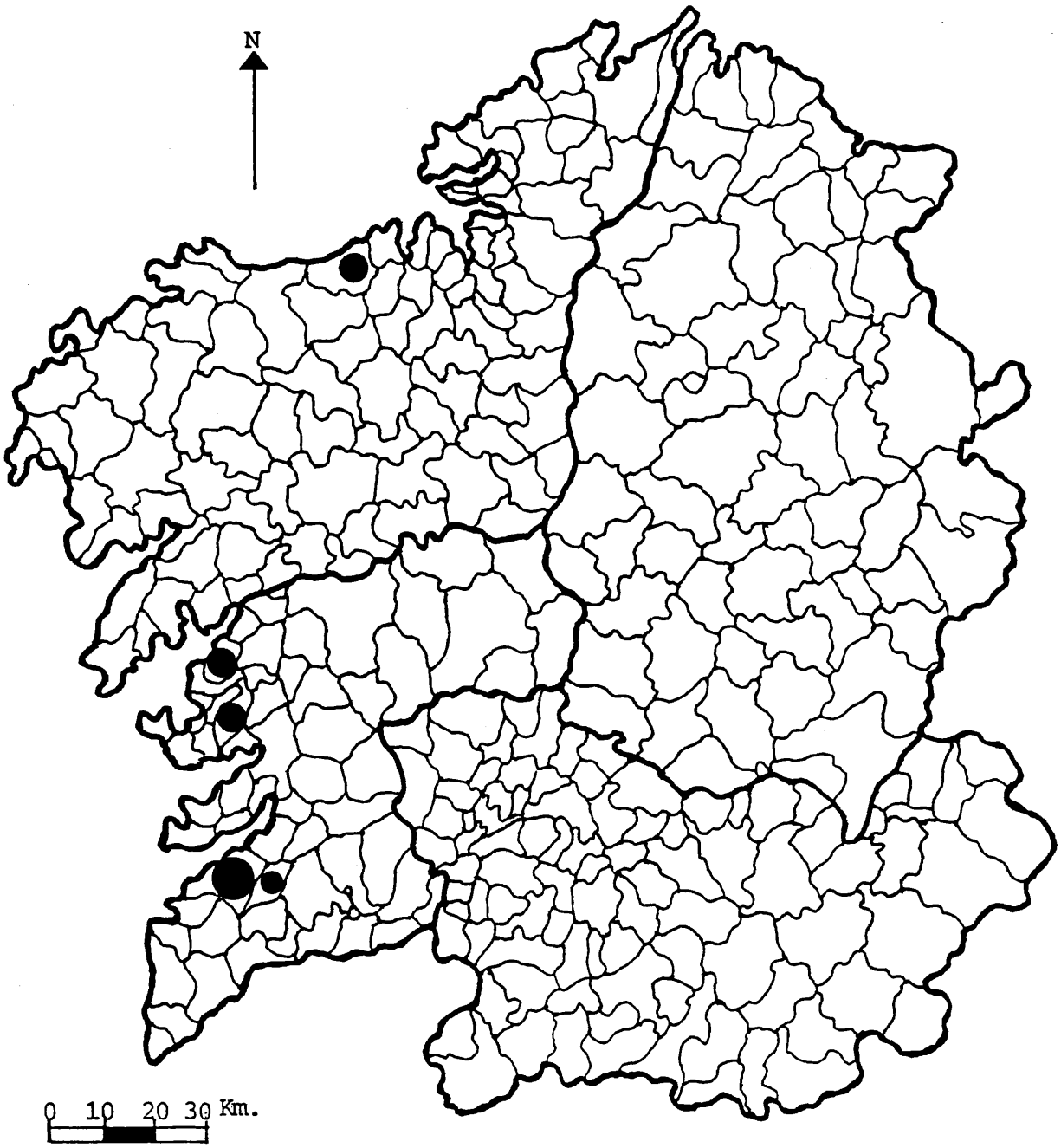
Para finalizar nuestra referencia a las empresas que operan en este sector, señalar la reciente implantación en Galicia del grupo británico "Elbatainer", que en 1987 se instala en Vigo creando la empresa "Elbatainer Ibérica, S.A.", donde la multinacional inglesa aporta el 90% del capital social de la nueva sociedad. La empresa viguesa, que inició sus actividades productivas en 1990, creando 18 puestos de trabajo y facturando unos 350 millones de pesetas, se dedica básicamente a la

C.82. CONSTRUCCIONES MECANICAS Y METALICAS. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
CEBAL IBERICA	PON	MEIS	P	CEBAL (GRUPO P.U.K.)	FRANCIA	100	40	615
DALPHI METAL ESPAÑA	MAD	VIGO	P	DALPHI METAL	FRANCIA	MAY	108	1200
DALPHI METAL ESPAÑA SA	MAD	MOS	P	DALPHI METAL	FRANCIA	MAY	-	-
ENVASES CARNAUD, S.A	MAD	VIGO	P	CARNAUD METAL BOX	FRANCIA	70	481	6380
ESTAMPACIONES DEL NW.	PON	VIGO	P	ARMSTRONG WOLDR INDUS.	U.S.A	100	120	990
FACET IBERICA, S.A	COR	ARTEIXO	C	FACET ENTERPRISES INC.	U.S.A.	96	49	656
INCIPRESA	PON	MOS	P	PEFRIPTSA	ALEMANIA	80	58	220
I.MECANICAS DE GALICIA	PON	VIGO	P	G.K.N. GROUP	R.UNIDO	67	714	10817
KVAERNER EUREKA ESP.	PON	VILLAGARC	P	KVAERNER INDUSTRIER	NORUEGA	100	60	880
SILENCIADORES PCG, S.A	MAD	VIGO	P	P.S.A. GROUPE	FRANCIA	100	190	1270

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.19. CONSTRUCCIONES MECANICAS. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

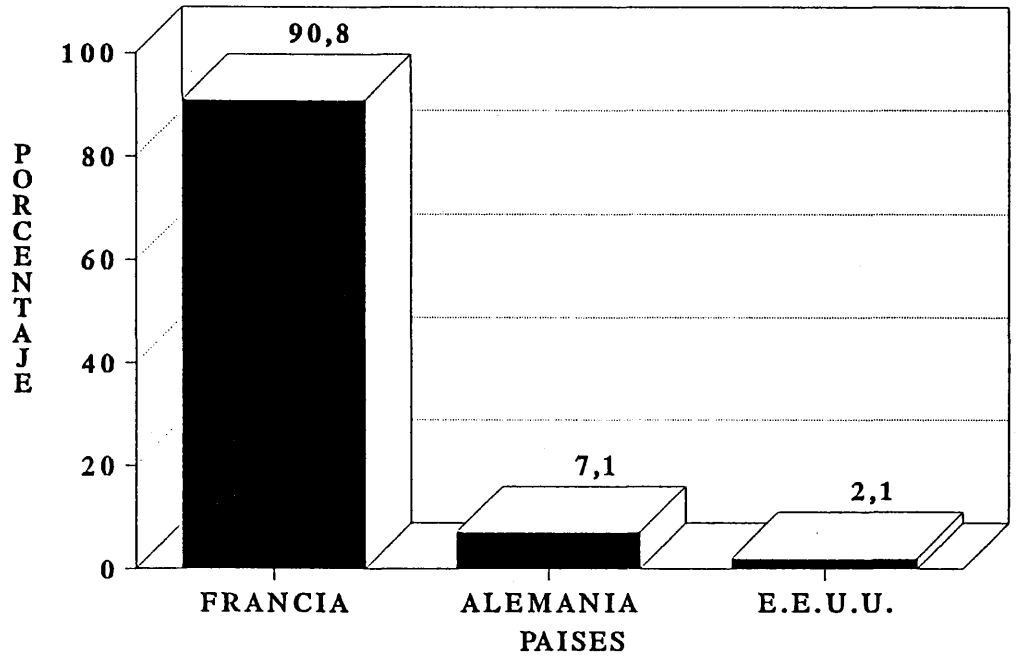
fabricación de depósitos combustibles.

3.6. CONSTRUCCION DE AUTOMOVILES Y MOTORES

La empresa más significativa e importante existente hoy en día en Galicia es sin duda "Citroën Hispania". Integrada en el grupo multinacional francés "P.S.A.", constituido por "Peugeot", "Talbot" y "Citroën", se instala en la zona franca de Vigo en 1957. Esta empresa es la más importante de Galicia, tanto en lo relativo al volumen de ingresos (224.639 millones de pesestas en 1990), como respecto del personal contratado (7.500 trabajadores en 1990), lo que representa un 25% del conjunto de trabajadores vinculados a empresas participadas por inversores extranjeros.

Desde su instalación en Vigo, la multinacional francesa no ha cesado de acometer nuevas reinversiones, con el fin de modernizar sus instalaciones e incluso para crear nuevas plantas productivas. Así, en 1978 inaugura una nueva factoría en Ourense, destinada al montaje de motores y a la fabricación de diversas piezas. La instalación de esta nueva planta posibilitó la creación de 2.500 nuevos puestos de trabajo, con lo que la empresa francesa alcanzó su máximo esplendor en Galicia. A ello ha contribuido el decidido apoyo prestado por la Administración Central que llegó a subvencionar fuertemente los proyectos presentados por la multinacional francesa, a través de los concursos de beneficios de la Gran Area de Expansión Industrial de Galicia, y del Polo de Desarrollo Industrial de Vigo.

G.86. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA EN GALICIA A LA CONSTRUCC. DE AUTOMOV. Y MOTORES DURANTE EL PER.1960–1990



FUENTE: elaboración propia

Según fuentes de la propia empresa, la crisis mundial que afecta al sector del automóvil, ha reducido considerablemente las inversiones de "Citroën" en Galicia, iniciándose a finales de 1988 un progresivo desmantelamiento de la factoría situada en Ourense. Los trabajadores procedentes de esta planta son absorbidos por dos nuevas empresas instaladas recientemente en el polígono industrial de San Ciprián de Viñas: "Allibert Industrias" y "Labauto Ibérica".

Más del 50% de sus compras proceden de la casa matriz, trasladándose a Vigo por vía marítima. El resto procede de distintas empresas españolas. La empresa "Citroën Hispania", es actualmente una de las dos ramas del automóvil en que está dividido el grupo "P.S.A.". En 1974, pierde su independencia como tal integrándose en el citado grupo. De esta forma se constituye uno de los dos mayores grupos franceses del sector del automóvil, detrás de "Renault".

La totalidad de las filiales del grupo "P.S.A." (ver cuadro 83), se concentran en Europa, notándose en los últimos años una ligera tendencia a la reducción de sus actividades en el extranjero (Fernández Leiceaga, X. 1990, p.16). Actualmente el 20% de la producción total del grupo procede del extranjero tal y como se recoge en el estudio analítico realizado sobre esta empresa por el profesor Fernández Leiceaga. Según los datos contenidos en su trabajo, la factoría viguesa, aporta el 10% del valor de la producción total que anualmente registra el citado grupo francés. Este mantiene en Francia el 83% de las

C.83. CENTROS PRODUCTIVOS DEL GRUPO PSA EN 1990

CITROËN			
LOCALIZACIÓN	PAIS	ACTIVIDAD	EMPLEO 1990
RENNES	FRA	AX, BX	12360
AULNAY	FRA	AX, CX	4950
METZ	FRA	CAJAS VELOCIDADES	5100
TREMERY	FRA	MOTORES	2142
CAEN	FRA	EJES	2250
CHARLEVILLE	FRA	FUNDICIÓN HIERRO Y ALUMINIO	2350
ASNIERES	FRA	FABRICACIÓN DE PIEZAS	1300
S. QUEN	FRA	MOLDEADO DE CHAPAS	900
MEUDON	FRA	UTILLAJE	750
MELUN-SENART	FRA	PIEZAS DE RECAMBIO	750
REIMS	FRA	CAJAS DE VELOCIDAD	650
VIGO	ESP	AX, VISA, BX, C15, ACADIANE	7500
PEUGEOT			
SOCHAUX	FRA	205, 305, 405, 505, P4	24400
MULHOUSE	FRA	205	12900
POISSY	FRA	205, 309	10350
VESOUL	FRA	PIEZAS DE RECAMBIO	2900
VALENCIENNES	FRA	CAJAS DE VELOCIDADES	1942
LILLE	FRA	MOTORES DIESEL	1400
VIEX-CONDE	FRA	GRABADO EN FRIO, FABRICACIÓN PIEZAS	1250
LA ROCHELLE	FRA	EJES, ORGANOS MECANICOS	850
SEPT-FONS	FRA	FUNDICION DE HIERRO	950
DIJON	FRA	DIRECCION Y TRANSMISIONES	850
CREY-PONTOISE	FRA	PIEZAS DE RECAMBIO	550
S. ETIENNE	FRA	ORGANOS MECANICOS	350
VILLERS-LA-M.	FRA	FUND. ALUMINIO, EMBRAGUES, PIEZAS, CAJAS DE VELOCIDAD Y MOTORES	341
RYTON	GBR	309, 405	2150
VILLAVERDE	ESP	205, 309	6699

FUENTE: Memorias GRUPO PSA. 1991

factorías donde concentra sin embargo el 80% de la producción total que registra anualmente el grupo galo. No obstante la factoría viguesa concentraba en 1987 el 52% de la producción internacional generada por la multinacional francesa en los centros productivos situados en el extranjero (Fernández Leiceaga, X. 1990, p.27).

De esta forma la filial española del grupo "P.S.A." constituye el principal centro productivo que la multinacional francesa mantiene actualmente en el extranjero, tanto por el número de trabajadores como por el valor de la producción registrada. A finales de 1990, una vez cerradas las factorías de Levallois en Francia y de Ryton en Gran Bretaña, el grupo multinacional francés contaba con un total de 28 centros productivos repartidos entre Francia (24), España (2), Portugal (1) e Inglaterra (1).

La debilidad de la factoría viguesa, que tan sólo acapara el 3,4% del empleo total del grupo "P.S.A.", Frente a una estructura poderosamente multinacional, con diversidad de centros productivos, hace temer por el futuro de la empresa viguesa. Máxime si se tiene en cuenta la crisis que en los últimos años está afectando al sector automovilístico como consecuencia del empuje competitivo que están ejerciendo las multinacionales japonesas del sector. En este sentido, el previsible cierre de la factoría viguesa en función de los resultados que en un futuro próximo pueda obtener el grupo francés, supondría un duro golpe que sumiría a la comarca viguesa en una profunda crisis laboral y económica, mientras

que para el grupo multinacional un supuesto cierre no acarrearía grandes dificultades, máxime si tenemos en cuenta la debilidad de la filial frente a la estructura y dimensión global del grupo del que forma parte.

En cuanto al volumen y a la distribución de las inversiones llevadas a cabo por el citado grupo francés, conviene señalar, siguiendo el trabajo de Fernández Leiceaga, que Francia recibe casi el 90% de las inversiones totales efectuadas por el grupo, frente al 2,7% correspondiente a Gran Bretaña y el 5,5% dirigido a las dos factorías establecidas en España, Vigo y Villaverde (Madrid), donde el grupo fabrica los vehículos marca "Peugeot".

Tomando como referencia el volumen de las inversiones llevadas a cabo por el grupo en "Citroën Hispania", convierten a esta empresa en el principal foco de atracción de la inversión extranjera a lo largo de los últimos 30 años en Galicia. Sólo esta empresa absorbe más del 22% del total de la inversión extranjera registrada anualmente en Galicia. Las propias y específicas características de "Citroën", le obligan, por imperativos sectoriales, a acometer de forma prácticamente permanente, fuertes inversiones de racionalización, ampliación e innovación para desarrollar nuevos modelos. Esta situación explica este comportamiento y el liderazgo como principal centro acaparador de la inversión extranjera directa registrada en Galicia durante el período 1960-1991. Así, la fábrica viguesa de "Citroën", culminó, en 1988, un programa trianual, pactado con la Administración Central, por un importe de 11.400

millones de pesetas invertidos en sucesivos plazos, centrado en la robotización de la producción y en la renovación tecnológica de las instalaciones (IDEGA. 1989, p. 159). La empresa ha intensificado sus inversiones desde ese año, a razón de 6.000 millones anuales, con fuertes subvenciones estatales que está previsto se mantengan hasta 1992. Con ello se pretende aumentar la capacidad y la calidad en el proceso de fabricación hasta conseguir una producción de 1.000 vehículos diarios en dos turnos.

En 1964, la empresa "Barreiros, S.A.", dedicada desde 1954 a la construcción de camiones pesados y ligeros, autobuses, microbuses, furgonetas, tractores diésel y grupos electrónicos, se asocia con la firma francesa "Simca" y la norteamericana "Chrysler Corporation". Mediante este acuerdo los socios extranjeros adquieren un tercio del capital social de la empresa fundada por el empresario orensano Eduardo Barreiros. Posteriormente, en 1971 la citada multinacional norteamericana se hace con la totalidad de las acciones, asumiendo el control del grupo empresarial liderado por el empresario gallego, que contaba con centros productivos en Orense ("Barreiros Orense, S.A," y "Forjas de Galicia, S.A.") y en Madrid, principal núcleo industrial de su empresa "Barreiros, S.A.". La fábrica de "Barreiros", llegó a colocar anualmente en el mercado más de 100.000 motores de explosión y fabricaba alrededor de 3.000 camiones cada año.

Con la adquisición de esta importante empresa española especializada en la construcción de camiones, la multinacional

norteamericana "Chrysler", consiguió controlar buena parte del mercado español y abortar uno de los proyectos industriales de mayor envergadura promovidos por el capital español.

Una de las empresas de reciente instalación en Galicia, dedicada a la construcción de motores marinos es "Motores Deutz MWM", ubicada en Porriño. Esta sociedad, creada en 1987, con un capital social de 1.000 millones de pesetas, del que el 78% estaba controlado por los alemanes y el 22% suscrito en un principio por "Sodiga", quien en el horizonte de cinco años debía transferir su cuota de participación a la multinacional germana. Los recursos propios y tecnológicos aportados por la multinacional alemana suman un total de 1.287 millones de pesetas, mientras que las subvenciones y créditos provenientes de instituciones oficiales españolas alcanzan la cifra de 2.700 millones de pesetas (La Voz de Galicia, 30-06-1988, p. 61). De esta forma, el proyecto promovido por la multinacional alemana "Klöckner Humboldt Deutz", ha sido subvencionado en un 66,8 por ciento.

El primer contacto de esta multinacional con empresas gallegas, se inicia en 1966, cuando los astilleros de "Hijos de J. Barreras" comenzó a montar bajo licencia de la citada multinacional germana, motores marinos refrigerados por agua y grupos electrógenos. En octubre de 1982, se crea "Motores Barreras Deutz", con participación del I.N.I. que asume el 60% del capital social y la "K.H.D." que suscribe el 40% de las acciones restantes. Posteriormente el I.N.I. liquidó su participación directa en una operación sumamente criticada y

especialmente gravosa para los intereses públicos, al pignorar su parte en la sociedad a la "K.H.D.", en razón de una peseta la acción, además de hacerse cargo de otros gastos derivados del traslado de maquinaria a la nueva planta de Porriño.

En definitiva, toda una serie de circunstancias muy favorables para la multinacional alemana que hicieron posible la viabilidad del proyecto merced al fuerte apoyo institucional recibido. La ubicación del proyecto en Porriño obedece a tres razones:

a). Existencia de mano de obra especializada. Los trabajadores procedentes de la antígua fábrica de "Barreras", gozan de buena experiencia y preparación para desarrollar satisfactoriamente su trabajo en la nueva factoría.

b). Bajo coste salarial. Los trabajadores reciben retribuciones inferiores a las que se abonan en Alemania. El precio de la hora por trabajador en España es netamente inferior al de un operario con la misma cualificación en la propia Alemania. En este sentido, son reveladoras las consideraciones del presidente de la sociedad al afirmar que este país, tiene evidentes ventajas en el coste de producción frente a otras naciones (La Voz de Galicia, 30-06-1988).

c). La existencia de un mercado potencial muy interesante. La necesaria reconversión de la flota española y el incremento de la demanda en varios países limítrofes, favorecen, de forma decisiva, su localización en Porriño. En este sentido, conviene

señalar que la multinacional alemana considera a España plataforma ideal de lanzamiento para alcanzar los mercados iberoamericanos, de Oriente Medio y Norte de Africa (La Voz de Galicia, 26-01-1989, p. 57).

La multinacional alemana tiene su sede central en Colonia y cuenta con plantas filiales en todo el mundo, distribuidas a lo largo de 24 países. Con una plantilla de 20.000 personas, su cifra de negocios supera los 4,4 millones de marcos anuales. El 50% de la actividad de la empresa se orienta hacia la producción de motores y grupos electrógenos diesel, ámbito donde es uno de los primeros fabricantes del mundo. El resto del grupo se dedica a la fabricación de tractores, maquinaria agrícola y plantas industriales.

"Klöckner Humboldt Deutz", está presente en España desde hace más de medio siglo. Su cifra de negocios en España supera los 20.000 millones, contando con una plantilla de 1.100 trabajadores. Además del centro productivo ubicado en Porriño, ostenta la mayoría del capital de "Deutz Diter", situada en Zafra (Badajoz), donde fabrica también motores diesel refrigerados por agua. La organización del grupo en España se completa con su filial "Deutz Fahr", dedicada a la comercialización de sus productos, mediante una red de ventas distribuidas por todo el territorio nacional.

A pesar de las espectativas creadas, la empresa germana que inició sus actividades productivas en 1988, cerró definitivamente sus instalaciones en diciembre de 1991. La

trayectoria seguida por la multinacional alemana a lo largo de sus cuatro escasos años de existencia, ha estado marcada por una repudiable política comercial, promovida por la direccón de la fábrica, consistente en vender a la comercializadora de "K.H.D." los motores fabricados en Porriño a precio inferior al de su coste real, hasta provocar la quiebra de la empresa. La documentación incautada al respecto (El Correo Gallego, 30-05-1991, p. 41), demuestra los planes deliberados de la multinacional germana de provocar la quiebra, mediante una serie de acciones premeditadas basadas en la subfacturación de las exportaciones y en la sobrefacturación de las importaciones realizadas a sus filiales, mecanismo frecuentemente utilizado por las compañías multinacionales, con la finalidad de producir el colapso económico y la descapitalización de la empresa gallega.

Tras producirse el cierre definitivo de la factoría ubicada en Porriño, la multinacional germana ha procedido a subastar públicamente sus bienes. De ello se ha encargado la multinacional holandesa "Troostwijk", a través de su filial española "Intervalor Roux". Esta multinacional es una de las pocas firmas subastadoras que garantiza un precio mínimo de partida a sus clientes.

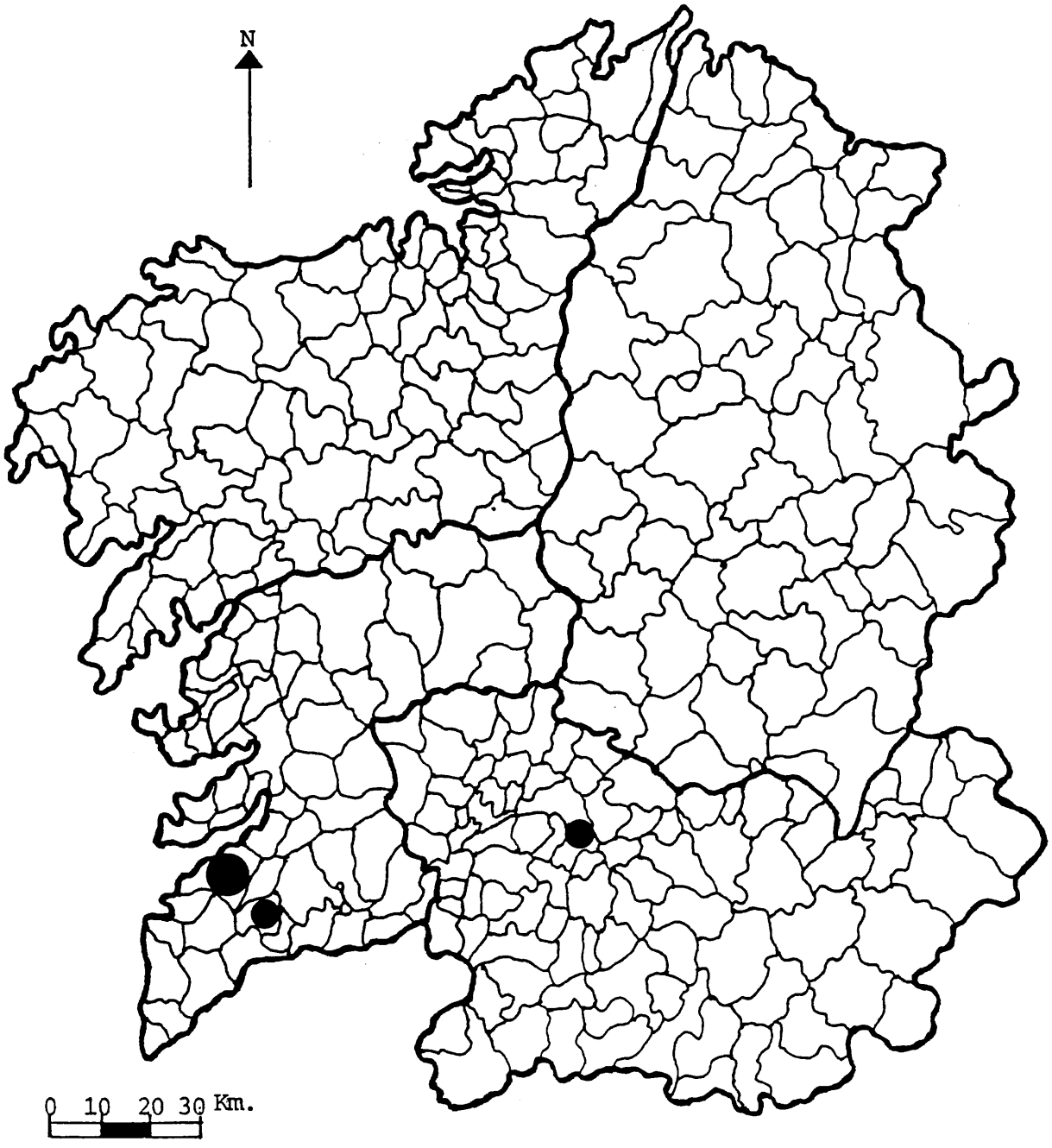
En una primera fase, los postores de varios países europeos pagaron más de 1.000 millones de pesetas en la subasta de bienes de "Motores Deutz" (Diario 16 de Galicia, 10-04-1992, p. 49). Los 40.000 metros cuadrados de terreno libre y los 19.300 metros cuadrados de naves industriales y edificios

C.84. CONSTRUCCION DE AUTOMOVILES Y MOTORES. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
CITROEN HISPANIA (**)	MAD	S.CIPRIAN	O	P.S.A GROUPE	FRANCIA	100	0	0
CITROEN HISPANIA, S.A	MAD	VIGO	P	P.S.A GROUPE	FRANCIA	100	7500	224639
MOTORES BARREIROS (**)	MAD	S. CIPRIAN	O	CHRYSLER	U.S.A.	100	0	0
MOTORES DEUTZ MWM, S.A	PON	PORRIÑO	P	KLOCKNER HUMBOLT DEUTZ	ALEMANIA	100	232	2700

(**): plantas industriales inactivas en 1991.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.20. CONSTRUCCION DE AUTOMOVILES Y MOTORES MARINOS. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

administrativos no fueron todavía incluídos en la puja celebrada en el mes de abril. No obstante, la filial francesa de "Troostwijk", "Auguste Thouar", realizó contactos con varios grupos industriales extranjeros para vender en un paquete aparte estas instalaciones valoradas en casi 1.500 millones de pesetas.

Como consecuencia de este conjunto de operaciones eminentemente especulativas, la multinacional alemana ha conseguido en Galicia, en tan solo cuatro años, más de 5.200 millones de pesetas, de los cuales 2.700 corresponden a subvenciones de la Xunta de Galicia y de la Administración Central y el resto, algo más de 2.500 millones proceden de la subasta de bienes, mientras que las aportaciones propias del grupo alemán no llegaron a superar los 1.300 millones de pesetas. Para evitar actuaciones de este tipo, resulta imprescindible que la Administración articule los mecanismos de control que sean precisos con la finalidad de garantizar el éxito de los proyectos industriales promovidos por grupos extranjeros en nuestra Comunidad.

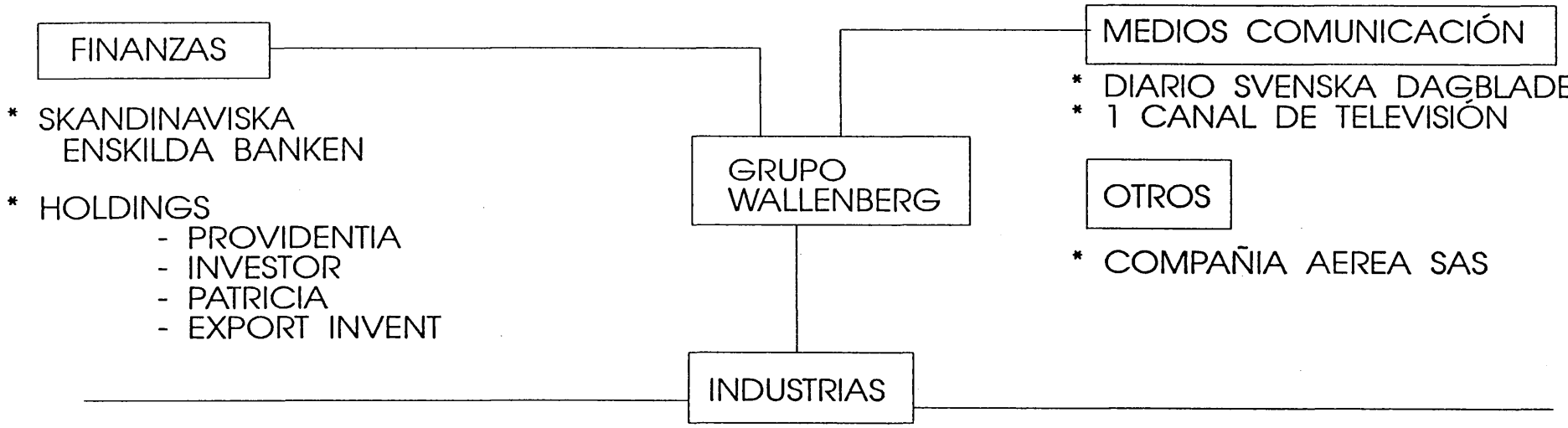
3.7. CONSTRUCCION DE APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS

La presencia de capital extranjero en este sector es muy importante si tenemos en cuenta que esta actividad no abunda en el tejido industrial gallego. Sin embargo, actualmente operan en Galicia seis importantes empresas que proporcionan empleo a 1.516 personas, lo que supone un 5% del empleo total registrado en las empresas extranjeras instaladas en Galicia.

Se trata de empresas muy modernas y con gran capacidad tecnológica, imprescindible para desarrollar productos que sean competitivos. La irrupción del capital extranjero en este sector de la industria gallega se produce en 1973, año en que "Intelsa" (Industrias de Telecomunicación, S.A.), instala una factoría en La Coruña, satélite de la ubicada en Madrid. Con ella se inicia la producción en Galicia de centralitas teléfonicas y de télex para enlaces y extensiones. El capital de origen extranjero hace acto de presencia a través de la multinacional sueca "L.M. Ericsson" que participa en el 51% del capital, suscribiendo el resto la "Compañía Teléfonica Nacional de España". "L.M. Ericsson", es una de las sociedades pertenecientes al poderoso grupo sueco "Wallengerg". Este grupo monopolístico, integrado por un total de 23 compañías de carácter multinacional (ver cuadro 85), con amplias ramificaciones internacionales, controla actualmente el 40% de la compañía sueca y proporciona empleo a medio millón de trabajadores (Moreno, R. 1991, p. 12).

La fábrica gallega será adquirida en 1982 y posteriormente

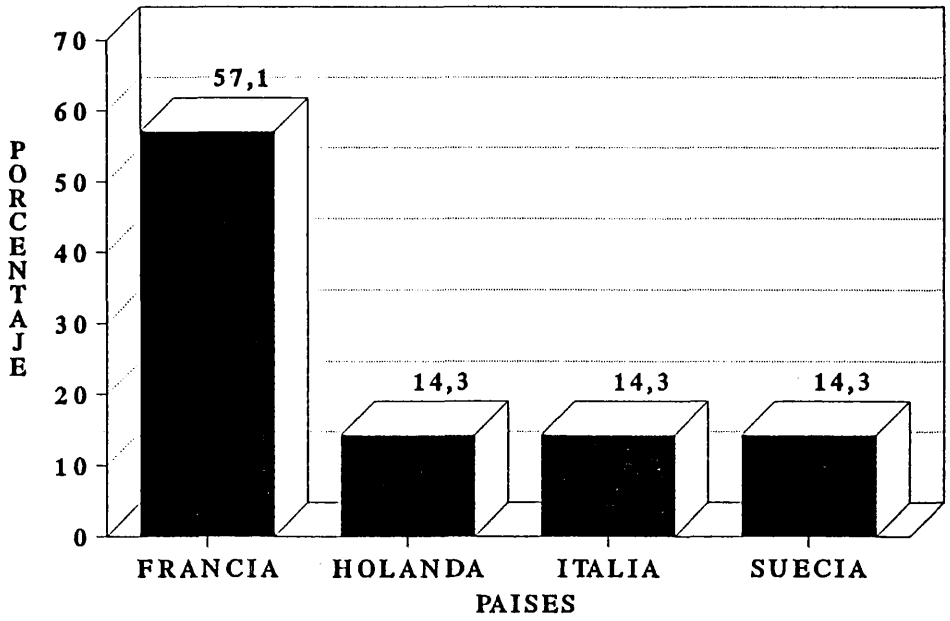
C.85. CONGLOMERADO INDUSTRIAL DEL GRUPO SUECO WALLENBERG EN 1990



* ALFA LAVAL (Industrias lácteas)
* ASEA BROWN BOVERI (ABB), ferrocarriles y maquinaria pesada
* ASTRA (medicamentos)
* ATLAS COPCO (Aire comprimido)
* ELECTROLUX(Electrodomésticos)
* M.L. ERICSSON (Informática, teléfonos)
* SAAB SCANIA (Automovilesy aviación)
* SVENSKA KULLAGER FABRIK (SKF)
* STORA (Industria maderera)
* SWEDISH MATCH (Fósforo)
* STORA KOPPARBERG (Mineria)
* BALIDEN (Mineria)
* TETRA PARK (Envases)
* NORSK HYDRO NORUEGA (Petróleo)
* FLAKTFABRIKEN (Ventiladores)

FUENTE: El País, 31-03-1991, P. 13

G.87. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA EN GALICIA A LA FABRICACION DE APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

renovada por la multinacional italiana "Tellettra, S.P.A.", integrada en el poderoso grupo "Fiat", reduciéndose la participación de "Telefónica" al 10 por ciento. En la factoría de Arteixo, se producen terminales para autorización y transferencia electrónica de fondos, de recogida de datos y de negocios, así como sistemas para videotex y diversos aparatos electrónicos.

La multinacional italiana se instala en España a mediados de los años sesenta, para ocupar un espacio en el desarrollo tecnológico de las telecomunicaciones. En 1970, establece un acuerdo con "Telefónica, para desarrollar equipos de transmisión y radio. Fruto de esta colaboración, en 1972, "Telefónica" adquiere el 51% del capital social de "Telettra España", quedando el 49% restante en manos italianas. En 1988, "Telefónica", en plena etapa de expansión internacional, efectúa un cambio del 41% de las acciones de "Telettra España", por un 10% del grupo "Telettra S.P.A.". De este modo, "Telefónica" conserva un 10% de las acciones de "Telettra España", con la posibilidad de poder ampliar su participación en el grupo italiano.

Actualmente el grupo "Telettra", tiene alrededor de 9.000 empleados en todo el mundo, un 26,3% en España, operando en 18 polos industriales. "Telettra España", constituye la mayor realidad empresarial del grupo fuera de Italia. En efecto, además de la factoría de Arteixo, cuenta con otras dos localizadas en Torrejón de Ardoz (Madrid), y San Roque (Cádiz). El conjunto de las tres factorías proporcionan empleo a 2.372

trabajadores. A estos hay que añadir un nuevo de centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico situado en Barajas (Madrid). "Telettra", además de la casa matriz en Italia, y las tres plantas implantadas en España, tiene sociedades industriales en Noruega, México, Argentina y EE.UU. (Economía Gallega. Julio de 1990, p. 44).

A pesar de esta distribución, según declaraciones de la propia empresa, cerca del 90% de su facturación se genera en Europa, mientras que del mercado español procede un 34 por ciento. Recientemente la casa matriz de "Telettra" firmó un acuerdo de gran alcance con la multinacional francesa "Alcatel", cuya finalidad es la fusión de ambas compañías (Velasco, J. 1991, pp. 35-36). La autorización de la fusión por parte de la Comisión Europea convertirá a este grupo en uno de los principales líderes mundiales en el campo de las telecomunicaciones.

La fábricación de componentes y accesorios eléctricos para la industria naval, constituye otro foco de atracción para los inversores extranjeros. Aquí nos encontramos con dos multinacionales de gran importancia que operan en Galicia activamente. Una de ellas es la "Cie Generale des Eaux", que en 1988, adquirió a "Banesto" el 51% del capital social de la empresa gallega "Isolux Galicia", accionista principal de "Isolux Naval".

"Isolux Galicia", tiene una presencia antigua en Galicia. Se constituye en 1961, experimentando cambios contínuos en su

capital social. Estuvo integrada en "Isodel-Sprecher", empresa participada también por la multinacional francesa "C.G.E." y por la suiza "Sprecher Schuh". Más tarde, en 1976, participa en su capital social la firma francesa "C.G.E. Alsthom" con el 45 por ciento; "Bandesco" con el 12% e "Isodel Sprecher" con el 4 por ciento. En 1977, la multinacional francesa eleva su participación, llegando a controlar el 70% de la compañía gallega. En 1978 presenta suspensión de pagos, siendo posteriormente adquirida por "Banesto" que cederá en 1988 el 50% de su capital a la francesa "Cie General des Eaux" (Fomento de la Producción. 1989, p. 652).

La empresa gallega, establecida en la Coruña, está especializada en la fabricación y montaje de aparatos eléctricos de baja, media y alta tensión, así como en la instalación de celdas, cabinas y cuadros de mando. "Isolux Galicia" ha construido la práctica totalidad de las centrales térmicas e hidraúlicas y las subestaciones eléctricas de nuestra Comunidad Autónoma, donde uno de sus principales clientes es "Unión Fenosa". Sus servicios integrales de medio ambiente en sus equipos e instalaciones para la industria naval constituye otras especialidades de la compañía, cuyas actividades se concentran en la filial "Isolux Naval" ubicada en Vigo.

El grupo "Isolux", está formado por seis empresas, de ellas una en Marruecos y otra en Colombia y dos más en Ecuador y Nicaragua.

Otra multinacional, en este caso holandesa, opera en este tipo de actividades relacionadas con la fabricación y montaje de aparatos eléctricos con destino al sector naval. Se trata de la multinacional "Grasso's Koninklijke Machine Fabrieken NV.". Esta multinacional controla la totalidad de las acciones de su filial gallega "Grenco Ibérica", localizada en Vigo. La empresa, dirigida por dos extranjeros, cuenta además con cinco delegaciones repartidas entre La Coruña, Madrid, Baleares, Barcelona y Huelva.

En cuanto a la fabricación de equipos y componentes eléctricos, para la industria auxiliar del automóvil, debemos subrayar la presencia de una multinacional francesa "Precisión Mecanique Labinal". Esta transnacional francesa adquiere el control de "Cablinal", situada en Vigo y recientemente en 1989, absorbiendo parte de los activos industriales de la antígua planta de "Citroën", crea en Orense "Labauto Ibérica".

Las filiales gallegas del grupo "Labinal", están especializadas en la fabricación de cableados eléctricos para las factorías de "Citroën" y "Peugeot". Para la puesta en funcionamiento de la factoría ubicada en Orense se invirtieron 400 millones en la adquisición de maquinaria y en la modificación de los edificios adquiridos a "Citroën".

El grupo "Labinal", está formado por un total de 53 empresas, con centros productivos en numerosos países del mundo (Ruíz Rojo, J. 1990, pp. 171-174). Actualmente dispone de fábricas en Japón, U.S.A., Brasil, Marruecos, Singapur y

C.86. ESTRUCTURA DEL GRUPO LABINAL EN 1990

TURBINAS DE GAS		EQUIPOS DE AERONAUTICA		
DIVISION TURBOMECA TURBOMECA Bordes (64) Tardos (40) Mezires-sur Seine (78) París (75) SUBSIDIARIES G.G.T.M. (50% TURBOMECA) Pau-Uzein (64)	DIVISION MICROTURBO MICROTURBO Tolosa (31) ELECTROMECANISMES RBF París (75)	DIVISION SISTEMAS AERONAUTICOS LABINAL Montigny-leBretonneux (78) Saint-Quen (93) Vire (14) CABLAUTO SGE Villemur-sur-Tarn (31) GELBON Montpeller (34) SOFRANCE Nexon (87)	DIVISION CONECTORES CINCH	DIVISION MOTORES GLOBE
TURBOMECA ENGINE CORPORATION Inc. Grand Prairie "Dallas" (Texas)	MICORTURBO Inc. Gran Prairie "Dallas" (Texas)	LABINAL AEREO & DEFENSE SYSTEMS Inc. Dayton (Ohio) Hayward (California)	LABINAL COMPONENTS & SYSTEMS Inc. Elk Grove (Illinois) New Hope (Minnesota) Vinita (Oklahoma)	LABINAL COMPONENTS & SYSTEMS Inc. Dayton (Ohio) Dothan (Alabama) Pocahontas (Arkansas)
MTU TRUBOMECA ROLLS ROYCE GmbH Munich		LABINAL COMPONENTS & SYSTEMS GmbH Munich	LABINAL COMPONENTS & SYSTEM GmbH Munich	LABINAL COMPONENTS Munich
TURBOMECA DO BRASIL Rio de Janeiro				
TURBOMECA Ltd London ROLLS ROYCE TURBOMECA Ltd. London	MICROTURBO Ltd. Faereham	LABINAL AERO & DEFENSE SYSTEMS Ltd.	CINCH Wolksop Faerenham	
	LABINAL KK Tokio	LABINAL KK		
			LABINAL ELECTRONICA DE REYNOSA SA de CV Reynosa	
		Singapur	CINCH MICROFITS Ptes. Ltd. Singapur	
Turbinas de gas mediante potencia para diversas aplicaciones aeronáuticas e industriales	Turbinas de baja potencia para diversas aplicaciones aeronáuticas y de armamento terrestre	Cableados eléctricos, equipos, filtros para aplicaciones aeronáuticas, armamento y telecomunicaciones	Conectores para aplicaciones aeronáuticas, armamento, telecomunicaciones e industria	Motores eléctricos y equipos diversos miniaturizados para aplicaciones aeronáuticas, armamento e industriales

EQUIPOS AUTOMOVILES		
DIVISION CABLEADO AUTOMOVIL LABINAL Montigny-le-Brotonneux (78) Saint-Quen (93) Vire (14) CABLAUTO SGE Bellegarde-u-Loiret (45) Cahors (46) Labstide-Saint-Pierre (82) Villemur-sur-Tarn (31) RKG Saint-Ereme(02) Sissone (2) Villers-en-Prayères (02)	DIVISION FILTROS PARFLUX LABINAL Montigny-le-Bretonneux (78) Marcillac Vallon (12) Vire (14) GUIROT Sains-Richaumont (02)	DIVISION FRENOS ELECTRICOS TELMA TELMA Saint Quen-l' Autôme (95)
LABAUTO Inc. Elk Grove (Illinois)		TEMA RETARDER Inc. Hayward (California)
	PARFLUX FILTER GmbH (Stutgard)	TELMA RETARDER DEUTSCHLAND GmbH Stutgar
CABLINAL (Vigo) LABAUTO IBERICA (Orense)	SIFASA (Oyarzun)	MATELI (Madrid y Zaragoza)
	CROSLAND Nothingham-Birmingham	
	CROSLAND FILTERS BV (Eindoven)	
	CROSLAND FILTERS LTD (Dublín)	
	FILTRI PURFLUX SRL (Milán)	
LABINAL KK (Tokyo)	LABINAL KK (Tokio)	LABINAL KK (Tokyo)
CABELEC (Casablanca)		
Cableados eléctricos, cajas de interconexión y conética del automóvil y vehículos industriales	Filtros de aceite, aire y combustible para vehículos automóviles e industriales	Frenos eléctricos para vehículos utilitarios y aplicaciones industriales

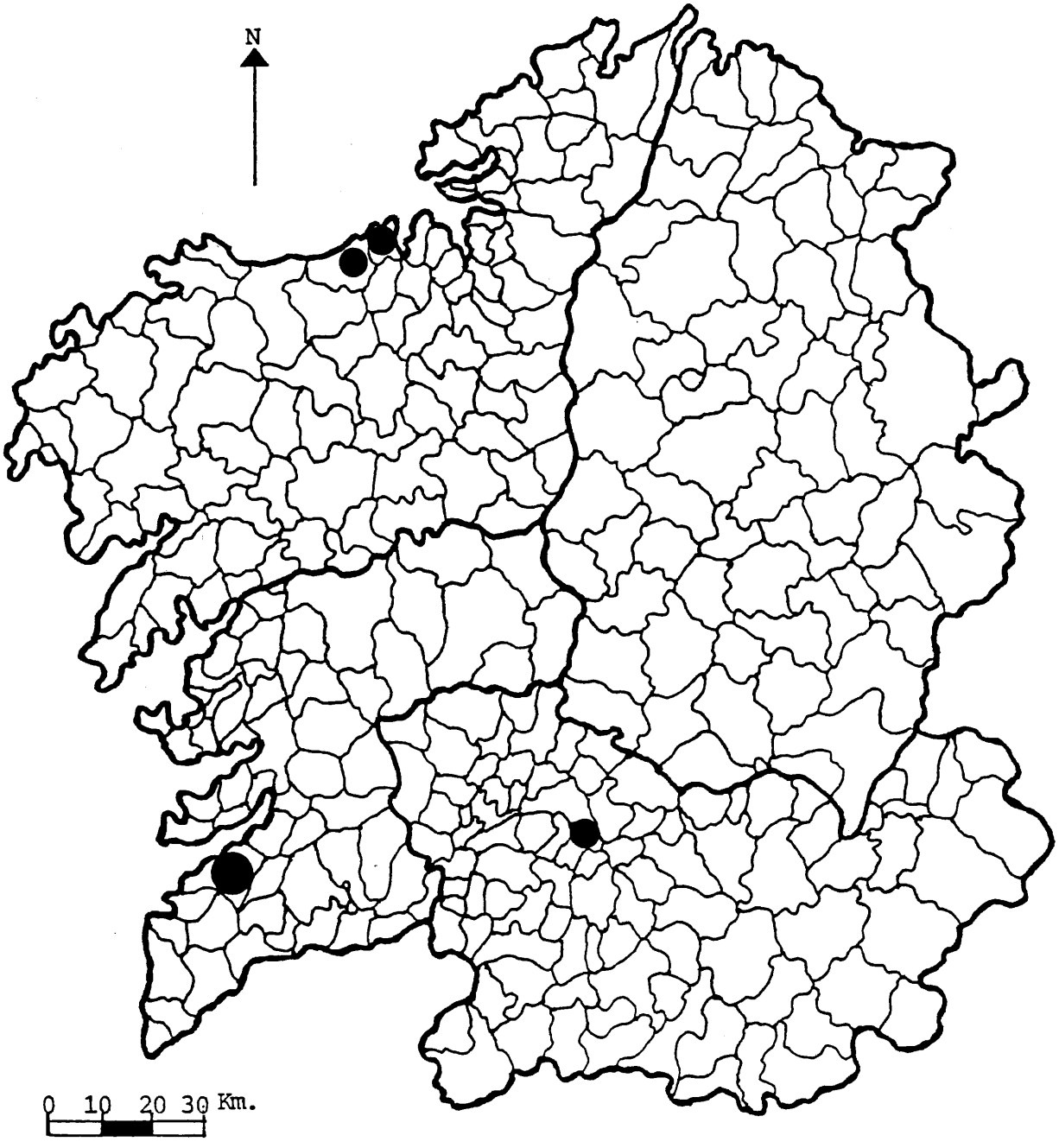
FUENTE: Labauto Ibérica. 1990

C.87. FABRICACION DE APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
CABLINAL, S.A	PON	VIGO	P	LABINAL GROUPE	FRANCIA	100	174	1800
GRENCO IBERICA, S.A	PON	VIGO	P	GRASSO'S K.M.F.	HOLANDA	100	131	2000
ISOLUX GALICIA, S.A	COR	CORUÑA	C	CIE GENERAL DES EAUX	FRANCIA	25	415	2931
ISOLUX NAVAL, S.A	PON	VIGO	P	CIE. GENERAL DES EAUX	FRANCIA	25	42	350
LABAUTO IBERICA, S.A	MAD	S.CIPRIAN	O	LABINAL GROUPE	FRANCIA	100	520	3000
TELLETRA S.A	MAD	ARTEIXO	C	FIAT GROUP	ITALIA	100	234	4797

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.21. FABRICACION DE APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO - 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

diversos países europeos. La estructura global del grupo puede verse en el cuadro 86 que se acompaña.

Como consecuencia de la penetración extranjera realizada hasta el momento en este sector, resulta que actualmente operan en esta actividad de la economía gallega cuatro multinacionales europeas que participan directamente en el control de seis empresas industriales, con centros productivos en nuestra Comunidad Autónoma. Analizando la procedencia del capital, se constata, una vez más, la preponderancia del capital francés, de donde procede el 67% de la inversión extranjera registrada en este sector. El resto, como se puede ver en la gráfica 87, procede de Italia, Holanda y Suecia.

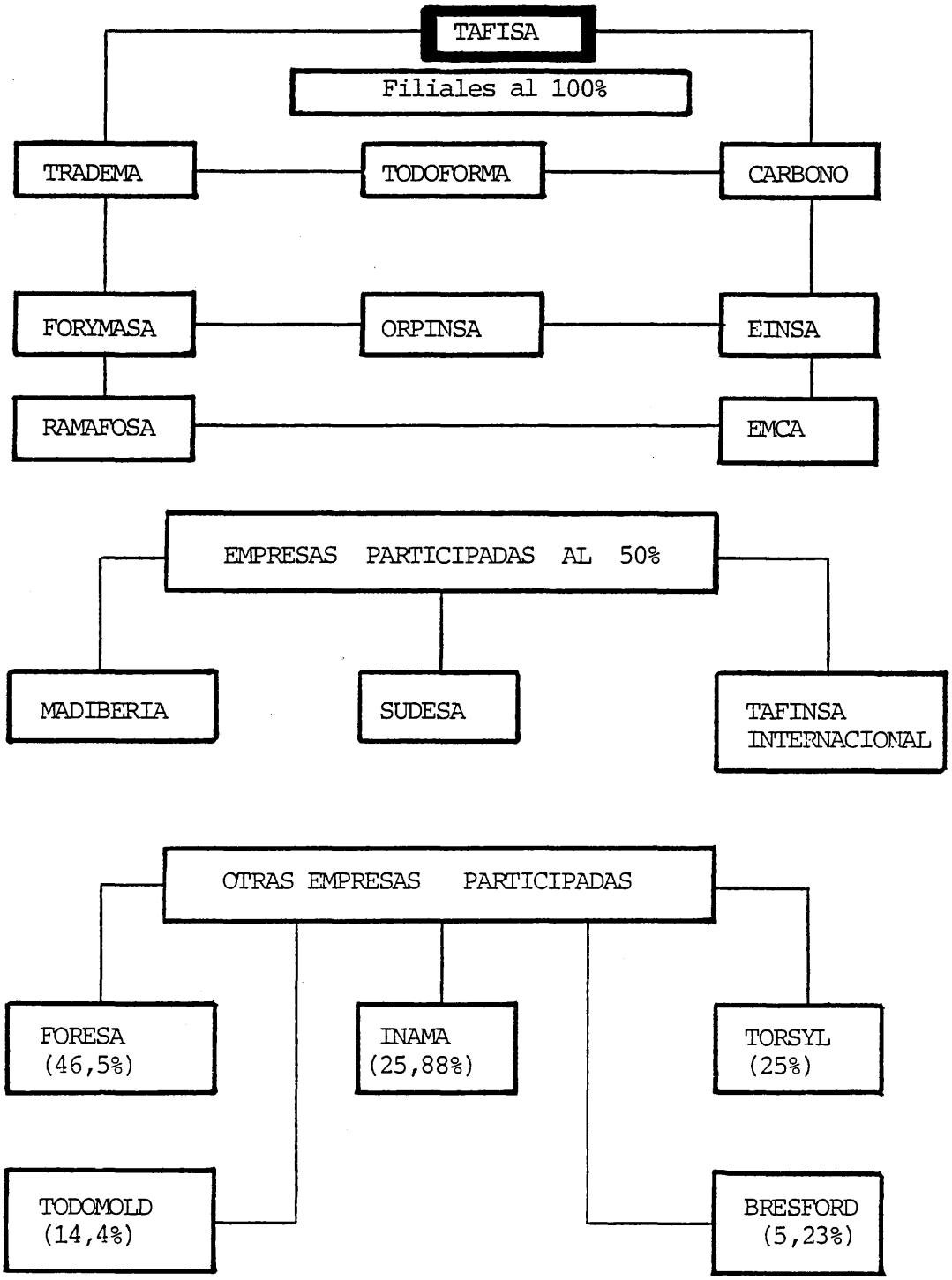
Para finalizar, conviene señalar la probable construcción de una empresa promovida por diversos empresarios gallegos residentes en el exterior, integrados en la "Fegaex", en colaboración con el capital norteamericano para fabricar diversos productos de tecnología punta, especialmente software. La inversión prevista alcanza los 100 millones de pesetas (El Correo Gallego, 28-11-1991, p. 65).

3.8. TRANSFORMACION Y TRATAMIENTO DE LA MADERA

La riqueza forestal de Galicia constituye un factor muy atractivo como materia prima para la instalación de nuevos proyectos industriales promovidos por el capital extranjero en este sector. Si bien la presencia del capital foráneo es todavía escaso en relación al número de empresas existentes, se espera que en un futuro próximo la participación extranjera aumente considerablemente.

De momento operan en Galicia ocho empresas. Entre las más importantes del sector con instalaciones productivas en Galicia se encuentra "Tableros y Fibras" (TAFISA). Esta empresa, participada minoritariamente por la multinacional sueca "Stora", inicia sus actividades en Galicia en 1958, año en que se establece en Pontevedra. Más tarde crea "Transformados de la Madera, S.A" (TRADEMA), que se ubica en Betanzos. "Tafisa", ha ido evolucionando hasta convertirse en cabeza de un importante grupo industrial de los sectores maderero, forestal y químico. En 1990, el grupo "Tafisa", ocupaba el segundo lugar entre las empresas españolas del sector, con una facturación conjunta de más de 14.000 millones de pesetas al año. Participa directamente en 16 empresas, tal y como se puede apreciar en el cuadro 87-1. Recientemente fundó "Madiberia", para, instalar en Nelas (Portugal) una factoría de tableros de media densidad. Los mercados internacionales constituyen el principal objetivo de "Tableros y Fibras, S.A.". Así, entre 1990 y 1994, la firma española destinará más de 4.000 millones de pesetas para construir en sociedad con otras empresas extranjeras, una

C.87-1. ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO TAFISA.



Fuente: La Voz de Galicia, 10-11-1990, p. 63. y elaboración propia.

fábrica de tableros aglomerados en Canadá. Esta no es la única incursión en los mercados internacionales. De hecho, en 1989 compró un 25% de la compañía francesa "Torsyl", teniendo previstas otras formas de participación y de acuerdos de cooperación con empresas de distintos países (La Voz de Galicia, 10-11-1990, p. 63).

En 1974, al fusionarse "Cartonajes Onubenses", "Cartonajes Burgaleses" y "Cartonajes Vigueses" (creada en 1965), surge "Carto España", que mantendrá una factoría en Porriño, dedicada a la fabricación de embalajes de cartón ondulado. Además, de la fábrica de Porriño, el grupo español, propiedad de la multinacional irlandesa "Jefferson Smurfit", cuenta también con fábricas en Valladolid y Burgos. Desde 1974 y hasta finales de la década de los 80 el grupo papelero español ha estado participado en su totalidad por la multinacional norteamericana "Container Corporation of América". Posteriormente, la firma norteamericana termina por ceder la totalidad de sus acciones a la citada multinacional irlandesa.

Más reciente es la entrada de la compañía alemana "Lignotock Wefahren Stechinidke" que en 1985, con el apoyo de "Sodiga" y acogiéndose a los beneficios de la G.A.E.I.G. instala en Porriño una moderna factoría dedicada a la fabricación de mantas de fibras celulósicas, y diversas piezas destinadas al revestimiento del interior de automóviles.

El grupo "Lignotock" tiene su sede matriz en Alemania, donde concentra todos los activos relacionados con la investigación y

el desarrollo tecnológico. En España cuenta además con una factoría en Valencia dedicada a la fabricación de productos plásticos. La estructura del grupo se ramifica con otras sociedades filiales establecidas en la propia Alemania. Así, pertenecen al citado grupo alemán "Lignotock Technische Formetelle", "Lignotock Fasertechink Gmbh." y "Lignotock Fasetechnik Gmbh Co Production K.G.A.". La plantilla del grupo, incluyendo sus filiales, se situaba en 1990 en 3.700 trabajadores. Coincidiendo con el profesor Fernández Leiceaga, la ubicación de la multinacional alemana en Galicia obedece a las siguientes razones (Fernández Leiceaga, X. 1991, p. 433):

a). Concesión de fuertes subvenciones por parte de la Administración Central (G.A.E.I.G.) y autonómica con la colaboración de "Sodiga".

b). Existencia de materias primas abundantes y baratas para acometer el proceso productivo, que utiliza fundamentalmente (madera, según se indica en la memoria presentada a los Organismos Públicos correspondientes.

c). La proximidad de la fábrica de "Citroën" y la proximidad y buenas comunicaciones con el puerto de Vigo.

Estas circunstancias disminuyen considerablemente los costes derivados del transporte, lo cual constituye un importante factor de localización industrial a tener en cuenta.

d). Bajo coste de la mano de obra, con respecto al que se

registra en Alemania y en otras factorías del grupo. Según consta en la memoria presentada por la multinacional alemana, la inversión llevada a cabo superó los 2.820 millones de pesetas, incluyendo las subvenciones concedidas por los Organismos Púbicos dependientes de la Administración Autónomica. Del mismo modo, para la puesta en funcionamiento de la factoría se ha procedido a la contratación de personal técnico procedente de otra factoría del grupo, especialmente de Alemania.

Según estimaciones de la propia empresa, el 15% de la producción se vende en Galicia, otro 15% en el resto de España y el 70% restante se destina a la exportación. En consecuencia, se trata de una empresa netamente exportadora que aprovecha las ventajas de localización para favorecer los bajos costes productivos y garantizar la exportación de sus mercancías por vía marítima.

Entre las empresas de reciente creación en Galicia, vinculadas al capital extranjero y acogidas a la Ley de Incentivos Económicos Regionales, cabe señalar el caso de "Lamcol Orense" (Sánchez Mazaira, A. 1990, pp.148-149). Esta empresa, participada por la multinacional belga "Sud Charpenter Lamcol", está ubicada en el polígono industrial de Uceira, municipio de Carballiño. Su actividad se concentra en la fabricación de modernas estructuras de madera laminada colada, utilizando como materia básica, en su proceso productivo, todo tipo de madera resinosa (pino rojo, abeto, pino pinaster, etc...). Precisamente la necesidad de esta materia prima

explica, en cierta medida, su localización en un espacio del interior de la provincia de Orense, caracterizado por la abundancia de recursos forestales.

En cuanto a lo que se refiere a la fabricación de muebles, señalar la incipiente penetración de capital procedente de Hispanoamérica, fundamentalmente de emigrantes gallegos afincados sobre todo en Argentina. De esta naturaleza son las empresas, más bien de carácter familiar "Maderas Nahuel", ubicada en Porriño y de "Muebles Santa Eugenia", establecida en Ribeira.

A finales de los años ochenta, varias empresas privadas, en colaboración con las principales multinacionales del sector, presentan varios proyectos (IDEGA. 1990, pp. 279-283), de gran envergadura encaminados a la fabricación de pasta celulósica a partir de los recursos forestales existentes en Galicia.

"Eurogalicia Forestal", constituye sin duda, el más importante y de mayores dimensiones. Con la participación, en principio, de las grandes empresas del sector ("Torras Papel", "Sarrió", "Ence", "Papelera Española", "Salvadora", "Papelera Astorgana", Familia Tojeiro y la multinacional alemana "Feldmühle"). Más tarde, esta última, al ser adquirida en 1990 por la transnacional sueca "Stora Kopparbergs", decide retirarse del proyecto, cediendo su participación al grupo "Torras Papel", controlada por el grupo kuwaití "K.I.O.". De esta forma, el grupo kuwaití, que controla numerosas empresas en España, según se puede ver en el cuadro 88, asume la mayor

C.88. PRINCIPALES INVERSIONES DEL GRUPO KUWAITI KIO EN ESPAÑA EN 1988

EMPRESAS	PORCENTAJES	ACTIVIDADES	VENDEDORES
Las lomas	50%	Finca Agrícola	Familia Mora Figueroa
Hotasa	30% (con dinero público de kuwait)	Hostelería	Estado
Inpacsa (propietaria al 100% de Industrial Cartonera)	100% (Posteriormente el 50% pasa a Torrás Hostench y al resto de la Bolsa	Papelera	Familia Porcioles
Torrás Hostench	37%	Papelera	Varios y Bolsa
Prima inmobiliaria	40%	Inmobiliaria Madrid	Fecsa
Banco Central	4,5%	Banca	Banco Central
Amaya	100%	Seguros	Bolsa
Grupo Zelta	15%	Prensa	Editorial Zeta

PRINCIPALES INVERSIONES DE TORRÁS HOSTENCH

EMPRESAS	PORCENTAJES	ACTIVIDADES	VENDEDORES
Explosivos Rio Tinto (ERT)	15%	Química	Bolsa
Cros	15%	Química	Banco de Santander y otros
Banco Central	2%	Banca	Banco Central
Banco de Vizcaya	5,1%	Banca	Bolsa
Ebro	20%	Azúcares	I. Tejedor
Ence	5%	Celulosa	
MIR	50% (el otro 50% pertenece a KIO)	Finanzas	Nueva Creación
Beta Capital	(3.000) millones	Gestión de patrimonios	Bolsa
Erpo	100%	Ingeniería	

INVERSIONES DE KIA

EMPRESAS	PORCENTAJES	ACTIVIDADES	VENDEDORES
BANCO DE BILBAO	2%	Banca	Bolsa
BANCO POPULAR	1%	Banca	Bolsa

FUENTE: La Voz de Galicia, 18-03-1988, P. 3

parte de la operación industrial prevista.

El proyecto, a la espera de ser autorizado por la Administración Central, contempla una inversión de 100.000 millones de pesetas. Con ella, se pretende acometer la construcción de una fábrica de celulosa y papel, con capacidad de producción de 300.000 toneladas de celulosa y 150.000 de papel por año. La factoría, que se ubicará en As Pontes, proporcionará cerca de 1.200 puestos de trabajo directos.

Otro importante proyecto, con una inversión próxima a los 50.000 millones de pesetas, es el presentado por "Papel de Galicia" (El Correo Gallego, 3-12-1988), en el que participan diversas empresas españolas y la multinacional finlandesa "Tampella" que aportaría el 50% del capital social. El proyecto pretende la construcción de una fábrica en la comarca ferrolana con la finalidad de fabricar 200.000 toneladas de papel LWC, muy apropiado para la edición de revistas.

La instalación de estas futuras plantas van acompañadas de sendos proyectos de intensa repoblación forestal, capaces de abastecer las necesidades de materia prima que precisan ambas empresas. El interés por repoblar los montes gallegos con especies aptas para ser aprovechadas en la fábrica de papel, se incrementaría notablemente en caso de darse el visto bueno a los citados proyectos.

Tomando la iniciativa, la multinacional sueca "Stora Kopparbergs", a través de su filial portuguesa "Celulose da

Beira Industrial" ("Celbi"), está llevando a cabo un ambicioso proyecto de plantación de eucaliptos (El Correo Gallego, 18-11-1990). A través de "Celbi", la multinacional sueca tiene previsto invertir entre 1990 y 1995 un total de 2.500 millones de pesetas en nuestra Comunidad Autónoma. Con ello, pretende llevar a cabo un amplio proyecto de repoblación forestal que le asegure el suministro de materias primas a la fábrica que la multinacional germana tiene en la localidad portuguesa de Figueira da Foz. La filial portuguesa, que ya cuenta con una delegación comercial en Galicia, tiene establecido varios contratos de alquiler con propietarios de montes comunales. Esto le permite explotar durante 30 años, 700 hectáreas de terreno, de las que 400 están siendo dedicadas a la plantación de eucaliptos y el resto a otras especies. El precio contratado con los vecinos por el alquiler de los montes comunales asciende a 7.000 pesetas por hectárea (A Nosa Terra, 19-07-1990 pp. 7-8). No obstante, existen varios tipos de contratos, predominando aquellos en los que el pago se efectuará con lo que se obtenga por la venta de una parte de los eucaliptos. Este sistema asegura una mayor prevención de los incendios y una mayor facilidad para extinguirlos en el caso de que se produzcan, al implicar a los propios vecinos en el cuidado de los montes repoblados.

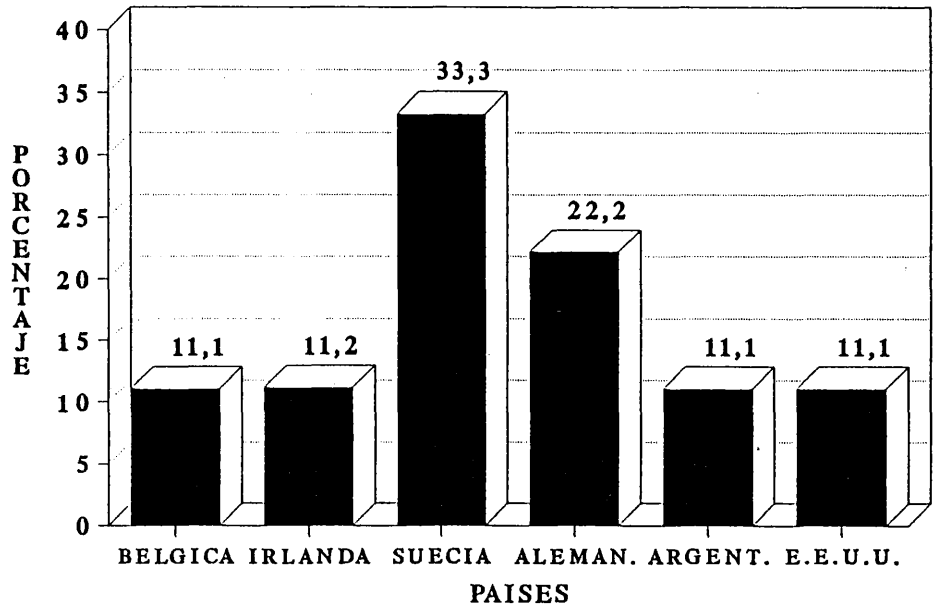
Las plantaciones, que actualmente proporcionan empleo directo a más de treinta personas en Galicia, están situadas en las provincias de Orense y Pontevedra. Concretamente en los municipios de Irixo, Avión y Forcarei. Sin embargo, la multinacional sueca, según fuentes de la propia empresa, tiene

previsto ampliar la superficie de cultivo en Galicia hasta cubrir un total de 10.000 hectáreas, lo que supone el uno por ciento de la superficie forestal gallega disponible.

La multinacional "Stora Kopparbergs", perteneciente al poderoso grupo monopolístico sueco "Wallenberg", es actualmente, el primer grupo papelero de Europa y uno de los mayores del mundo, trás la adquisición en 1990 del consorcio alemán "Feldmühle Nobel". Este consorcio está formado por un total de 17 empresas, situadas en 6 países (La Voz de Galicia, 16-04-1988, p. 61). Mediante esta importante adquisición, el grupo sueco "Stora" dispone de filiales y centros productivos en 7 países europeos. Las plantas industriales, que proporcionan empleo a más de 65.000 trabajadores en Europa, se localizan en Holanda, Italia, Francia, Suecia, Alemania, Bélgica y Portugal. Dispone de plantaciones y viveros de eucaliptos en Portugal, Suecia, Escocia, Chile (221.000 hectáreas) y en Galicia como hemos tenido ocasión de comprobar (A Nosa Terra, 19-07-1990, p. 7).

Otro proyecto de considerable importancia con una inversión inicial de 21.000 millones de pesetas, tiene previsto llevarse a cabo en la localidad coruñesa de Teixeiro, municipio de Curtis. El proyecto, promovido por la multinacional "Walled Lake" a través de su filial "Katy Door", tiene planteado crear 712 puestos de trabajo directos. Las expectativas de viabilidad del proyecto se basan en el reducido coste de las unidades productivas y en la garantía de un mercado estadounidense que absorbería la mayor parte de la producción. La infraestructura

G.88. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA EN GALICIA A LA TRANSFORMACION Y TRATAMIENTO DE LA MADERA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



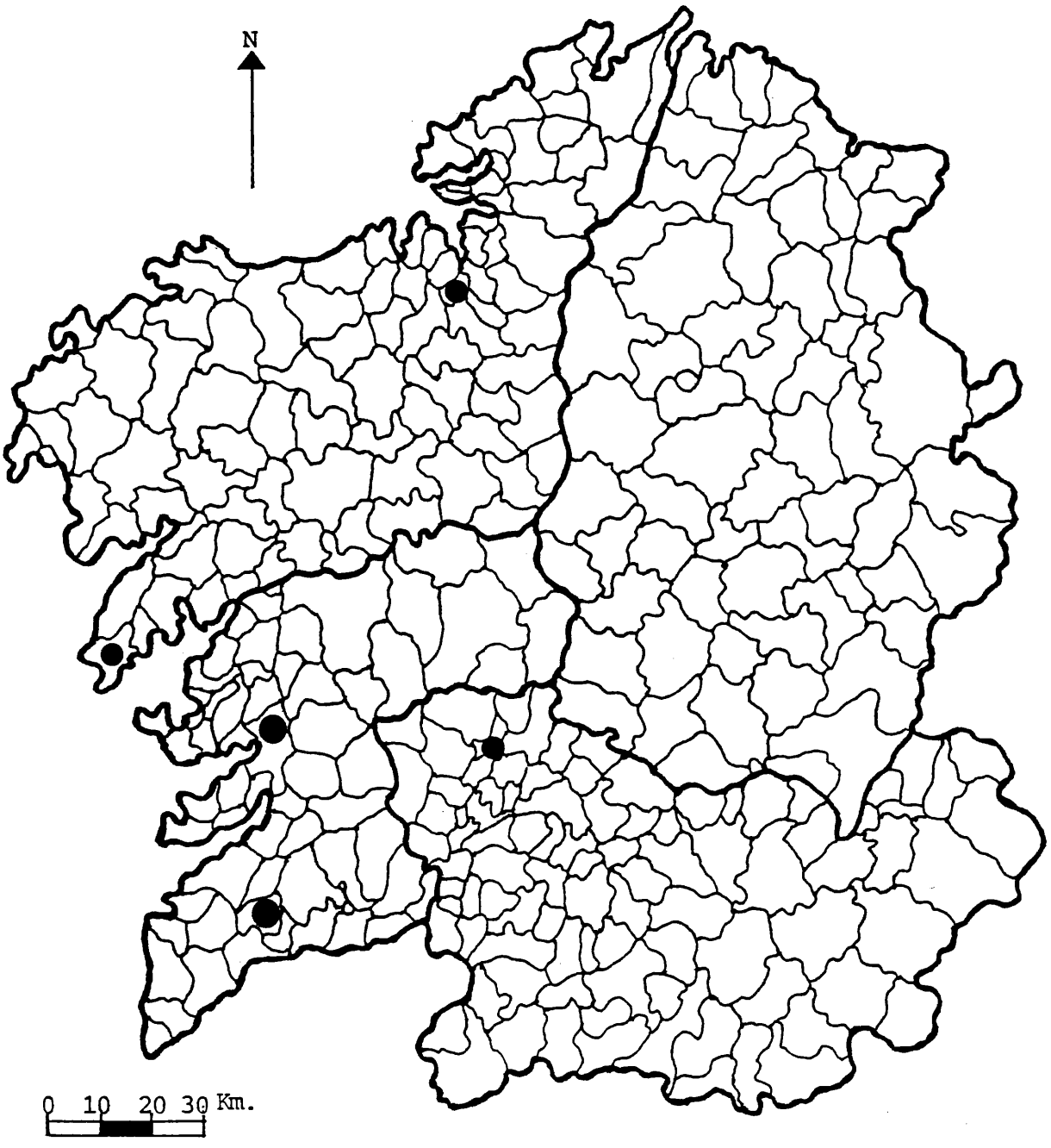
FUENTE: elaboración propia

C.89. TRANSFORMACION Y TRATAMIENTO DE LA MADERA. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
CARTOESPAÑA, S.A	MAD	PORRIÑO	P	JEFFERSON SMURFIT GRP.	IRLANDA	100	112	2740
CELBI S.A	PON	GALICIA		STORA	SUECIA	100	30	-
LAMCOL ORENSE, S.A	ORE	CARBALLIÑO	O	SUD CHARPENTER LAMCOL	BELGICA	40	43	1200
LIGNOTOCK GALICIA	PON	PORRIÑO	P	LIGNOTOCK GMBH	ALEMANIA	100	293	1240
MADERAS NAHUEL, S.A	PON	PORRIÑO	P	INV. PRIVADO	ARGENTIN	100	18	89
MUEBLES SANTA EUGENIA	COR	RIBEIRA	C	FAMILIAR	ARGENTIN	73	27	165
TAFISA, S.A	MAD	PONTEVEDRA	P	STORA (G.WALLENBERG)	SUECIA	MIN	300	6040
TRADEMA, S.A	MAD	BETANZOS	C	STORA (G.WALLENBERG)	SUECIA	MIN	260	5600

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.22. TRANSFORMACION Y TRATAMIENTO DE LA MADERA. LOCALIZACION DE PLANTAS INDUSTRIALES PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

que dejó la metalúrgica "Sidegasa", el acceso directo a la carretera N-VI y la proximidad a la línea de ferrocarril, son algunas de las razones para la elección de éste enclave. A ello, hay que añadir la existencia de materias primas (sobre todo madera), y la posibilidad de comprar parte del material que precisa en su proceso productivo a otras empresas gallegas del sector (La Voz de Galicia, 4-02-1992, p. 48). La multinacional norteamericana pretende con este proyecto montar una fábrica destina a la fabricación de puertas y casas prefabricadas de madera, con la finalidad de exportar también parte de la producción a Israel, país que presenta una elevada demanda de este tipo de productos (El Correo Gallego. 29-11-1991, p. 49).

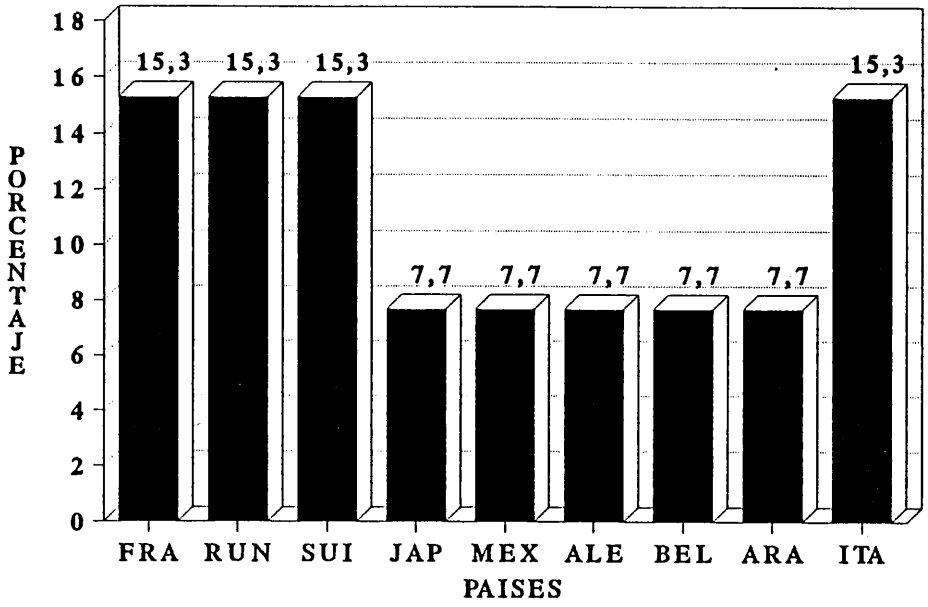
Resumiendo la presencia del capital extranjero en este sector, y a la espera de que se confirmen los nuevos proyectos anteriormente comentados, podemos afirmar que más del 50% de la inversión extranjera en este sector procede de Suecia y Alemania. El resto viene básicamente de Irlanda, Bélgica y Argentina.

3.9. EMPRESAS DE LA CONSTRUCCION

La instalación de empresas multinacionales relacionadas con el sector de la construcción de obras, es en general, bastante reciente, predominando las empresas controladas minoritariamente por inversores extranjeros.

Se trata de un sector necesariamente orientado al mercado

G.89. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCION E INMOBILIARIAS QUE OPERAN EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

interno, tanto en lo que representa la producción de obras públicas como la construcción industrial o de viviendas. La importancia de este sector se pone de manifiesto en el hecho de que es el primero donde se detecta la crisis o reactivación de una activación de una economía capitalista. En los momentos actuales, España, y Galicia en particular, está asistiendo a un fuerte crecimiento, en líneas generales, de este sector, con motivo de la celebración de la Exposición Universal, Olimpiada de Barcelona y la construcción de autopistas y autovías. Estas circunstancias son muy favorables para la introducción en el sector de potentes compañías multinacionales, bien directamente o a través de subsidiarias participadas. De estos casos tenemos constancia en Galicia.

El enorme desarrollo que ha experimentado el sector de la construcción en los últimos años en Galicia, se ha ido ramificando y diferenciando internamente en dos segmentos claramente definidos. Por un lado nos encontramos a las pequeñas empresas especializadas en la construcción de viviendas y de pequeñas infraestructuras. Por otro, estan las grandes compañías del ramo centradas en la construcción y ejecución de grandes proyectos industriales. Mientras las pequeñas empresas se caracterizan por el minifundismo empresarial y por la utilización de mano de obra barata, reclutada en la agricultura a tiempo parcial, las grandes compañías nacionales del sector acaparan la mayor parte de los contratos. Esta circunstancia, provoca una excesiva centralización de la producción sectorial en un escaso número de empresas, de ámbito multirregional o multinacional, capaces

de abordar satisfactoriamente los grandes proyectos y contratos formalizados con el estado y las grandes empresas industriales.

El desarrollo de la construcción en Galicia, se debe en buena medida, a aquellas empresas que vinieron a la región, como acertadamente señala Sequeiros Tizón **a satisfacer las necesidades de capital básico necesario para poner en producción los principales recursos del país, por lo tanto, su fecha de instalación en la región data de la puesta en producción de estos recursos** (Sequeiros Tizón, J. 1986, p. 84). En efecto, "Dragados y Construcciones", participada actualmente, en un 25% por varios accionistas alemanes y suizos, inicia sus actividades en Galicia en 1941, construyendo los principales embalses de "Fenosa" y los saltos del Sil pertenecientes a la compañía eléctrica "Iberduero". La constructora española, de carácter multinacional, domiciliada en Madrid, es hoy la principal empresa constructora existente en España y operante en Galicia, donde factura más de 11.000 millones anuales y proporciona empleo a 305 trabajadores.

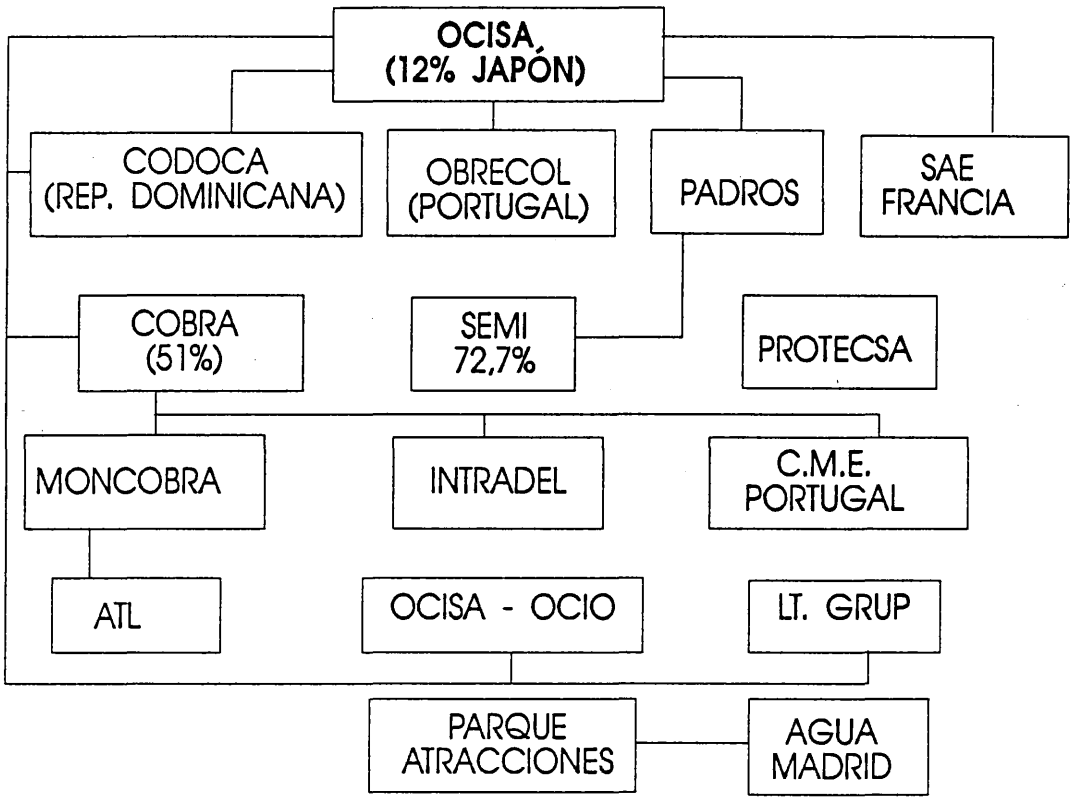
Además de esta empresa también operan en Galicia otras vinculadas al capital extranjero. Estas empresas son:"Hasa Huarte" e "Hispano Alemana de construcciones", integradas en el grupo "Fiat", que trás diversos acuerdos y negociaciones acordó la fusión de ambas compañías en una sóla. A través de "Hasa Huarte", la multinacional italiana, participa a su vez en un complicado grupo (ver cuadro 91), formado por 15 sociedades repartidas por Argentina, Chile, México, Portugal, Venezuela y otros países. La estructura de "Huarte" en Galicia se compone

de dos direcciones regionales: una de edificación y otra de obras civiles, ambas tienen su sede en La Coruña. Sus actividades en Galicia se han concentrado en los últimos años en la construcción de viviendas, acondicionamiento de carreteras, construcción del "Hotel Sol" en La Coruña y la edificación de diversos centros y oficinas en la Zona Franca de Vigo.

Vinculadas al capital inglés operan en Galicia dos empresas que tienen una significativa presencia en el campo de la construcción que se lleva a cabo en la geografía gallega. Se trata de "Agromán", Participada en un 20% por el grupo "B. Carnegie" y por "Laing", ahora construcciones "Lain", empresas vincualada a la multinacional "John Laing P.L.C." del Reino Unido.

"Agromán", con dos direcciones regionales, una en Vigo y otra en La Coruña, se establece en Galicia en 1961, alcanzando su máximo esplendor en la década de los setenta. Durante ese período llevó a cabo obras industriales muy significativas en Galicia, logrando hacerse con importantes contratos en el sector privado ("Astilleros Santo Domingo", "Citroën", "Aluminio de Galicia", "Sidegasa", "Lignitos de Meirama", "Carburos Metálicos", "Caolines de Vimianzo", "Cooper Zeltia", "Tafisa", etc...). Su actividad fué también intensa en la construcción de obras civiles (accesos a Galicia, Aeropuerto de Peinador, Puertos y líneas férreas), y residenciales edificando numerosos bloques de viviendas de protección oficial.

C.90. ESTRUCTURA DEL GRUPO OCISA



FUENTE: Fomento de la Producción, La Voz de Galicia, 14-4-1991, P. 67

C.91. ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO HASA HUARTE

HASA HUARTE

Fiat 33,3%
Caprile 20%
Aresbank 13,5%
Osaka 10%

EMPRESAS INTEGRADAS AL GRUPO

HUSACIFYC- Argentina
HUARTE DEL PLATA - Argentina
HUARTE ANDINA - Chile
HUARTE ECUADOR - Ecuador
HUARTECA - Mexico
HUARTYM - Mexico
ETELI- Portugal
H. UR.S.A. Uruguay
HUARVER- Venezuela
H. CONTRUCCIONES METÁLICAS- España
ENTORNO 2000 S.A. España
H. CARIBBEAN INVESTIMENTS S.A.H.
CONSTRUCCIONES TELEFONICAS (España)
HUARTE INTERNACIONAL (España)

FUENTE: La Voz de Galicia, 21-02-1991, P. 57

En cambio, "Construcciones Lain", que se establece en Galicia en 1985, con el nombre de "Construcciones Laing", tiene una presencia más reducida en la geografía gallega. La sociedad inglesa, opera en Galicia a través de una dirección regional radicada en La Coruña, ciudad en la que construyó el edificio de los nuevos juzgados, hasta el momento una de las principales obras realizadas en la Comunidad Autónoma. Durante los últimos años, esta empresa ha ido mejorando su cuota de mercado en Galicia, debido, fundamentalmente, a la adjudicación de un subtramo de la autopista que todavía se está construyendo en Galicia.

"Ocisa", es otra de las grandes empresas de la construcción existentes hoy en día en España. La sociedad española, con sede social en Madrid, está participada actualmente en un 20% por la empresa "Collins España", vinculada al grupo japonés "Nikkin Koyo" y "Mercapital", cuyo capital social pertenece en un 25% a la "Societé General de Belgique". Sus actividades en Galicia se inician en 1962. Desde ese año, ha realizado numerosas obras en nuestra Comunidad (diversos tramos de la "Autopista del atlántico", paseo marítimo de Santa Cruz en Oleiros y Culleredo y diversos tramos de carreteras). "Ocisa", se ha convertido en una de las grandes de la construcción en España, adquiriendo en los últimos años una dimensión internacional al crear filiales en la República Dominicana y Portugal. Actualmente participa en un grupo de 15 empresas tal y como se puede ver en el cuadro 90.

De reciente implantación en Galicia son las empresas

"Acieroid" y "Asfaltos Europeos". La primera, filial de la multinacional francesa "Smac Acieroid", instala en 1988 una delegación en La Coruña. De este modo, completa una cobertura nacional después de Barcelona, Madrid, Sevilla, Valencia, Zaragoza y San Sebastián. "Acieroid", es una de las empresas más importantes, en lo que respecta a la concepción y montaje de cerramientos metálicos, existentes hoy en día en España. Asímismo, el grupo está fuertemente implantado en Francia y en Bélgica. Entre las obras más importantes llevadas a cabo por esta empresa en Galicia se encuentran las instalaciones del hipermercado "Continente", ubicado en La Coruña, así como la construcción de diversas naves industriales en los polígonos de La Coruña.

De esta manera, las principales obras de gran envergadura que se están llevado a cabo en Galicia ("Autopista del Atlántico" y plan de carreteras), o que ya se han realizado (embalses, Plan de Accesos a Galicia, complejo industrial de "Alúmina aluminio", son obra de los principales monopolios nacionales e internacionales del sector de la construcción. En resumen, las doce empresas del sector de la construcción que operan actualmente en Galicia, vinculadas con los inversores extranjeros, concentran el 4,4 por ciento del empleo total generado por las sociedades con participación extranjera en la industria gallega.

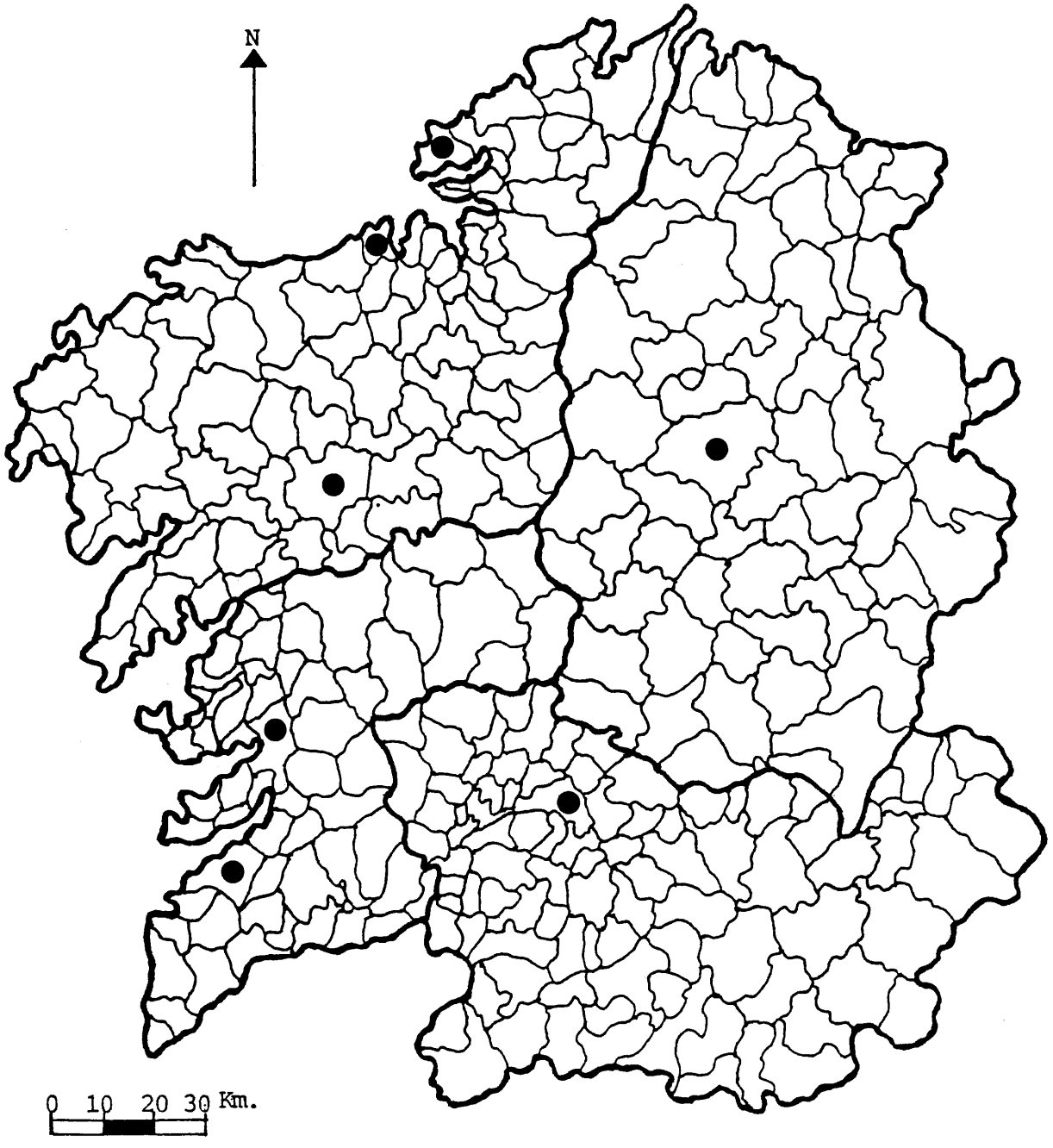
En cuanto a la procedencia del capital extranjero, conviene señalar que el 76% de los inversores extranjeros que operan en este sector de la economía gallega proceden de un grupo

C.92. EMPRESAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
ACIEROID, S.A.E	BAR	GALICIA	G	SMAC ACIEROID	FRANCIA	100	127	1800
AGROMAN E. CONSTRUCT.	MAD	GALICIA	G	B. CARNEGIE	R.UNIDO	20	212	3600
ASFALTOS EUROPEOS, S.A	PON	VIGO	P	ELBATAINER GROUP	SUIZA	15	23	420
BECCOSA	ORE	ORENSE	O	P.S.A GRUPO	FRANCIA	100	110	850
DRAGADOS Y CONSTRUC.	MAD	GALICIA	G	VARIOS ACCIONISTAS	RFA/SUIZ	25	305	11444
HASA HUARTE, S.A	MAD	GALICIA	G	FIAT GROUP	ITALIA	100	193	5500
HISPANO ALEMANA DE C.	MAD	GALICIA	G	FIAT/ARESBANK/CAPRILE	ITAL/ARA	65	67	4200
INMOBILIARIA MARLI, SL	PON	CORUÑA	C		SUIZA	100	16	197
INMOB. DE INV. VIGUESA	PON	VIGO	P			MAY	46	190
LAING, S.A	MAD	GALICIA	G	JOHN LAING PLC	R. UNIDO	45	44	1513
OBRAS Y CONST. INDUST.	MAD	GALICIA	G	NIKKIN KOYO	JAPON	12	146	3800
PROMOCIONES ESPA, S.A	COR	CORUÑA	C	FAMILIAR	MEXICO	100	46	240

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.23. EMPRESAS DE LA CONSTRUCCION PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS. LOCALIZACION DE CENTROS OPERATIVOS EN GALICIA EN 1991.



Fuente: elaboración propia.

constituido por cuatro países europeos (Italia, Francia, Reino y Suiza), tal y como se puede comprobar en la gráfica 89.

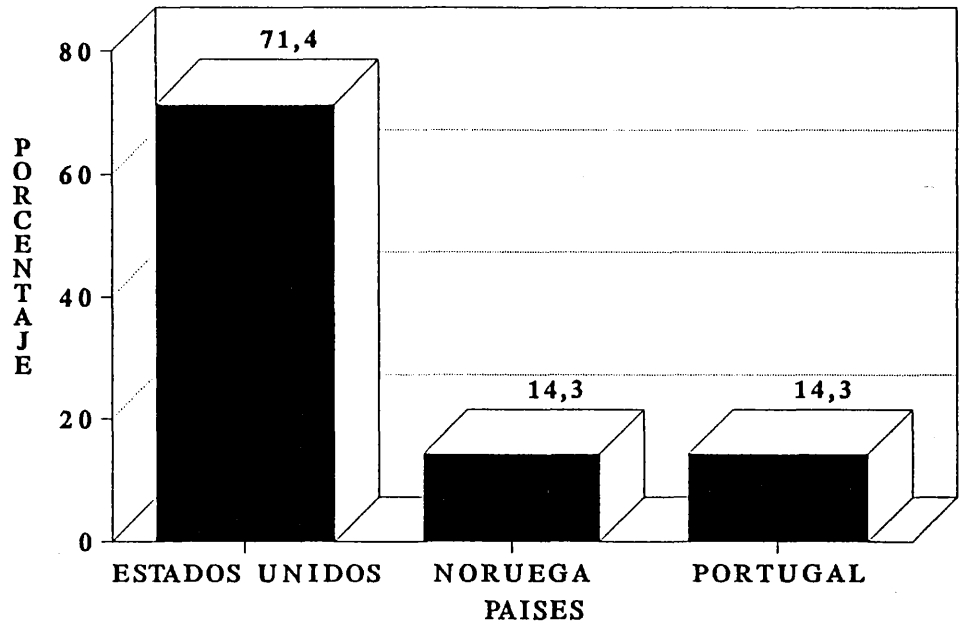
3.10. PRODUCCION DE ENERGIA

A pesar de que el sector energético está prácticamente controlado por el capital nacional, es de destacar la presencia significativa de algunos grupos extranjeros que de alguna forma han contribuido a la formación y desarrollo de este importante sector de la economía gallega.

Entre las primeras empresas extranjeras que participan directamente en la construcción de un importante complejo petroquímico destinado a la fabricación de productos energéticos, encontramos a la compañía norteamericana "Marathon Oil Co.". Esta multinacional llegó a controlar directamente el 37% del capital social de la "Compañía Ibérica Refinadora de Petróleos" ("Petrolíber"), sociedad que se instala en La Coruña en 1961. A pesar de que el Estado Español fué su principal promotor y propietario, al aportar la mayoría del capital, la transnacional norteamericana aportó además del capital restante, la tecnología y la experiencia necesaria en un sector en el cual la producción española estaba iniciándose. Además, esta multinacional se responsabilizaba del abastecimiento y transporte de los crudos.

La factoría coruñesa, inaugurada el 11 de septiembre de 1964, ha ido ampliado constantemente hasta nuestros días, su capacidad de refino. Para la reestructuración posterior y ampliación de la factoría, se ha acudido, como viene siendo costumbre en este tipo de empresas, al mercado mundial de capitales. Este financió en 1978 una inversión de más de

G.90. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA PRODUCCION DE ENERGIA EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

100.000 millones (Sequeiros Tizón, J. 1986, p. 122).

La evolución de la empresa establecida en La Coruña pasó por diversas fases desde su entrada en funcionamiento a mediados de los años sesenta. En efecto, en 1985, se produce la fusión de "Petrolíber" con "E.M.P.", que pasará a formar parte del "Instituto Nacional de Hidrocarburos". Posteriormente en 1987, como consecuencia de la reorganización realizada en el citado Instituto, se constituye "Repsol", actual propietario del complejo industrial establecido en la localidad coruñesa de Nostián y Bens.

El complejo tiene actualmente una capacidad para transformar seis millones de toneladas de crudo al año. Además de su actividad industrial en La Coruña, el grupo "Repsol", cuenta en Galicia con una amplia red de 100 gasolineras propiedad de las filiales "Repsol Petróleo" y "Campsa" (La Voz de Galicia. 22-12-1990).

Con el paso de los años, la multinacional norteamericana "Marathon Oil", se ha ido desprendiendo de su participación en el capital social de la empresa establecida en La Coruña. Sin embargo, su aportación inicial, tanto en tecnología como en recursos financieros fueron decisivos para la puesta en funcionamiento del importante complejo industrial. No obstante, la compañía mexicana "Pemex", controla actualmente un pequeño porcentaje del capital social del holding español cifrado en el 5% de su capital social, lo que le convierte en el segundo accionista más importante de la compañía española dentrás del

"I.N.H.". Esta situación se ve favorecida en parte a que más de un 30% del capital social de "Repsol" cotiza en las bolsas de España, EE.UU., Europa y Japón. Esto ha permitido la incorporación de 400.000 accionistas privados que participan en el capital social de la empresa industrial más importante de España. Mientras el "Banco de Bilbao Vizcaya" controla un 4% del capital, los inversores norteamericanos, a través de la Bolsa Neoyorkina de Wall Street, poseen el 10% de las acciones de la citada compañía española y un 16% está en poder de accionistas españoles, europeos y japoneses. El resto del capital social, alrededor del 65,5% está en manos del "Instituto Nacional de Hidrocarburos", accionista mayoritario de la empresa española (El Correo Gallego, 6-12-1991).

En cuanto a la producción de energía hidroeléctrica, debemos señalar la presencia de tres empresas participadas por inversores extranjeros que explotan actualmente embalses en nuestra Comunidad. Se trata de "Carburos Metálicos", "Hidroeléctrica de Forcadas" y "Electricidade de Portugal".

"Carburos Metálicos", vinculada a la multinacional norteamericana "Air Products, propietaria del 30% del capital social de la empresa catalana, cuenta en Galicia con cuatro centrales eléctricas situadas en las comarcas coruñesas de Xallas y Soneiro. Las centrales son reguladas básicamente por los embalses de Fervenza y Santa Uxía de Ezaro. El conjunto de las cuatro centrales alcanzan una producción bruta anual de 299.054 mwh. Esta cifra, convierte a "Carburos Metálicos" en la segunda empresa autogeneradora de energía eléctrica más

C.93. SOCIEDAD ESPAÑOLA DE CARBUROS METÁLICOS.
POTENCIA INSTALADA Y PRODUCCIÓN BRUTA DE ENERGIA ELÉCTRICA EN GALICIA EN 1989

EMBALSES	PROVINCIA	POTENCIA INSTALADA (KW) (HIDRÁULICA)	PRODUCCIÓN BRUTA (MWH) (HIDRAULICA)
CARANTOÑA	CORUÑA	4400	22898
EZARO/CASTRELO	CORUÑA	36200	241398
PONTE OLIVEIRA	CORUÑA	2500	18139
FERVENZA	CORUÑA	3100	16619
TOTAL	GALICIA	46200	299054

FUENTE: Estadística Energia Eléctrica, 1989. Miner. 1990

importante de España. Según datos facilitados por la propia empresa, las fábricas de la citada compañía ubicadas en Cee y Dumbría, se abastecen directamente de la energía eléctrica producida por estas centrales hidroeléctricas que generan anualmente en Galicia 330 millones de kilowatios/hora.

El aprovechamiento de las numerosas minicentrales hidroeléctricas ubicadas en Galicia es el objetivo de algunas empresas noruegas. Concretamente, el grupo multinacional "Kvaerner Industrier", que controla 26 empresas repartidas por todo el mundo, creó en 1987, una empresa denominada "Hidrohispano, S.A.", cuya actividad se orienta a la instalación de pequeñas turbinas hidroeléctricas en las minicentrales existentes en Galicia. Esta nueva sociedad, participada también por los noruegos "Elektrisk Bureau" y "Norendell", explota la "Central Hidroeléctrica de Forcadas", ubicada en el municipio orensano de Chandrexa de Queixa. El hecho de que Galicia es, junto con León y Asturias, la zona española, donde existen más minicentrales, explica, en cierto modo, la entrada del grupo noruego en este sector de la economía gallega. Máxime si tenemos en cuenta el interés que existe por parte de la Xunta en llevar a cabo un intenso plan que contempla el aprovechamiento y rehabilitación de numerosas minicentrales existentes en Galicia.

A pesar de que la inversión extranjera directa no está presente en las tres principales empresas eléctricas que operan en Galicia ("Unión Eléctrica Fenosa", "Iberduero" y "Endesa"), debemos apuntar que estas sociedades acuden frecuentemente al

mercado exterior de capitales. Así resulta conocido el caso de "Fenosa", que en diversas ocasiones ha obtenido créditos en moneda extranjera procedente de los principales trust mundiales que operan en el sector financiero internacional: "Mitsbishi Trust Banking Corporatio" (Japón); "Chase Manhattan Bank" (U.S.A.) y diversas entidades financieras árabes (Sequeiros Tizón, J. 1986, p. 45). Estos poderosos grupos bancarios extranjeros posibilitan a estas empresas las grandes inversiones que anualmente llevan a cabo. Concretamente en 1990, "Unión Eléctrica Fenosa", formalizó un total de cinco préstamos en divisas, por valor de 36.720 millones de pesetas, la mayor parte, el 32,6% procedente del Banco Europeo de Inversiones (Unión Fenosa. Memoria 1990, p. 94).

Por último, en cuanto a la presencia de empresas extranjeras se refiere, debemos señalar la reciente instalación en Galicia de "Electricidade de Portugal". En efecto, la compañía eléctrica portuguesa ha construido un importante embalse en Lindoso, anegando tierras de los municipios orensanos de Lobios y Entrimo. La construcción del embalse, ubicado en el curso del río Casal, ha originado fuertes tensiones sociales motivados, en parte, por los criterios de indemnización seguidos. "Electricidade de Portugal", cuenta con una delegación en Orense, encargada de coordinar las tareas de expropiación iniciadas en 1988.

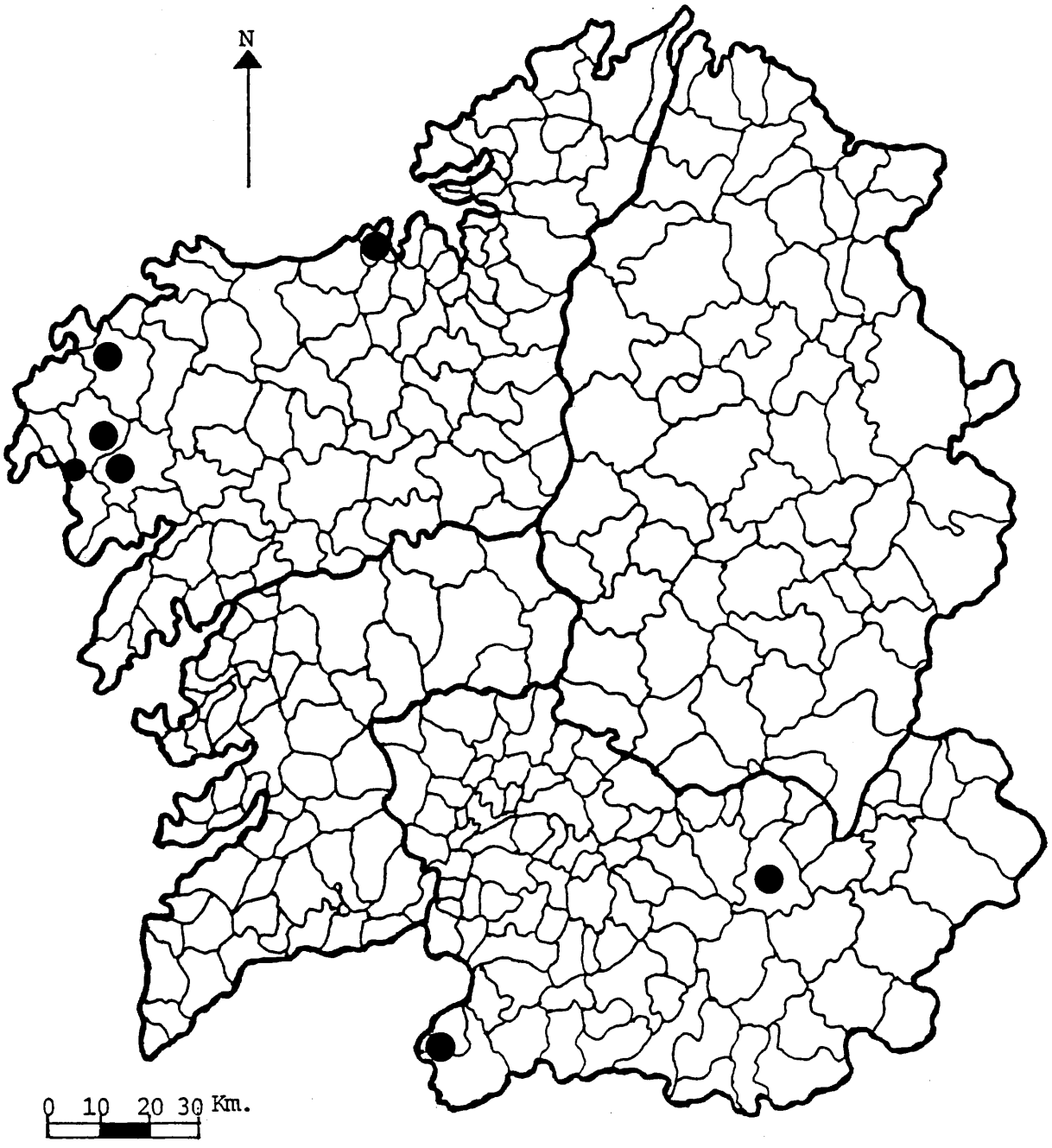
Como hemos tenido ocasión de comprobar, la estrategia de penetración seguida por las empresas extranjeras que operan en este sector industrial se caracteriza por la construcción de

C.94. PRODUCCION DE ENERGIA. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P	INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
ELECTRICIDADE PORTUGAL	ORE	LOBIOS/ENT	O	ELECTRIC. DE PORTUGAL	PORTUGAL	100	22	-
HIDRO HISPANA S.A.	PON	CHANDREXA	O	KVAERNER EUREKA	NORUEGA	56	26	180
PETROLIBER (REPSOL)*	MAD	CORUÑA	C	MARATHON OIL COMPANY	U.S.A.	37	590	78000
S.E.CARBUROS METALICOS	BAR	CARANTOÑA	C	AIR PRODUCTS	U.S.A.	30	-	-
S.E.CARBUROS METALICOS	BAR	FERVENZA	C	AIR PRODUCTS	U.S.A.	30	-	-
S.E.CARBUROS METALICOS	BAR	P.OLVEIRA	C	AIR PRODUCTS	U.S.A.	30	-	-
S.E.CARBUROS METALICOS	BAR	EZARO/CAST	C	AIR PRODUCTS	U.S.A.	30	-	-

(*): empresas que en el año 1991 carecían de participación extranjera directa.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes antes citadas.

M.24. PRODUCCION DE ENERGIA. LOCALIZACION DE PLANTAS Y UNIDADES PRODUCTIVAS VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

nuevas plantas industriales, bien en solitario (inversores noruegos y portugueses) o en estrecha colaboración con el capital nacional y regional (complejo industrial de "Repsol"). De esta forma, resulta que la mayor parte de los proyectos de inversión realizados con capital extranjero, en este sector, proceden de EE.UU. De este país procede casi el 72% de la inversion extranjera directa registrada. El resto de la inversión acometida en Galicia corre a cargo de empresas noruegas y portuguesas.

3.11. PIEL, CUERO Y CONFECCION

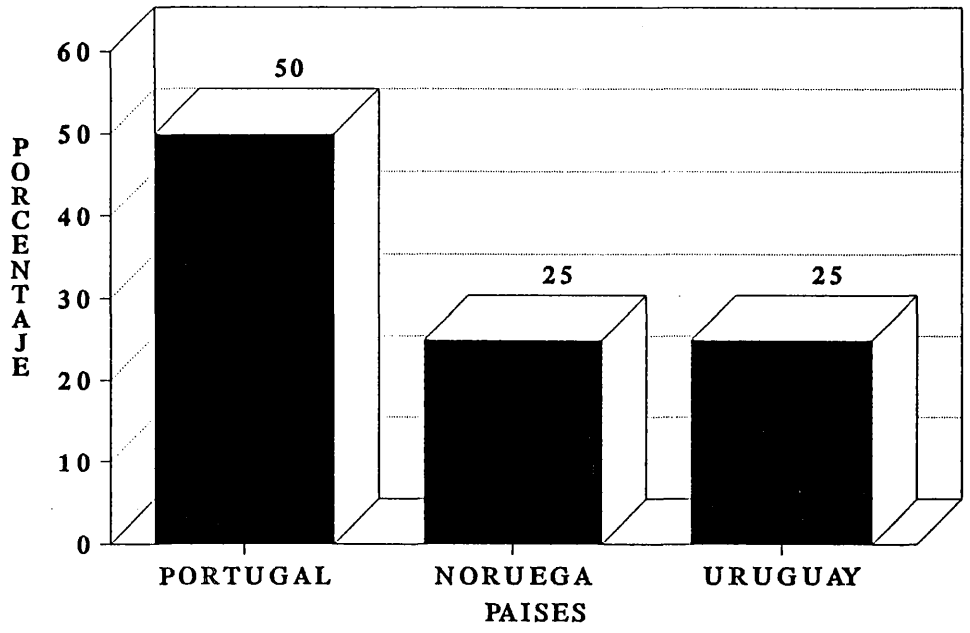
Constituye hoy en día uno de los sectores económicos más pujantes y prósperos de la economía gallega. Su dinamismo queda plasmado con la existencia de importantes empresas ("Grupo Inditex", "Adolfo Domínguez", etc...), líderes en la fabricación de diversos productos textiles.

De momento, la producción del sector está dominada por empresas con capital gallego o nacional, quedando un espacio muy reducido para las empresas extranjeras cuya presencia es muy escasa a nivel industrial, pero muy extendida a nivel comercial, como tendremos ocasión de comprobar más adelante.

La presencia extranjera es todavía, como decíamos, muy reducida, limitándose actualmente a participar en tres empresas de escasa dimensión empresarial, a tenor del volumen de empleos y de la facturación que anualmente registran. Entre las empresas propiedad de extranjeros, destaca la sociedad "Sacypieles S.L.", ubicada en el municipio coruñés de Teo, vinculada al empresario portugués M. Rosende Salgado, que controla la mayoría de las acciones.

La entrada del capital portugués en este sector de la economía gallega se produce de forma importante en 1975. Ese año, se crea en Porriño "Corfi Española", empresa de capital portugués que inicia sus actividades con la finalidad de fabricar redes de fibras textiles. La empresa, creada al amparo del Polo de Desarrollo de Vigo, llegó a contar en 1976 con 421

G.91. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA EN GALICIA A LA PRODUCCION DE PIELES Y PRODUCTOS TEXTILES



FUENTE: elaboración propia

trabajadores, pero tendrá una vida efímera al cerrar sus instalaciones en 1978.

Las espectativas creadas en Galicia mediante la instalación de granjas de visones destinadas a la producción de pieles, está siendo aprovechado por diversos empresarios noruegos y finlandeses para extender su red empresarial en Galicia. En efecto, diversos inversores noruegos controlan ya parte del capital social de la empresa "Visones del Noroeste", dedicada a la cría de visones y curtido de sus pieles. Los noruegos, y en otras ocasiones los finlandeses aportan la tecnología necesaria para la cría de visones en granjas especializadas. La actividad desarrollada en los últimos años, por estas empresas, está contribuyendo, de alguna forma, a la transformación de las áreas rurales de Galicia (Precedo Ledo, A. 1987, pp. 87-110). la proliferación de este tipo de granjas destinadas a la cría de visones para aprovechar sus pieles ha sido enorme en los últimos años. Actualmente existen en Galicia 14 empresas dedicadas a la cría de visones. Sin embargo, buena parte del valor añadido se pierde debido a que las pieles son enviadas a diversas fábricas instaladas en Madrid para ser tratadas y posteriormente devueltas con destino a las fábricas textiles ubicadas en nuestra Comunidad Autónoma.

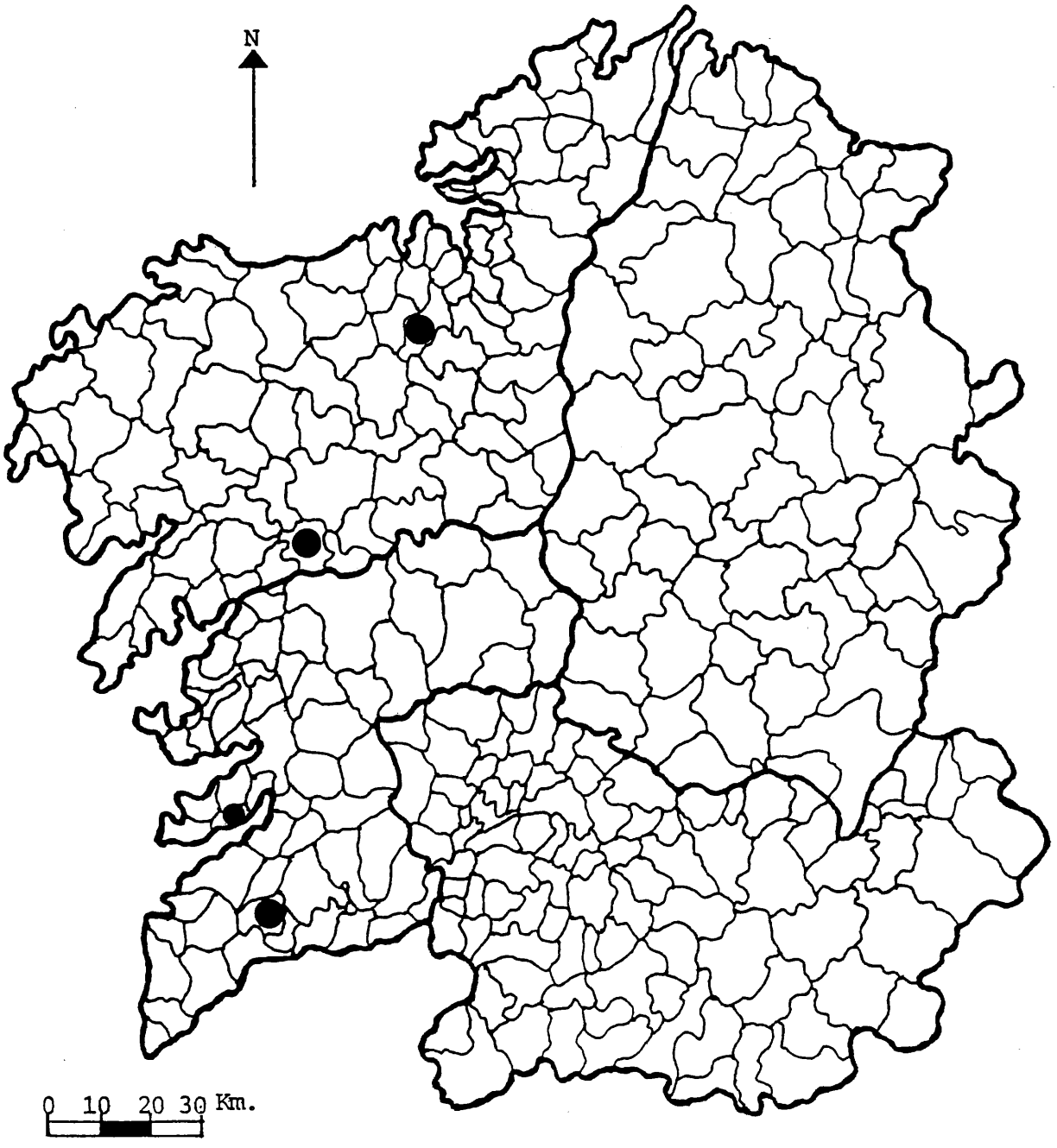
El resto de las iniciativas empresariales promovidas por inversores extranjeros corren a cargo de empresarios gallegos afincados en países latinoamericanos. Tal es el caso de "Creaciones León S.L.", ubicada en el municipio pontevedrés de Moaña. Esta empresa se dedica a la fabricación y

C.95. PIEL, CUERO Y CONFECCION. EMPRESAS OPERANTES EN GALICIA VINCULADAS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE 1960 Y 1991.

EMPRESA	DS	LOCALIDAD	P INVERSOR	PAIS	CONTROL	EMPLEO	FACTURAC
CORFI ESPAÑOLA,SA (**)	PON	PORRIÑO	P CORFI	PORTUGAL	60	0	0
CREACIONES LEON, S.L	PON	MOAÑA	P INV. PRIVADOS	URUGUAY	35	27	160
SACYPIELES S.L	COR	TEO	C M. ROSENDE SALGADO	PORTUGAL	50	30	545
VISONES DEL NOROESTE	COR	ABEGONDO	C INV. PRIVADOS	NORUEGA	30	23	200

(**): empresas inactivas en 1991.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.25. PIEL, CUERO Y CONFECCION. LOCALIZACION DE PLANTAS Y UNIDADES PRODUCTIVAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

comercialización de diversos géneros de punto, destinando la totalidad de su producción al mercado regional.

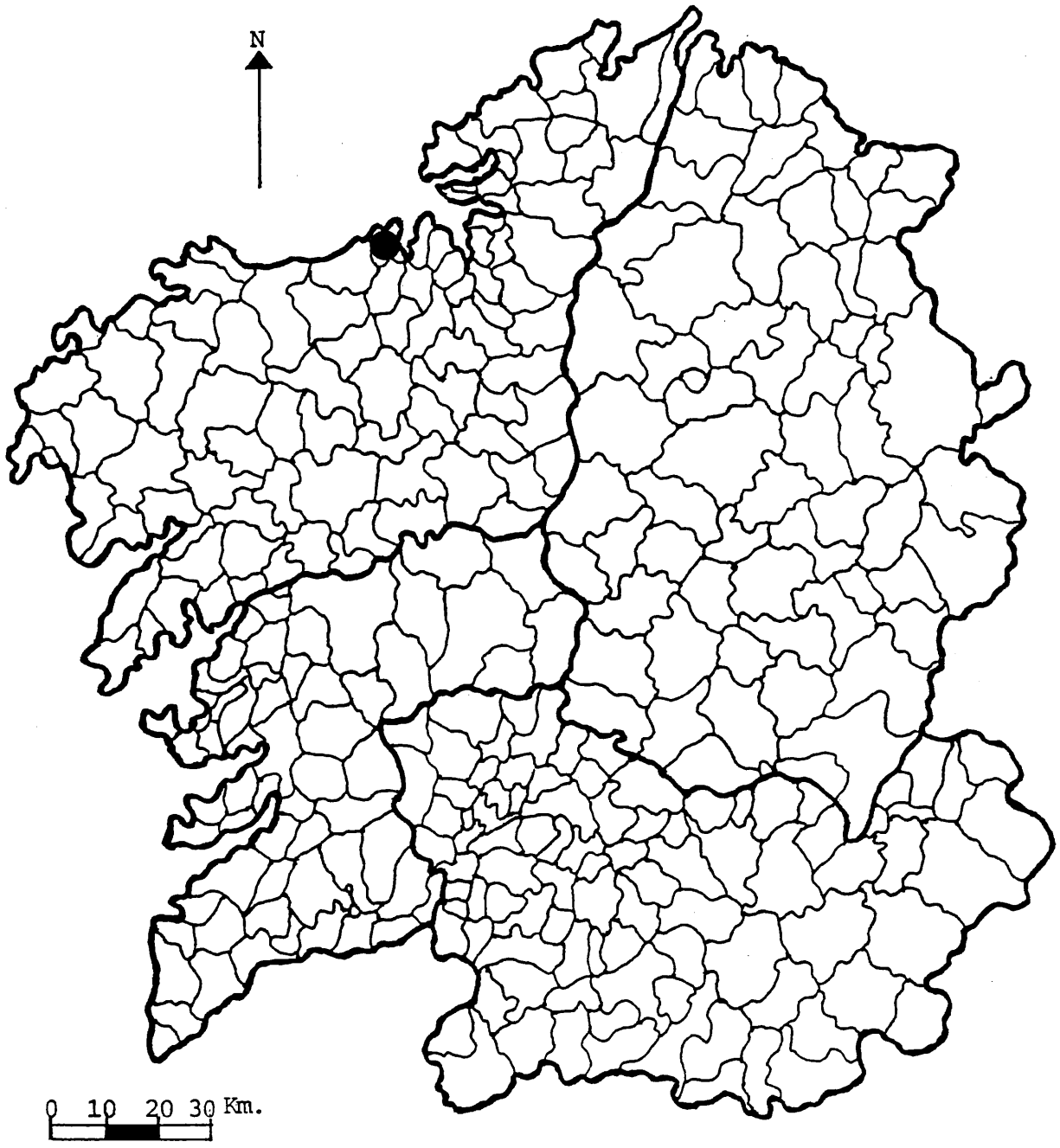
De idéntica naturaleza, es el proyecto liderado por el empresario gallego, radicado en Brasil, José Fuentes Pérez, que pretende instalar una fábrica textil en el municipio pontevedrés de Soutomaior. Para facilitar la ejecución del proyecto, el ayuntamiento ha cedido al citado empresario un total de 50.000 metros cuadrados al precio simbólico de 10 pesetas el metro cuadrado. A la espera de recibir subvenciones por parte de la Xunta y de la propia Administración Central, el proyecto prevée dar empleo a 600 personas en toda la comarca (El Correo Gallego, 28-11-1991, p. 65).

Por tanto, la presencia extranjera en esta actividad es muy reducida, participando tan sólo en tres empresas relacionadas con este sector económico. En cuanto a la procedencia de la inversión extranjera directa registrada en Galicia desde 1960, notamos la preponderancia del capital portugués. Del país vecino procede el 50% de la inversión, mientras que el resto se reparte proporcionalmente entre Noruega y América Latina.

3.12. ARTES GRAFICAS Y EDICION

La penetración del capital extranjero en este campo es prácticamente insignificante. Tan sólo encontramos una empresa "Editorial Celta", vinculada con la inversión extranjera directa. La presencia del capital foráneo en esta empresa se produce a principio de los años ochenta, con la entrada de una

M.26. ARTES GRAFICAS Y EDICION. LOCALIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS DURANTE EL PERIODO 1960-1991.



Fuente: elaboración propia.

sociedad vinculada al francés Alain Charles Ecomard, que ejerce como consejero delegado de la empresa gallega hasta finales de 1988. Posteriormente, en 1989, la citada editorial que en 1990 facturó 972 millones de pesetas y contaba con 133 empleados, será adquirida por el empresario gallego, Florencio Aldrey, afincado en Argentina durante bastantes años. Además de este diario, es propietario del diario "La Capital", con sede en Argentina. Exceptuando este caso aislado, el resto de las empresas que operan en el sector están controladas por el capital regional.

Por ello, este es uno de los sectores industriales con menor presencia de inversores extranjeros, juntamente con el sector de la energía eléctrica y la industria textil. Sectores, todos ellos, como decimos, escasamente participados por la inversión extranjera directa.

CAPITULO XIV: LA PENETRACION DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL COMERCIO

La implantación comercial de las empresas multinacionales en Galicia es uno de los temas menos conocidos y estudiados hasta el momento presente. En principio no se le dá la importancia que realmente tiene al no ir acompañada de grandes inversiones. Sin embargo, el fenómeno es muy importante ya que supone el acceso directo al mercado regional, acometiendo una inversión mínima, destinada, en la mayoría de los casos, a la creación de delegaciones y sucursales comerciales propias. Esta estrategia, previa a la implantación industrial, es la más generalizada por las empresas extranjeras que operan actualmente en Galicia.

Si bien en el capítulo precedente hemos analizado cada una de las empresas extranjeras que cuentan con plantas industriales productivas en Galicia, en el presente centraremos nuestra atención en aquellas multinacionales que desarrollan en Galicia una actividad exclusivamente comercial, bien sea directamente con delegaciones o sucursales comerciales propias o a través de una sociedad filial participada. Para ello, descenderemos a nivel empresarial al objeto de tener un conocimiento más preciso sobre las empresas que operan en las distintas ramas comerciales.

1. MODALIDAD Y FORMAS DE PENETRACION

La penetración de empresas multinacionales en el comercio gallego se lleva a cabo a través de dos vías principales,

claramente diferenciadas entre sí:

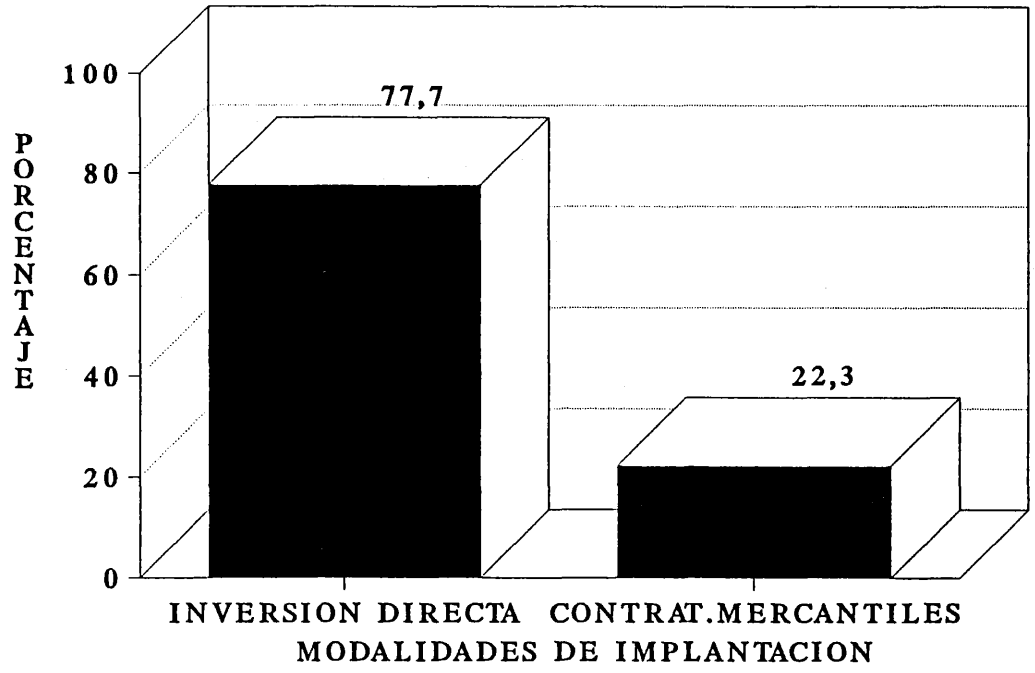
a). Mediante la creación de delegaciones y centros comerciales propios o la adquisición de unidades de empresas ya establecidas en Galicia. Para ello, la empresa multinacional tiene que realizar una inversión directa destinada a la creación o adquisición de centros o unidades comerciales en nuestra Comunidad Autónoma.

Esta vía de penetración es la más frecuente según los datos extraídos del censo que hemos elaborado. En efecto, el 78% del total de las empresas extranjeras que operan en Galicia, exclusivamente a nivel comercial, cuentan con delegaciones o establecimientos comerciales propios. De este conjunto, formado por 255 empresas, la forma de penetración más común y generalizada, en el 57% de los casos, consiste en la creación de nuevas delegaciones y unidades comerciales. Mientras tanto la adquisición total de unidades comerciales ya establecidas en nuestra Comunidad supone el 25 por ciento. De esta manera, la adquisición parcial o total de unidades o delegaciones comerciales de empresas ya establecidas en Galicia supone en menor medida (43%), la forma de penetración adoptada.

b). Mediante la realización de contratos de carácter mercantil, con empresas de distribución. Esta modalidad de penetración está siendo cada vez más utilizada por las empresas multinacionales para introducirse en los mercados internacionales. Es la fórmula preferida, sobre todo por las empresas multinacionales del automóvil, la informática y la

G.92.MODALIDADES DE IMPLANTACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS

EN EL COMERCIO GALLEGO DURANTE EL PERIODO 1960–1991



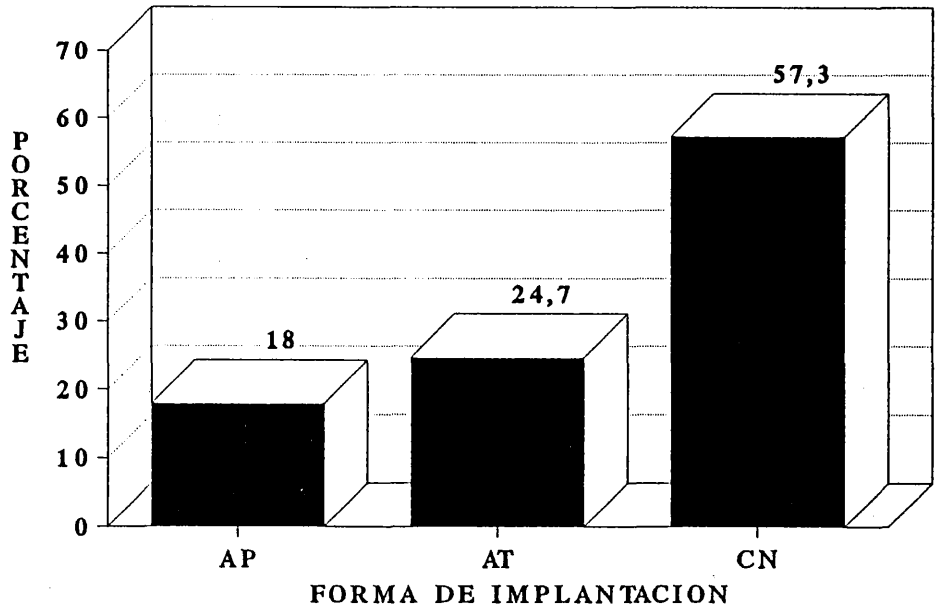
FUENTE: elaboración propia

electrónica. Esta modalidad de penetración no requiere, a diferencia del anterior, la necesidad de acometer ningún tipo de inversión extranjera directa. Este sistema de penetración es, por tanto, sumamente barato para las empresas multinacionales ya que no supone ningún tipo de desembolso económico, pero le permite controlar el mercado sin invertir. Para ello, la empresa multinacional establece contratos de concesión y distribución con sociedades afincadas en Galicia. De esta forma, las multinacionales establecen en Galicia una red de concesionarios y distribuidores oficiales que tienen como objetivo específico la comercialización en exclusiva de los productos elaborados por la transnacional.

Esta modalidad de penetración se ha detectado en el 22% de las empresas extranjeras que operan a nivel comercial en Galicia. Es decir, de un total de 328 empresas estudiadas, 73 carecen de delegaciones propias en Galicia, por lo operan en la geografía gallega únicamente a través de concesionarios y distribuidores oficiales, estableciendo contratos mercantiles de concesión y distribución. La realización de este tipo de contratos permite a las grandes empresas multinacionales fraccionar su mercado en pequeñas zonas asignadas ordenadamente a cada uno de sus concesionarios y distribuidores oficiales.

El concesionario adquiere en firme la mercancía de la multinacional represetada. En consecuencia, todos los riesgos del viaje, cobro y saneamiento de la entrega al cliente suele pesar sobre el concesionario o distribuidor. En definitiva, el concesionario y distribuidor compran para revender por cuenta

G.93. FORMAS DE IMPLANTACION SEGUIDAS POR LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL COMERCIO GALLEGO DURANTE EL PERIODO 1960–1991



FUENTE: elaboración propia

AP: ADQUISICION PARCIAL; AT: ADQUISICION TOTAL; CN: CREACION DE NUEVAS DELEGACIONES Y ESTABLECIMIENTOS

propia, opteniendo como renumeración el beneficio de la reventa (cerca del 20%), y no una comisión. A su vez, los propios concesionarios suelen disponer de una red de agentes con la finalidad de captar mayor número de clientes.

En definitiva, la modalidad de penetración adoptada por los empresarios extranjeros que operan en el comercio gallego, es aquella que se lleva a cabo mediante la realización de inversiones directas, mientras que las empresas extranjeras que operan exclusivamente en Galicia a través del establecimiento de contratos mercantiles no alcanza el 22% del total.

2. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Como se indicaba en el apartado anterior, la penetración de empresas extranjeras en el comercio gallego se produce mayoritariamente mediante la realización de inversiones directas. A través de este mecanismo, las empresas extranjeras y los inversores individuales foráneos adquieren, en unos casos, empresas comerciales ya establecidas en Galicia y en otras ocasiones la inversión se destina a la constitución de delegaciones y establecimientos propios o bien a la construcción o adquisición de locales, naves, almacenes, depósitos y diversos centros con una finalidad claramente comercial. Estas unidades funcionan como centros de distribución dirigidos y coordinados por la delegación correspondiente.

En definitiva, estas inversiones, por lo general de escasa

cuantía, tienen como finalidad la creación de una red comercial propia, cuyo desarrollo y coordinación corresponde a las delegaciones provinciales o regionales que las empresas extranjeras establecen en Galicia. A pesar de que las inversiones realizadas en el comercio son muy escasas en comparación con las registradas en la industria - recordemos que las actividades industriales absorben habitualmente más del 70% de la inversión extranjera directa que anualmente se viene registrando en Galicia - el número de empresas con unidades exclusivamente comerciales en Galicia, participadas por inversores extranjeros, es muy superior al de empresas con establecimientos industriales. En efecto, en el capítulo 13 se pone de manifiesto la existencia en de un total de 179 empresas vinculadas al capital extranjero con unidades productivas en 1991. Sin embargo, para ese mismo año, el número de empresas vinculadas a inversores extranjeros, que cuentan en Galicia con unidades o delegaciones comerciales propias alcanza la cifra de 255, es decir, un 25% superior a las empresas con unidades industriales productivas.

De esta forma, queda claro que las empresas e inversores extranjeros prefieren la penetración comercial a la industrial a la hora de establecerse en Galicia. Esta vía de entrada en el mercado gallego tiende a reducir considerablemente los riesgos y gastos que pudieran traer consigo una implantación industrial pesada. No es de extrañar, por tanto, que en muchos casos la penetración comercial sea previa a la industrial. Esto le permite al empresario extranjero conocer con detalle las características y potencialidades específicas del mercado

gallego.

A fin de tener un conocimiento más preciso sobre los agentes inversores extranjeros en el comercio gallego, pasaremos a analizar la estructura, control, procedencia y destino sectorial de las empresas vinculadas a inversores extranjeros, con unidades o delegaciones estrictamente comerciales en Galicia. Por tanto, en este análisis, solamente se incluyen las empresas participadas por inversores extranjeros que cuentan únicamente con delegaciones o unidades comerciales propias en Galicia. De esta manera, nos centraremos en las empresas que tienen una presencia exclusivamente comercial, quedando excluídas aquéllas que disponen de establecimientos industriales productivos, cuyo análisis ha sido objeto de estudio en el capítulo precedente.

2.1. ESTRUCTURA DE LA INVERSION

El cuadro 96 que se acompaña revela claramente la existencia de un elevadísimo grado de control efectivo, por parte de las multinacionales extranjeras, en las 255 empresas que desarrollan en Galicia actividades exclusivamente comerciales. Si se separan las participaciones relativas de los inversores extranjeros en el capital social de las empresas implantadas comercialmente en Galicia, resulta que predominan las participaciones mayoritarias. En efecto, en el 87% de las empresas censadas, la participación extranjera es igual o superior al 51% del capital social. De modo especial, el control extranjero es total (100% del capital social), en 188

C.96. ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL COMERCIO GALLEGO EN 1990

RAMAS DE ACTIVIDAD COMERCIAL	GRADO DE PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO									
	< 25%		25 - 50%		51 - 99%		100%		TOTAL DE CADA RAMA DE ACTIVO	
	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%
01. PRODUCTOS PETROLIFEROS Y ENERGÉTICOS			1	11,11	1	11,11	7	77,78	9	100
02. PRODUCTOS SIDEROMETALURGICOS			4	44,44	1	11,11	4	44,44	9	100
03. MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES	1	9,1			1	9,1	9	81,82	11	100
0.4. VEHICULOS PESADOS Y LIGEROS					2	33,33	4	66,67	6	100
05. APARATOS ELECTRICOS Y MECANICOS	1	2,17	3	6,52	6	13,04	36	78,26	46	100
06. APARATOS INFORMÁTICOS Y ELECTRICOS					5	14,7	29	85,29	34	100
07. PRODUCTOS QUIMICOS	2	3,7	6	11,11	5	9,26	41	75,92	54	100
08. CAUCHO Y NEUMÁTICOS					2	40	3	60	5	100
09. PRODUCTOS CERAMICOS, VIDRIO Y CEMENTO	1	25			1	25	2	50	4	100
10. PRODUCTOS ALIMENTICIOS	4	15,38	5	19,23	3	11,54	14	53,85	26	100
11. PAPEL, PRENSA Y ARTES GRÁFICAS			1	10	1	10	8	80	10	100
12 ARTICULOS TEXTILES Y PRENDAS VESTIR	1	7,69	2	15,38			10	76,92	13	100
13. HIPERMERCADOS Y DISTRIBUCIÓN					1	20	4	80	5	100
14. COMERCIALES DE PRODUCTOS DIVERSOS			1	4,35	5	21,74	17	73,91	23	100
TOTAL	10	3,92	23	9,02	34	13,33	188	73,73	255	100

FUENTE: Elaboración propia

sociedades, lo que representa casi el 74% de las empresas censadas que desarrollan actividades estrictamente comerciales.

Las participaciones minoritarias son, por el contrario, muy escasas, sobre todo aquellas que no alcanzan el 25% del capital social. En efecto, las empresas con participación extranjera inferior al 25% de su capital social, representan tan sólo el 4% del total.

Como podemos apreciar en el cuadro 96, todos los sectores comerciales presentan una estructura de la inversión directa en favor de las participaciones mayoritarias del capital extranjero en las empresas analizadas.

El análisis de la estructura de la inversión por países presenta una situación idéntica. En general, casi todos los países controlan, mediante participaciones mayoritarias el capital social de las empresas participadas.

Existe, por tanto, una mayor propensión al control mayoritario en las empresas comerciales que en aquéllas que tienen una implantación industrial en nuestra Comunidad. De tal modo que sólo el 34% de las empresas industriales con unidades productivas en Galicia están participadas por los inversores extranjeros al 100%, mientras que las empresas que operan únicamente a nivel comercial esa participación afecta casi al 74% de las sociedades estudiadas. Se detecta por tanto, un mayor control efectivo por parte de los inversores extranjeros y de las empresas multinacionales sobre las empresas que operan

C.97. ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL COMERCIO GALLEGO. DATOS CRUZADOS POR PAISES Y GRADO DE PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO EN 1990

	GRADO DE PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO									
PAISES	< 25%		25 - 50%		51 - 99%		100%		TOTAL DE CADA PAIS	
	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%	Nº E.	%
ALEMANIA	1	2,33			4	9,3	38	88,37	43	100
BELGICA	1	25					3	75	4	100
CANADA							2	100	2	100
DINAMARCA					1	50	1	50	2	100
FILIPINAS			1	100					1	100
FRANCIA	4	8,33	7	14,58	10	20,83	27	56,25	48	100
HOLANDA	1	8,33	3	25	2	16,67	6	50	12	100
ITALIA			2	13,33	1	6,67	12	80	15	100
JAPON					1	14,29	6	85,71	7	100
KUWAIT	1	33,33			1	33,33	1	33,33	3	100
LIECHESTEIN							1	100	1	100
LIBANO							1	100	1	100
NORUEGA							1	100	1	100
PORTUGAL			1	10			9	90	10	100
REINO UNIDO			1	7,69	1	7,69	11	84,62	13	100
SUDAFRICA	1	100							1	100
SUECIA			1	7,69	1	7,69	11	84,62	13	100
SUIZA	1	5,26	2	10,53	2	10,53	14	73,68	19	100
ESTADOS UNIDOS			4	10	4	10	32	80	40	100
AMERICA LATINA			1	5,26	7	36,84	11	57,89	19	100
TOTAL	10	3,92	23	9,02	35	13,73	187	73,33	255	100

en el comercio gallego.

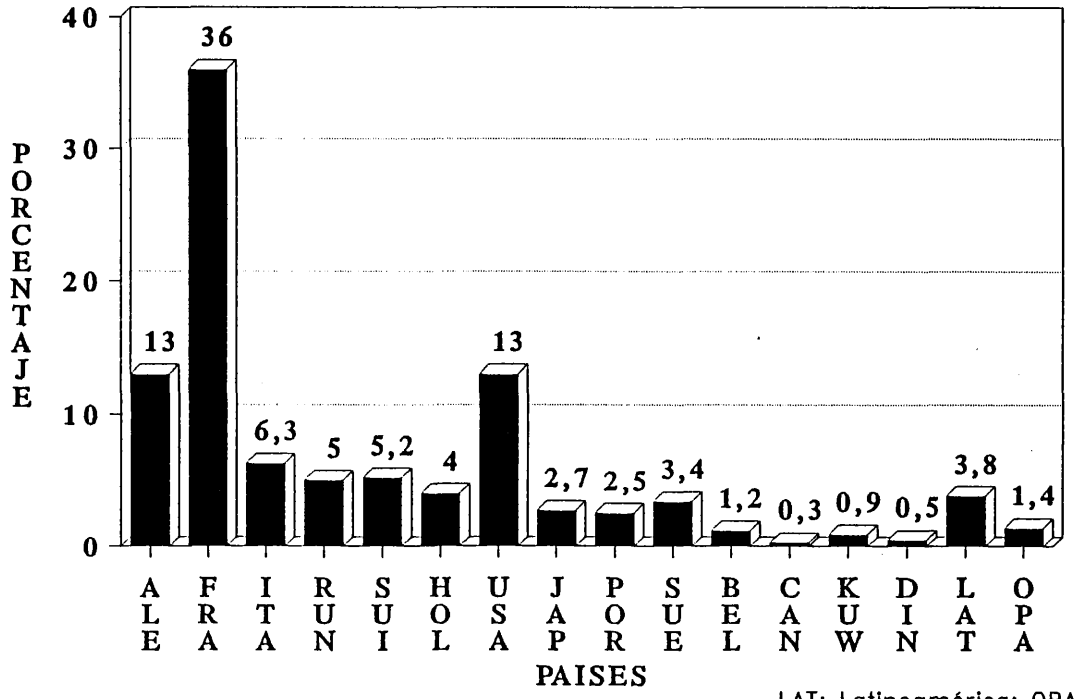
2.2. PROCEDENCIA Y DISTRIBUCION SECTORIAL

Como bien podemos apreciar en cuadro y en las gráficas que ilustran nuestro comentario, el 51% de la inversión directa efectuada en el comercio gallego procede de tres países: Francia, Alemania y EE.UU. Estos países participan en el control de un total de 131 empresas, con unidades comerciales propias, dedicadas única y exclusivamente en Galicia a la comercialización y distribución de productos fabricados en el extranjero o en factorías instaladas en otras Comunidades del Estado Español.

Individualmente, el país con una mayor red comercial en Galicia, a tenor del número de sociedades participadas y de delegaciones y establecimientos propios ubicados en nuestra Comunidad es Francia. Las empresas controladas por inversores y sociedades multinacionales francesas representan casi el 20% del total. Le sigue en importancia, en cuanto al volumen de sociedades participadas, Alemania, cuyo papel a nivel comercial es notable, en comparación a su reducida presencia en el campo industrial, donde sólo cuenta con diez empresas filiales que operan actualmente en Galicia.

En este sentido, conviene destacar el papel que actualmente desempeña Francia, cuyas actividades en Galicia son muy importantes, especialmente en la industria, donde cuenta con un total de 52 empresas filiales operativas en 1991, frente a las

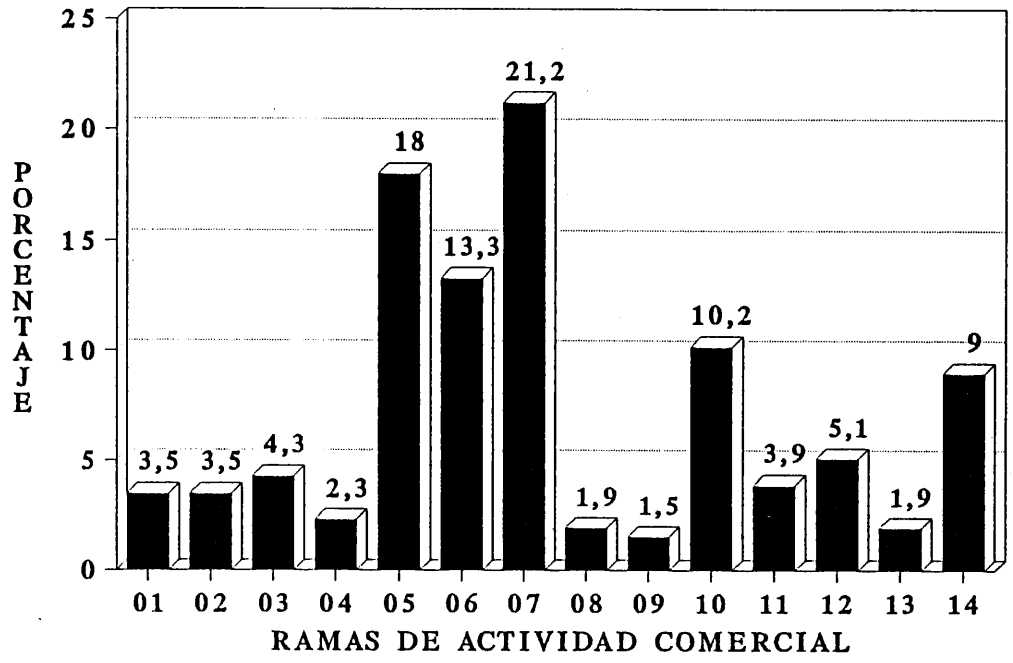
G.94. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN EL COMERCIO GALLEGO DURANTE EL PERIODO 1960–1990



LAT: Latinoamérica; OPA: otros países

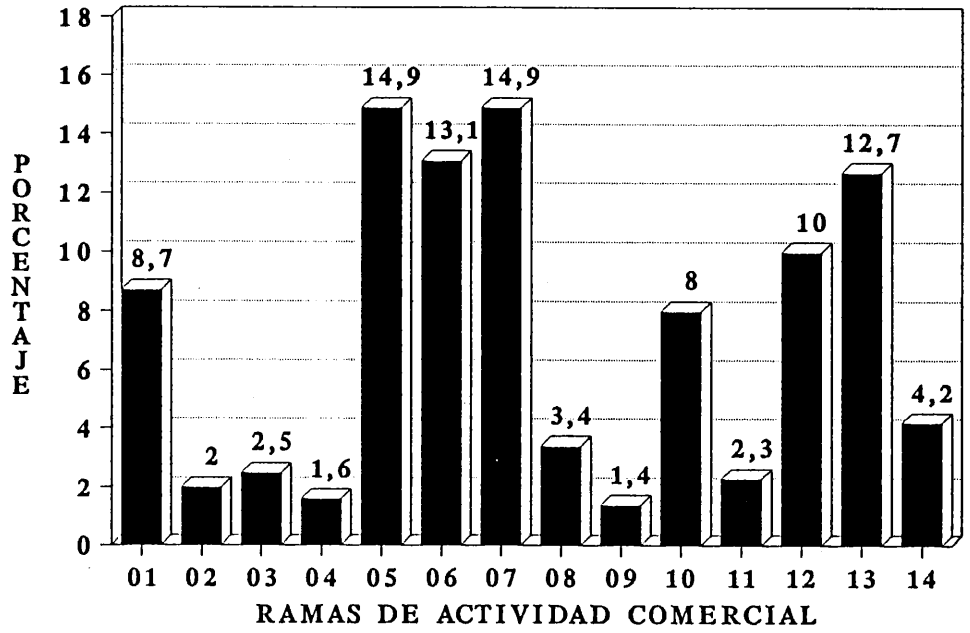
FUENTE: elaboración propia

G.95. DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALES PARTICIPADAS POR LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN GALICIA



FUENTE: elaboración propia

G.96.R. DISTRIBUCION SECTORIAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES PARTICIPADOS POR INVERSORES EXTRANJEROS EN GALICIA. ESTABLECIMIENTOS ACTIVOS EN 1991



FUENTE: elaboración propia

48 que desarrollan una actividad exclusivamente comercial. Esto convierte al país galo en el principal inversor extranjero con mayores intereses en la economía gallega. En el resto de los países (Alemania y EE.UU.), predomina la implantación comercial sobre la industrial.

En cuanto a la distribución sectorial de las empresas participadas por los inversores extranjeros, que operan en el comercio gallego, cabe señalar la preponderancia de las empresas dedicadas a la comercialización de productos químicos, aparatos eléctricos y mecánicos, aparatos informáticos y electrónicos y las empresas alimenticias. Estas cuatro ramas sectoriales que concentran el 63% de las empresas. En consecuencia, más de la mitad de la inversión extranjera destinada a la creación de delegaciones y establecimientos comerciales, cuya finalidad es vender y coordinar la distribución de los productos, se ha dirigido a las sectores antes señalados.

Individualmente, las empresas químicas, que representan el 21% del total, son las que cuentan con una mayor red comercial en Galicia, al disponer de un total de 82 unidades comerciales propias. Sin embargo, el conjunto de cuatro tipos de empresas (químicas, mecánicas, informáticas y alimentarias), cuentan con una tupida red de centros, delegaciones y unidades comerciales propias que alcanzan la cifra de 280, lo que supone un 51% del total de establecimientos comerciales (550), propiedad de inversores extranjeros.

Como en otras ocasiones, el cruce de datos entre países y sectores nos permite conocer las distribución sectorial de la inversión extranjera y de las empresas participadas por cada país. Así, los inversores alemanes concentran su implantación comercial en tres sectores: aparatos eléctricos y mecánicos, aparatos electrónicos e informáticos y productos químicos. A estas tres ramas sectoriales pertenece el 63% de las empresas alemanas establecidas a nivel comercial en la Comunidad gallega.

Mientras tanto, las empresas participadas por los inversores franceses presentan una mayor diversificación sectorial. No obstante, el 43% de las mismas operan en la comercialización y distribución de productos químicos, electrónicos e informáticos y productos alimenticios. Otro porcentaje importante de empresas francesas, en torno al 20% del total, se dedican en Galicia a la comercialización y distribución de aparatos eléctricos y mecánicos, a través de sus propias delegaciones, así como a la explotación de hipermercados y cadenas de distribución. Las inversiones directas llevadas a cabo, en este sentido, han servido para construir cinco hipermercados y adquirir una cadena de distribución de productos alimenticios que cuenta en Galicia con una red 59 supermercados, tal y como tendremos ocasión de comprobar más adelante.

Las inversiones y empresas de EE.UU. se distribuyen de forma similar a las francesas. En efecto, las empresas participadas por los inversores americanos tienden a concentrarse, de modo muy especial, en tres ramas: aparatos eléctricos y mecánicos,

química y aparatos informáticos y electrónicos. Sin embargo, hay que decir que las inversiones de carácter industrial llevadas a cabo por los inversores y empresas multinacionales norteamericanas en Galicia, se han concentrado mayoritariamente en la industria alimentaria. Por tanto, la inversión industrial procedente de este país, se dirige a la alimentación, mientras que la inversión con fines comerciales se extiende preferentemente a otros sectores económicos donde la implantación industrial es todavía muy escasa o inexistente.

El resto de los países presentan una distribución en general bastante diversificada, con la excepción del Reino Unido, Suiza y Japón que tienden a concentrar mayoritariamente sus empresas en un sólo sector. Así, el 46% y el 47% de las empresas participadas por inversores del Reino Unido y Suiza respectivamente, se dedican en Galicia a la comercialización de productos químicos. Esta concentración sectorial alcanza mayores proporciones en Japón, cuyas empresas participadas se dedican en el 86% de los casos a la comercialización y distribución en Galicia de productos informáticos y electrónicos, campo en el que los japoneses son líderes mundiales.

Para finalizar queremos referirnos a las inversiones llevadas a cabo en Galicia por los emigrantes gallegos afincados en América Latina. De este conjunto de países, especialmente de Venezuela, México y Panamá procede algo más del 7% de la inversión extranjera detectada en el comercio. El 53% de la citada inversión se destina a la creación de pequeñas

C.98. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL COMERCIO GALLEGO DURANTE EL PERIODO 1960-1991. DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR CADA PAIS.

	EMPRESAS PARTICIPADAS POR CADA PAIS																											
SECTORES	ALEMANIA		FRANCIA		R. UNIDO		SUIZA		HOLANDA		EE.UU		JAPON		PORTUGAL		SUECIA		BELGICA		ITALIA		CANADA		KUWAIT		AMERICA LATINA		OTROS PAISES	
	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%
1			3	6,25	1	7,69			1	8,33					1	10			1	25	1	6,67					1	5,26		
2	1	2,33	2	4,16					2	16,67	2	5			2	20														
3	4	9,3	1	2,08							2	5					2	15,38			1	6,67							1	14,29
4	2	4,65	2	4,16																							2	10,53		
5	12	27,91	4	8,33			7	36,84	1	8,33	9	22,5					8	61,54			2	13,33					2	10,53	1	14,29
6	5	11,63	7	14,58	3	23,08	1	5,25	1	8,33	7	17,5	6	85,7			2	15,38			2	13,33								
7	10	23,26	7	14,58	6	46,15	9	43,37	2	16,67	9	22,5			1	10	1	7,69	1	25	3	20	2	100	1	33,33	2	10,53		
8			2	4,16							1	2,5	1	14,3							1	6,67								
9	1	2,33	2	4,16			1	5,25																						
10	2	4,65	6	12,5			1	5,25	3	25	4	10			1	10			1	25	1	6,67			1	33,33	2	10,53	4	57,14
11	3	6,98	1	2,08	1	7,69					3	7,5			1	10									1	33,33				
12			4	8,33					1	8,33	2	5			1	10					4	26,67							1	14,28
13			4	8,33	1	7,69																								
14	3	6,98	3	6,25	1	7,69			1	8,33	1	2,5			3	30			1	25							10	52,63		
TOTAL	43	100	48	100	13	100	19	100	12	100	40	100	7	100	10	100	13	100	4	100	15	100	2	100	3	100	19	100	7	100

Fuente: elaboración propia.

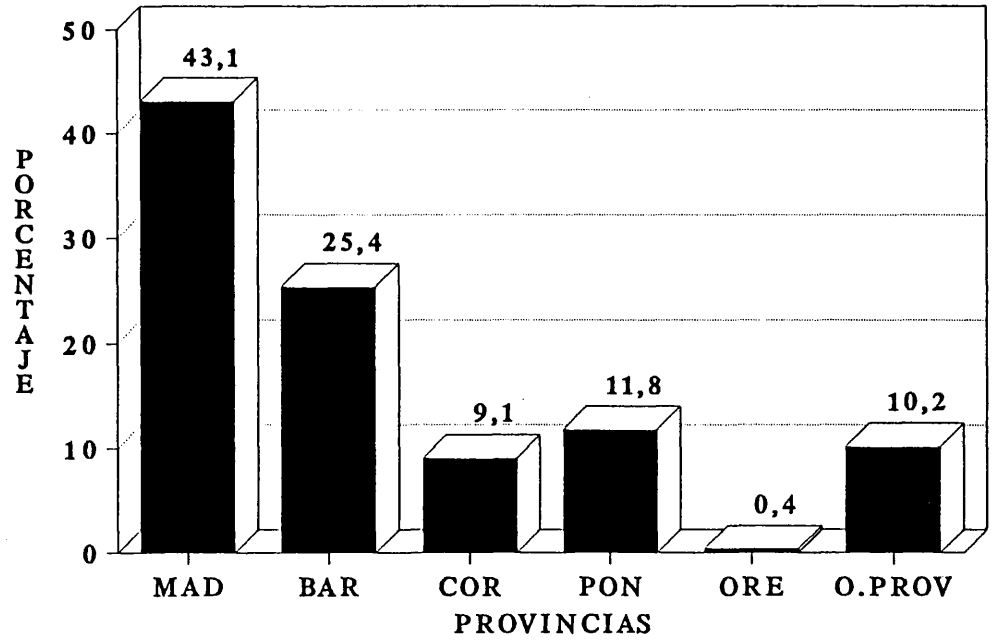
empresas comerciales dedicadas a la venta de productos muy variados, especialmente tiendas de regalos y complementos diversos, souvenirs y otras.

2.3. LOCALIZACION DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES Y CENTROS DE DECISION

Antes de entrar de lleno en el análisis de la distribución espacial de los establecimientos comerciales, conviene señalar que el 79% de las empresas censadas con establecimientos comerciales propios en nuestra Comunidad, tienen su domicilio social fuera de Galicia, especialmente en Madrid y Barcelona, principales centros de decisión de las empresas que operan en España. Concretamente en estas dos provincias se localiza el 68% de las sedes sociales de las empresas que desarrollan actividades estrictamente comerciales en Galicia. Madrid constituye el principal centro de decisión, al existir un total de 110 empresas que tienen allí establecida su sede central para España.

Mientras tanto, entre las empresas vinculadas a inversores extranjeros, tan sólo tienen su domicilio social en Galicia un total de 54 empresas, lo que supone poco menos del 21 por ciento. Este porcentaje es netamente inferior al que se registraba en las empresas con establecimientos industriales, cuyo porcentaje se situaba casi en un 71 por ciento. En consecuencia, existe aparentemente una mayor descentralización en las actividades industriales que en las empresas con una mera implantación comercial.

G.97. LOCALIZACION DEL DOMICILIO SOCIAL DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS QUE OPERAN EN EL COMERCIO GALLEGO EN 1990



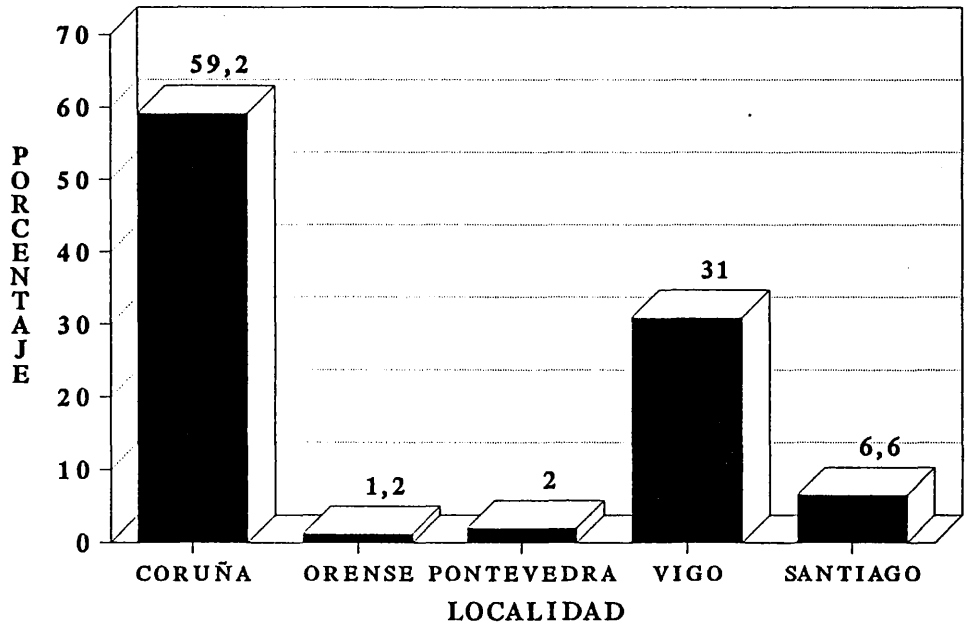
FUENTE: Fomento de la Producción y elaboración propia

El hecho de que la mayoría de las empresas censadas cuenten con varios establecimientos y delegaciones comerciales en nuestra Comunidad Autónoma, les obliga a establecer una dirección regional. Esta tiende a localizarse preferentemente en La Coruña, ciudad que se está convirtiendo en el principal foco directivo preferido por las empresas multinacionales a la hora de establecer su dirección regional en Galicia.

Un total de 151 empresas, vinculadas a los inversores y firmas multinacionales extranjeras, 60% sobre el total, tienen establecida en La Coruña la Dirección Regional para toda Galicia. Esto confirma su importancia como la principal Area Metropolitana de Galicia, con capacidad para atraer a las empresas multinacionales. Esto se debe, especialmente, a que La Coruña, como bien indica el profesor Precedo Ledo, desempeña el papel de metropoli terciaria regional, según se desprende de su estudio sobre el Area Metropolitana de La Coruña (La Voz de Galicia, 5-12-1990).

En su trabajo, el citado profesor, señala que la estructura funcional metropolitana y el dimensionamiento regional de sus actividades, centradas en el terciario económico, la industria y las actividades pesqueras, han contribuido a consolidar el principal centro de gravedad del sistema de ciudades de Galicia (Precedo Ledo, A. 1990, p. 453). Estas condiciones, eminentemente positivas para la instalación de nuevas empresas, favorecen el desarrollo de funciones económicas de organización. Según Precedo, La Coruña es la ciudad que tiene

G.98. LOCALIZACION DE LA DIRECCION REGIONAL DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS QUE DESARROLLAN UNICAMENTE ACTIVIDADES COMERCIALES EN GALICIA



FUENTE: elaboración propia

el mayor dinamismo potencial de todo el norte de España, tanto en su organización económica como en sus actuaciones urbanísticas. La estructura socioeconómica coruñesa es, según se recoge en su publicación, la más diversificada de las ciudades gallegas.

En el contexto de Galicia, La Coruña la define como un centro de servicios especializado y con una base económica diversificada, lo que constituye un soporte, para proyectar un plan estrátegico de desarrollo urbano. Este conjunto de condiciones, eminentemente positivas para la instalación de nuevas empresas, favorece enormemente el desarrollo de funciones económicas de organización y justifica la elección de La Coruña como principal centro urbano preferido por las empresas multinacionales para ubicar su sede regional en Galicia.

El segundo centro importante de decisión preferido por las empresas multinacionales a la hora de establecerse en Galicia es Vigo, en cuya ciudad tienen establecida la correspondiente dirección regional para Galicia un total de 79 empresas, lo que representa el 31 por ciento sobre el total. Su preponderancia industrial, el potencial demográfico y la amplitud y dinamismo del mercado interno constituyen importantes factores atractivos.

El tercer centro de decisión más importante preferido por las empresas con participación extranjera que operan en el comercio gallego, es Santiago de Compostela. En él, tienen

establecida la dirección regional para toda Galicia un total de 17 empresas, lo que supone un 6% del total. Este porcentaje tiende a incrementarse a medida que transcurren los años, debido en parte al crecimiento urbano que está experimentando Santiago, sobre todo desde la instalación de los servicios administrativos de la Xunta de Galicia. Por tanto, la dirección regional de las empresas multinacionales tiende a establecerse en un 90% en las ciudades de La Coruña y Vigo.

En cuanto a la localización de los establecimientos comerciales, adoptaremos como unidad de análisis el concepto de establecimiento y no el de empresa, ya que existen empresas con varios establecimientos y unidades comerciales distribuidas por los distintos puntos de nuestra Comunidad.

La distribución espacial de los establecimientos comerciales, vinculados a empresas participadas por inversores extranjeros, presenta una fuerte concentración de los establecimientos en las dos Areas Metropolitanas gallegas (La Coruña y Vigo). En estas dos áreas se localiza prácticamente el 70% de los establecimientos de carácter comercial, mientras que poco más del 24% de los mismos se distribuyen entre las cinco áreas urbanas de Galicia (Santiago, Pontevedra, Orense, Lugo y Ferrol). Se confirma, por tanto, la supremacía absoluta de los núcleos metropolitanos y urbanos que aglutinan al 93% del total de las unidades y establecimientos comerciales detectadas vinculadas a los inversores extranjeros.

La localización de estos establecimientos comerciales en los

principales núcleos urbanos de Galicia no es casual sino que obedece a la necesidad de situarse en las pincipales aglomeraciones demográficas y urbanas, para acceder al mayor número posible de clientes. En esta línea, conviene recordar que la población total censada en las dos áreas metropolitanas y en las cinco áreas urbanas de Galicia ascendía en 1986 a 1.153.185 de habitantes, que representa un 40,5% de la población total de Galicia. Esta aglomeración demográfica favorece obviamente la localización de establecimientos comerciales.

Individualmente, en la metropoli coruñesa se localizan 202 establecimientos, lo que representa un 10,2% del total de establecimientos comerciales existentes en el conjunto metropolitano coruñés, y el 37% del total de establecimientos comerciales participados por inversores extranjeros en Galicia en el año 1991.

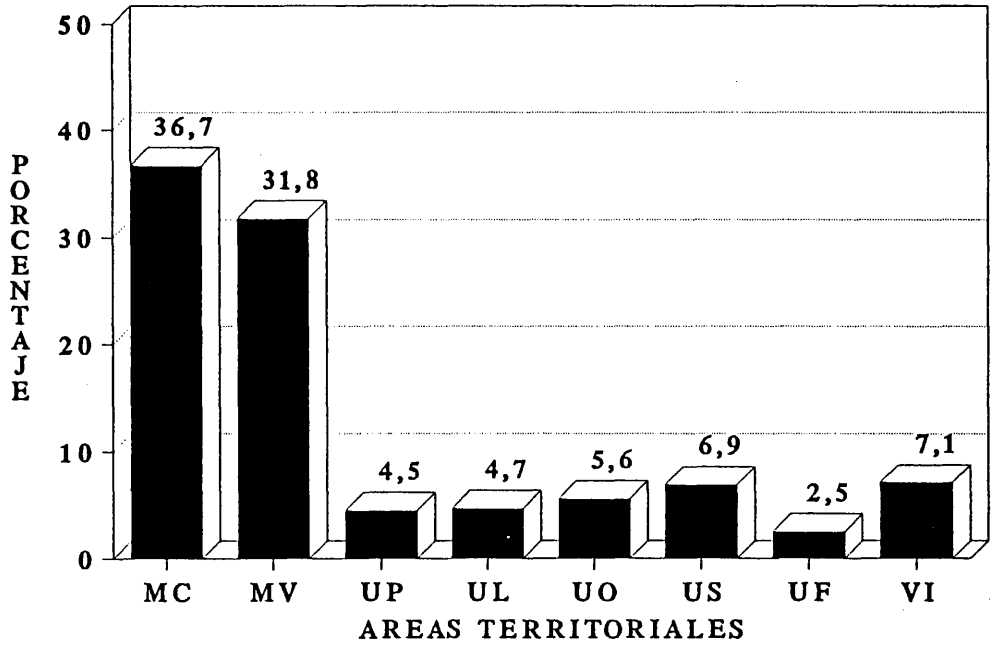
Vigo, cuenta, según nuestros datos, con 165 establecimientos, lo que representa el 32,4% del total de unidades comerciales detectadas en Galicia con participación de capital extranjero. De esta forma constituye el segundo foco de localización comercial preferido por los inversores extranjeros. La proliferación de naves de almacenaje, propias de numerosas empresas extranjeras que operan en Galicia, se viene acentuando en la periferia urbana de las áreas metropolitanas, especialmente en los polígonos industriales de las principales ciudades donde se ubican la moyoría de los depósitos comerciales y naves de almacenamiento de las empresas

C.99. LOCALIZACION DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES PARTICIPADOS POR INVERSORES EXTRANJEROS. ESTABLECIMIENTOS ACTIVOS EN 1991

RAMAS DE ACTIVIDAD COMERCIAL	AREAS TERRITORIALES								
	MC	MV	UP	UO	UL	US	UF	VI	TOTAL
01. PRODUCTOS PETROLIFEROS Y ENERGETICOS	8	10	3	3	3	2	1	19	48
02. PRODUCTOS SIDERURGICOS	6	5							11
03. MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES	7	6				1			14
04. VEHICULOS PESADOS Y LIGEROS	2	4		1		2			9
05. APARATOS ELECTRICOS Y MECANICOS	34	31	4	4	4	4	1		82
06. APARATOS INFORMATICOS	27	27	2	4	4	4	2	2	72
07. PRODUCTOS QUIMICOS	37	33	2	1	1	1	7	1	82
08. CAUCHO Y NEUMATICOS	6	3	1	1	1	2	1	4	19
09. PRODUCTOS CERAMICOS, CEMENTO Y VIDRIO	3	3				1	1		8
10. PRODUCTOS ALIMENTICIOS	20	13	2	2	2	5			44
11. PAPEL, PRENSA Y ARTES GRAFICAS	9	4							13
12. ARTICULOS TEXTILES	12	11	6	8	5	7	4	2	55
13. HIPERMERCADOS Y CADENAS DE DISTRIB.	22	14	3	6	7	3	3	12	70
14. COMERCIALES DIVERSAS	9	11	2	1					23
TOTAL	202	175	25	31	26	38	14	39	550

FUENTE: elaboración propia.

G.99. LOCALIZACION DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES PARTICIPADOS POR INVERSORES EXTRANJEROS. DISTRIBUCION POR AREAS TERRITORIALES



FUENTE: elaboración propia.

extranjeras que operan en el comercio gallego. En este sentido, empresas como la multinacional "Bimbo", tiene sus centros de distribución y almacenaje ubicados en los polígonos industriales de los municipios de Mos y Cambre.

El resto de las unidades comerciales aparecen muy repartidas por diversas localidades, ubicándose preferentemente en las capitales municipales y en aquellos núcleos de cierta importancia demográfica y urbana.

2.4. DISTRIBUCION DEL EMPLEO

El empleo directo generado por la inversión extranjera directa destinada a actividades comerciales se concentra mayoritariamente en cuatro sectores o ramas de actividad comercial. En efecto, los hipermercados y cadenas de distribución, comerciales de aparatos eléctricos y mecánicos, informática y electrónica y la comercialización de productos químicos absorben conjuntamente el 73% del empleo vinculado a empresas participadas por inversores extranjeros, con centros o establecimientos comerciales en nuestra Comunidad.

De forma individual, conviene resaltar la preponderancia y dimensión de los hipermercados, centros comerciales y cadenas de distribución, dada su importancia efectiva en la generación de empleo. La inversión extranjera directa acometida en este campo específico del comercio minorista, ha propiciado la creación de más de 2.274 puestos de trabajo en poco más de cinco años. Esto supone casi el 35% del empleo total

C.100. EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS CON MAS DE 100 TRABAJADORES EN EL COMERCIO GALLEGO EN 1990.

EMPRESA	PAIS	TRABAJADORES		FACTURACION	
		Nº	%	IMPORTE (millones)	%
ALCAMPO	FRANCIA	1275	19,26	28600	7,94
CANON ESPAÑA	JAPON	121	1,83	1400	0,39
I.B.M. ESPAÑA	EE.UU	100	1,51	19693	5,47
CONTINENTE	FRANCIA	400	6,04	10000	2,78
SIMAGO	REINO UNIDO	399	6,03	8010	2,22
ZARDOYA OTIS	EE.UU.	216	3,26	1847	0,51
DIRSA-DIA	FRANCIA	170	2,57	3500	0,97
SIETE EMPRESAS	-	2681	40,5	73050	20,28
RESTO EMPRESAS (248)	-	3939	59,5	287142	79,72
TOTAL	-	6620	100	360192	100

FUENTE: elaboración propia.

C.101. EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS IMPLANTADAS A NIVEL COMERCIAL EN GALICIA. DISTRIBUCION DEL EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD COMERCIAL EN 1990

RAMAS DE ACTIVIDAD COMERCIAL	Nº DE EMPRESAS	Nº DE ESTABLECIMIENTOS	EMPLEO		TAMAÑO MEDIO	FACTURACION	
			Nº	%		IMPORTE (millones)	%
01. PRODUCTOS PETROLIFEROS Y ENERGETICOS	9	48	186	17,92	20,66	45663	12,68
02. PRODUCTOS SIDEROMETALURGICOS	9	11	100	1,51	11,11	9219	2,56
03. MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES	11	14	149	2,25	13,54	6722	1,87
04. VEHICULOS PESADOS Y LIGEROS	6	9	250	3,78	37,83	6452	1,79
05. APARATOS ELECTRICOS Y MECANICOS	46	82	984	14,86	21,39	43205	11,99
06. APARATOS INFORMATICOS Y ELECTRONICOS	34	72	841	12,7	24,73	75251	20,89
07. PRODUCTOS QUIMICOS	54	82	725	10,95	13,42	59311	16,47
08. CAUCHO Y NEUMATICOS	5	19	178	2,69	35,6	12380	3,44
09. PRODUCTOS CERAMICOS, VIDRIO Y CEMENTO	4	8	37	0,56	9,25	4331	1,2
10. PRODUCTOS ALIMENTICIOS	26	44	396	5,98	15,23	25758	7,15
11. PAPEL, PRENSA Y ARTES GRAFICAS	10	13	126	1,9	12,6	8068	2,24
12. ARTICULOS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR	13	55	206	3,11	15,85	9716	2,69
13. HIPERMERCADOS Y CADENAS DE DISTRIBUCION	5	70	2274	34,35	454,48	51510	14,3
14. COMERCIALES DIVERSOS	23	23	168	2,54	7,3	2606	0,72
TOTAL	255	550	6620	100	25,96	360192	100

FUENTE: elaboración propia

dependiente de sociedades con participación extranjera en su capital social. El resto del empleo se distribuye de forma más o menos equitativa entre las distintas actividades comerciales.

En cuanto al tamaño medio de estas empresas, según el número de trabajadores que mantienen actualmente en Galicia, destacan, una vez más, las empresas dedicadas a la explotación de hipermercados y grandes superficies comerciales. El tamaño medio de estas cinco empresas que operan actualmente en Galicia se sitúa en una media 454,4 trabajadores por empresa, índice no superado por ninguna otra sociedad relacionada con las distintas ramas de actividad comercial analizadas. La específica configuración física de los grandes hipermercados, dotados de amplias superficies comerciales, con todo tipo de servicios, favorecen la creación de numerosos puestos de trabajo.

Pero además de una concentración sectorial del empleo se aprecia también una concentración empresarial del mismo ya que el 41% de los trabajadores dependen de tan sólo site empresas, como bien se puede ver en el cuadro 100.

En cuanto a la distribución del empleo por países, según la empresa esté participada por uno u otro país, conviene apuntar la supremacía y el liderazgo ejercido por los inversores franceses. Estos controlan buena parte de las empresas (48), pero especialmente aquellas que tienen un mayor número de trabajadores. Si esta circunstancia se daba también en las empresas industriales, donde el capital francés, recordemos,

C.102. EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS IMPLANTADAS COMERCIALMENTE EN GALICIA. DISTRIBUCION DEL EMPLEO POR PAISES EN 1990

	EMPRESAS		ESTABLECIMIENTOS		EMPLEO		TAMAÑO MEDIO
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
ALEMANIA	43	16,8	72	13,09	812	12,26	18,88
BÉLGICA	4	1,5	7	1,27	62	0,94	15,5
CANADÁ	2	0,7	2	0,36	21	0,32	10,5
DINAMARCA	2	0,7	3	0,55	62	0,94	31
FRANCIA	48	18,8	198	36	2778	41,96	57,87
HOLANDA	12	4,7	22	4	184	2,78	15,33
ITALIA	15	5,8	35	6,36	263	3,97	17,53
JAPÓN	7	2,7	15	2,73	263	3,97	37,57
KUWAIT	3	1,2	5	0,91	34	0,51	11,33
PORTUGAL	10	3,9	14	2,54	91	1,37	9,1
REINO UNIDO	13	5,1	28	5,09	601	9,08	46,23
SUECIA	13	5,1	19	3,45	198	2,99	15,23
SUIZA	19	7,4	29	5,27	196	2,96	10,31
ESTADOS UNIDOS	40	15,7	72	13,09	819	12,37	20,47
AMÉRICA LATINA	19	7,4	21	3,82	166	2,51	8,76
OTROS PAISES	5	1,9	8	1,45	70	1,06	14
TOTAL	255	100	550	100	6620	100	25,96

FUENTE: elaboración propia

proporcionaba en 1990, empleo a más de 15.000 personas, en el comercio el fenómeno se repite, ya que como bien se puede comprobar en el cuadro 102, el 42% de los trabajadores empleados en empresas comerciales dependen de sociedades participadas por empresas multinacionales francesas. Esto acrecienta la influencia y el poder efectivo del capital de origen francés, tanto en el terreno industrial como en el comercial. A nivel estrictamente comercial operan directamente en Galicia, a través de establecimientos o delegaciones propias, un total de 48 empresas cuyo capital social está participado en mayor o en menor medida por sociedades o empresas multinacionales del país galo. Esta presencia se ve notablemente incrementada con una red 198 establecimientos distribuidos por toda la geografía gallega, sobre todo en las áreas metropolitanas de la vertiente atlántica.

Otro porcentaje importante del empleo, en torno al 25% del total, se concentra en empresas vinculadas a los inversores norteamericanos y alemanes, cuya presencia en Galicia es muy significativa, sobre todo en la esfera comercial, con especial protagonismo de las empresas alemanas (43), que disponen de una red de 69 establecimientos repartidos por varios puntos de Galicia. EE.UU. dispone de 40 sociedades participadas, que coordinan un total de 62 establecimientos.

De esta forma, el conjunto de los tres países (Francia, Alemania y EE.UU.) acaparan el 67% del empleo comercial generado por las empresas extranjeras. Si a este porcentaje se le añade el número de trabajadores ocupados en empresas

participadas por el Reino Unido, Italia y Japón, resulta que prácticamente el 84% del empleo se concentra en empresas de 6 países.

La presencia extraeuropea aumenta considerablemente en el comercio, sobre todo la que procede de EE.UU. y Japón, destinada a la creación de redes de distribución. La inversión acometida por los inversores procedentes de países de América Latina, se ha concretado en la creación y adquisición de un total de 19 empresas, de pequeño tamaño y que proporcionan empleo a 166 trabajadores.

Además de los puestos de trabajo directos que proporcionan actualmente los establecimientos participados por inversores extranjeros, debemos señalar que un total de 11.000 personas trabajan en empresas gallegas dedicadas a la distribución de productos, funcionando como concesionarios y distribuidores oficiales de firmas multinacionales.

3. PENETRACION SECTORIAL

Con la finalidad de tener un conocimiento más preciso sobre las actividades comerciales que actualmente están desarrollando diversas empresas multinacionales, estimamos oportuno realizar un análisis de aquellos sectores en los que la presencia extranjera tiene una considerable importancia, por su capacidad para controlar el mercado. Para tener una visión más amplia sobre la penetración de las multinacionales, intentamos, en los casos en que nos ha sido posible, detectar también aquellas

empresas extranjeras que careciendo de delegaciones en Galicia operan exclusivamente a través de concesionarios o distribuidores oficiales. Este es el caso de las multinacionales del automóvil, que serán objeto de análisis al estudiar las empresas dedicadas a la comercialización de vehículos pesados y ligeros.

3.1. HIPERMERCADOS Y CADENAS DE DISTRIBUCION

Según la definición elaborada por el Instituto Francés del Libre Servicio, el hipermercado es aquel establecimiento de venta detallista que, con más de 2.500 metros cuadrados de superficie de venta, realiza sus operaciones comerciales en régimen de autoservicio y pago de una sola vez en las cajas de salida y dispone, asimismo, de un gran aparcamiento a disposición de la clientela (Casares, J. 1987, p. 209). Estas grandes superficies comerciales tienden a localizarse en la periferia urbana de las grandes ciudades, especialmente, en vías de fuerte intensidad de tráfico, aplicando una estrategia de precios agresivos, en base a fuertes descuentos obtenidos por compras masivas (Pulido, A. 1976, pp. 71-82).

El hipermercado surgió como forma comercial en la década de los años 60, en Francia, correspondiendo su diseño a Marcel Fournier. Posteriormente se ha ido desarrollando en diversos países tales como Bélgica, Suiza, Reino Unido, España, etc.(...). Asimismo, fórmulas similares de grandes superficies en régimen de autoservicio han sido desarrolladas por otros países, especialmente por Alemania y Estados Unidos.

C.103. LOS HIPERMERCADOS EN ESPAÑA EN 1990. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS

COMUNIDAD AUTONOMA	HIPERMERCADOS		SUPERFICIE DE VENTA	
	Nº E	%	METROS CUADRADOS	%
ANDALUCIA	32	25,6	242015	26,5
CATALUÑA	24	19,2	158955	17,4
MADRID	14	11,2	113388	12,41
VALENCIA	13	10,4	99862	10,93
PAIS VASCO	8	6,4	47102	5,16
GALICIA	5	4	43921	4,81
CASTILLA Y LEON	6	4,8	43085	4,72
ASTURIAS	4	3,2	34838	3,81
BALEARES	4	3,2	24943	2,73
CANARIAS	3	2,4	14000	1,53
MURCIA	3	2,4	22577	2,47
ARAGON	2	1,6	20890	2,29
CANTABRIA	2	1,6	10809	1,18
CASTILLA - LA MANCHA	2	1,6	12500	1,37
EXTREMADURA	1	0,8	9900	1,08
LA RIOJA	1	0,8	10050	1,1
MELILLA	1	0,8	4500	0,49
TOTAL	125	100	913335	100

FUENTE: Distribución y Actualidad, noviembre de 1991. La Voz de Galicia, 3-12-1991, P. 53 y elaboración propia.

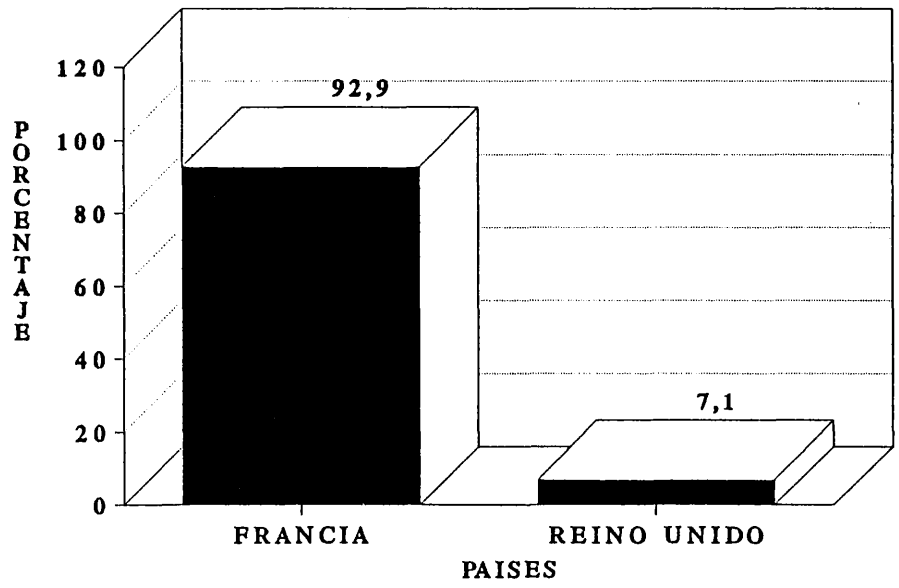
Los primeros hipermercados abrieron sus puertas en España en 1973. Desde entonces se ha llegado en 1990 a los 125, ocupando una superficie de 913.335 metros cuadrados, proporcionando empleo a 40.000 personas, según se recoge en un informe elaborado por la publicación especializada "Distribución y Actualidad, publicado en noviembre de 1991. Según la citada publicación, los hipermercados llegaron a absorber el 22% de las ventas alimentarias al detalle que se registraron en España en 1990.

Andalucía, Cataluña y Madrid cuentan con el 55,5% de las grandes superficies comerciales. Si bien se da una concentración territorial, esta se corresponde con una concentración empresarial, ya que cuatro grupos "Alcampo", "Continente", "Pryca" e "Hipercor", poseen el 58,7% de los establecimientos existentes, el 71,3 por ciento de la superficie y el 77,5 del empleo total (Distribución y Actualidad, noviembre de 1991).

La progresiva expansión de este tipo de centros comerciales, con una media de 10 aperturas anuales en España, hace previsible, en los próximos años, la desaparición de las tiendas tradicionales.

La implantación en Galicia de los hipermercados se produce por primera vez en 1985, año en que el grupo francés "Promodes" instala en La Coruña una superficie comercial bajo el nombre de "Continente". la inversión realizada superó los 2.000 millones

G.100. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA CONSTRUCCION DE HIPERMERCADOS Y ADQUISICION DE CADENAS DE DISTRIBUCION EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960-1990



FUENTE: elaboración propia

de pesetas, destinados a la construcción de las instalaciones y del aparcamiento. El área emplazamiento ocupa más de 8.800 metros cuadrados. "Promodes", cuenta en nuestro país con un total de 22 hipermercados distribuidos por varias provincias, alcanzando una faturación conjunta superior a los 227.000 millones de pesetas.

El grupo francés "Promodes", es líder europeo en el terreno de los hipermercados, con más de 140 centros comerciales, 500 supermercados y unas 3.000 tiendas. Su actividad en Galicia se ha visto recientemente fortalecida con la adquisición total de la empresa de distribución "Distribuciones Reus" ("Dirsa"), empresa domiciliada en Zaragoza y con 59 tiendas en Galicia. "Dirsa", cuenta en nuestra Comunidad con 44 supermercados propios: La Coruña (19), Orense (5), Vigo (8) y Pontevedra (12); y 15 franquiciados: Lugo (1), Ourense (1) y Coruña (13), claramente identificados con el anagrama "% Día". "Dirsa" fué adquirida a través de "D.I.A." (Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A."), filial del grupo francés "Promodes". A través de "Dirsa" la multinacional francesa tiene previsto llevar a cabo en los dos últimos años un inteso plan para alcanzar en Galicia un total de 100 tiendas y supermercados que deberán entrar en funcionamientos a finales de 1992.

De esta forma "Continente", participado en un 73% por "Promodes" y en un 25% por el "Banco de Bilbao Vizcaya" se convertirá de inmediato en la principal empresa comercial y de distribución que opera en Galicia, donde proporcionaba empleo en 1990 a 570 personas y facturaba algo más de 13.500 millones

de pesetas, según datos facilitados por la misma empresa.

El otro gigante francés de la distribución comercial, con una importantísima presencia en Galicia es la multinacional "Samu Auchan", que opera en España a través de su filial "Alcampo". La cadena de centros comerciales "Alcampo", es sin duda, una de las que han contribuido ha revolucionar el sector de la distribución en Galicia. En poco menos de 5 años, instaló en Galicia un total de 4 hipermercados, con especiales repercusiones en las Areas de Vigo (2), Coruña (1) y Ferrol(1), ciudades en las que "Alcampo" tiene una presencia física destacable. "Alcampo", cuenta en España con una red de 19 hipermercados, con una superficie global de 165.000 metros cuadrados. Los centros ubicados en Galica aportan un 20% de los beneficios generados por el grupo en España.

El predominio de las firmas y del capital francés en la implantación de hipermercados en Galicia es absoluto, ya que el 100% de la inversión directa destinada a tal fin procede de Francia. Su dominio se extiende al resto de España (Navas, J. 1988, p. 3). Así, los franceses explotaban ya en 1985 alrededor del 70% de los establecimientos existentes en España y en torno al 78% de la superficie de venta y el 75% del volumen total de ventas (Casares, J. 1987, p. 213).

Además de los citados grupos franceses operan también en Galicia el holding, "Dairy Farm International", multinacional de origen británico, con sede en Hong Kong, actual propietario de la cadena de establecimientos comerciales, "Simago",

adquirida en 1990. Esta empresa, vinculada durante bastante tiempo al grupo "March", cuenta en Galicia con 5 establecimientos ubicados en Ferrol, Orense, Santiago, Lugo y Pontevedra. En conjunto proporcionan empleo a 399 trabajadores, alcanzando una facturación ligeramente superior a los 8.000 millones de pesetas, lo que supone un trece por ciento de su facturación total en España.

"Simago" cuenta actualmente en España con 10 almacenes regionales, ciento siete establecimientos de venta al detalle y 200.871 metros cuadrados de superficie. En Galicia su centro comercial más reciente y de mayor tamaño (5.000 metros cuadrados) se encuentra ubicado en Pontevedra. El grupo "Simago", llegó a tener bajo su control otro centro situado en Vigo cuando aún poseía en los años 1987 y 1988 la cadena "Kanguro", vendida a su antigüo dueño, la "Compañía General Promotora de Inversiones".

"Dairy Farm", constituído en 1986, adquirió "Simago", en 1990 por 13.500 millones de pesetas. Actualmente, la multinacional con sede en Hong Kong, explota más de 700 tiendas y ostenta, además, el 50% de "Maxims Caters Ltd.", que es la mayor cadena de restaurantes y "Catering" de Hong Kong. También posee el 25% de "Kwik Save Group Plc.", sociedad que cotiza en la bolsa de Londres y que opera a través de una cadena de 670 tiendas en Gran Bretaña. En 1990, siguiendo un plan de expansión internacional, decidió la adquisición de "Woolwarths", la cadena mas importante de supermercados en Nueva Zelanda, por 162 millones de dólares (La Voz de Galicia.

16-3-1990). La adquisición de "Simago", se suma por tanto, a la intención de "Dairy Farm" por consolidar su posición en Europa y especialmente en España ante las perspectivas que se abren con el mercado único Europeo.

La entrada de grupos extranjeros con la finalidad de explotar grandes superficies comerciales en Galicia no ha cesado todavía. De hecho, en Septiembre de 1991 se ha constituido oficialmente un grupo hispano francés, integrado por la multinacional "Weil", "Banque de Credit Agricole" y diversas entidades financieras españolas, con la finalidad de instalar un hipermercado en orense (La Voz de Galicia. 27-09-1991). Con una superficie global de 35.000 metros cuadrados, de los cuales el hipermercado ocupará 18.000, el proyecto prevee la creación de 500 puestos de trabajo directos dentro del complejo comercial, realizando una inversión de 3.250 millones de pesetas. El grupo "Weil", posee además centros comerciales en París Norte, Marsella, Niza y en diversos puntos de EE.UU. como Cincintti, Louisuille y Denver. Además del grupo "Weil", "Alcampo, S.A." está también interesado en la construcción de un hipermercado en Ourense, donde ha adquirido unos terrenos en el lugar denominado "As Lagunas".

Del mismo modo, se contemplan proyectos para la futura instalación de este tipo de instalaciones comerciales en Lugo ("Alcampo") y en Santiago de Compostela ("Cadena Centra"). En efecto, en esta última ciudad se está construyendo una área comercial que ocupará una superficie de 25.000 metros

C.104. HIPERMERCADOS, ECONOMATOS Y CADENAS DE DISTRIBUCION VINCULADOS A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA OPERATIVOS EN GALICIA EN 1991.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
ALCAMPO S.A	MAD	C	SAMU AUCHAN	FRANCIA	100	4	1275	28600
DISTRIBUCIONES REUS SA	ZAR	S	DIA (GRUPO PROMODES)	FRANCIA	100	59	170	3500
ECONOMATO CITROEN, SA	PON	V	CITROEN	FRANCIA	100	1	30	1400
SAUDISA (CONTINENTE)	MAD	C	PROMODES	FRANCIA	73	1	400	10000
SIMAGO S.A	MAD	S	DAIRY FARM INT.HOLDING	R.UNIDO	100	5	399	8010

ND: número de establecimientos comerciales en Galicia.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

cuadrados, de los cuales 7.000 serán ocupados por un hipermercado de la "Cadena Centra". Esta gran área comercial fué concebida para una cliantela potencial de 10.500 personas diarias, procedente de los 270.000 habitantes con que cuenta la comarca compostelana (Diario 16 de Galicia, 20-04-1992, p. 46). Más de 20 firmas comerciales tienen previsto instalarse en el futuro centro comercial de Santiago de Compostela, cuya apertura está prevista para 1993. Entre las firmas extranjeras que se van a instalar en este complejo comercial cabe mencionar las siguientes: "Burger King", "Galeçon Club", "Simone Mahler", "Pizza Jet", "Candy Company", "Master Pizbur", "Bang Olufsen", "Oh Lá Lá", "American Pizza Jet", "Mister Minit" y "Essa" (Grupo Hasa, filial de la multinacional italiana "Fiat").

La implantación de grandes superficies de ventas en Galicia, si bien es un factor competitivo para el comercio local de fuerte incidencia en las pequeñas tiendas tradicionales, especialmente alimenticias, constituye también uno de los motores más importantes en la dinamización urbana, por cuanto amplían considerablemente el área de influencia de las ciudades donde se instalan. Tales efectos se han constatado, sobre todo, en las áreas metropolitanas de Vigo y La Coruña.

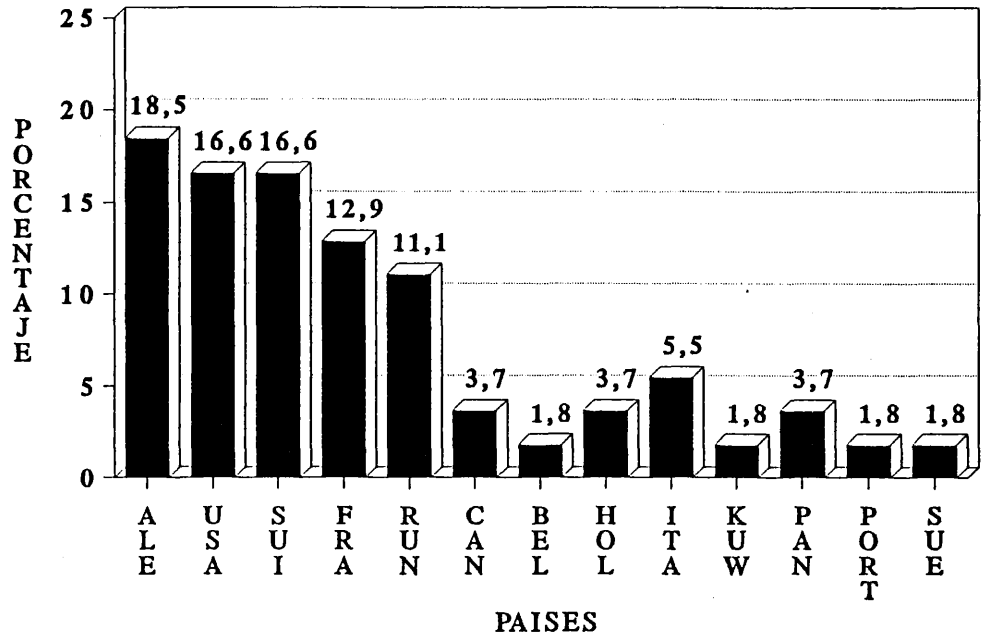
3.2. PRODUCTOS QUIMICOS

La implantación comercial de empresas químicas extranjeras en Galicia constituye un hecho muy importante a tener en cuenta por su gran capacidad para acaparar el mercado y ejercer una temible competitividad frente a los productos internos. Actualmente hemos detectado un total de 52 empresas vinculadas a inversores extranjeros que tienen una presencia física en Galicia a nivel comercial. Estas 52 sociedades que representan el 21% del total contabilizado, disponen de una red comercial, de 71 unidades comerciales de venta al público, proporcionando empleo directo a 821 personas. Estos datos se refiren unicamente a los centros comerciales y delegaciones propias de las empresas extranjeras o españolas participadas por inversores foráneos.

Los países con una mayor implantación comercial en el sector químico gallego son Alemania, Suiza y Estados Unidos. De estos tres países procede el 52% de la inversión extranjera directa destinada a la creación de 80 unidades comerciales dedicadas a la venta de productos químicos. El resto de la inversión que se registra en este campo, procede fundamentalmente de Francia y Reino Unido, países que participan conjuntamente en un total de 12 sociedades implantadas comercialmente en Galicia.

Si descendemos a nivel empresarial notamos, tal y como se puede comprobar en el cuadro 105 que se adjunta, la presencia de los grupos químicos más importantes del mundo. De modo muy especial señalar la supremacía ejercida por las multinacionales

G.101. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS QUIMICOS. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

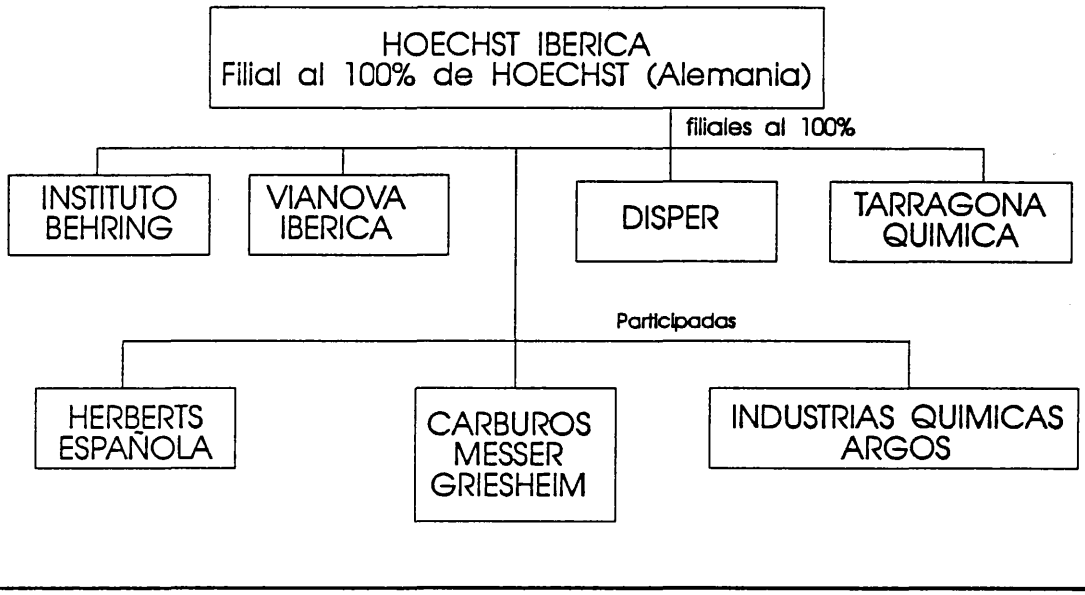
europeas que en su conjunto representan casi el 80% del total. El resto de las sociedades que operan exclusivamente a nivel comercial en el sector químico gallego son multinacionales norteamericanas con matriz en Estados Unidos.

Entre los países con una fuerte implantación comercial en este sector se encuentra Alemania, tal y como indicamos anteriormente. Entre las multinacionales químicas alemanas que desarrollan una intensa actividad comercial en Galicia destacan las firmas "Hoechst", "Bayer" y el grupo "Basf" (ver cuadros).

El consorcio liderado por "Hoechst", está representado en España por un grupo de sociedades que fabrican medicamentos, agroquímicos, plásticos, pigmentos y diversos gases industriales. Esta multinacional opera en Galicia a través de la filial "Hoechst Ibérica" que cuenta con una delegación en Vigo y otra en La Coruña. Además dispone de una delegación de su filial "Laboratorios Taberner", propiedad de la citada multinacional germana. Esta compañía viene funcionando en España desde 1946, cuando vendía sus productos a través de "Laboratorios Activión". En 1960 adquirió esta firma y creó sobre ella su actual filial española, "Hoechst Ibérica". Esta sociedad es hoy cabecera de un grupo de 8 empresas dedicadas a la fabricación de diversos productos químicos.

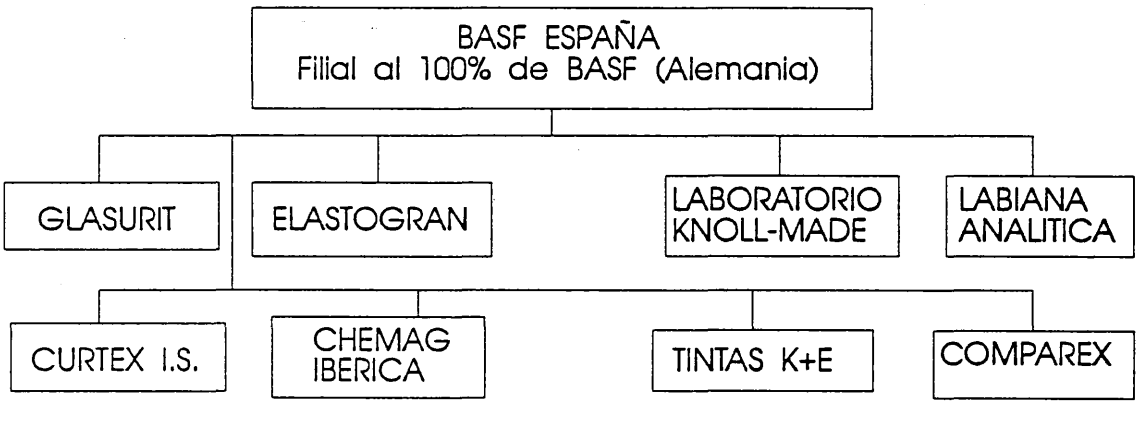
El otro gigante alemán, "Bayer", opera en Galicia a través de una delegación instalada en Vigo. Esta empresa es una de las 30 primeras del mundo. En 1884 ya tenía representación en España, donde creó su filial "Bayer Hispania", con sede en

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO HOECHST EN ESPAÑA EN 1990



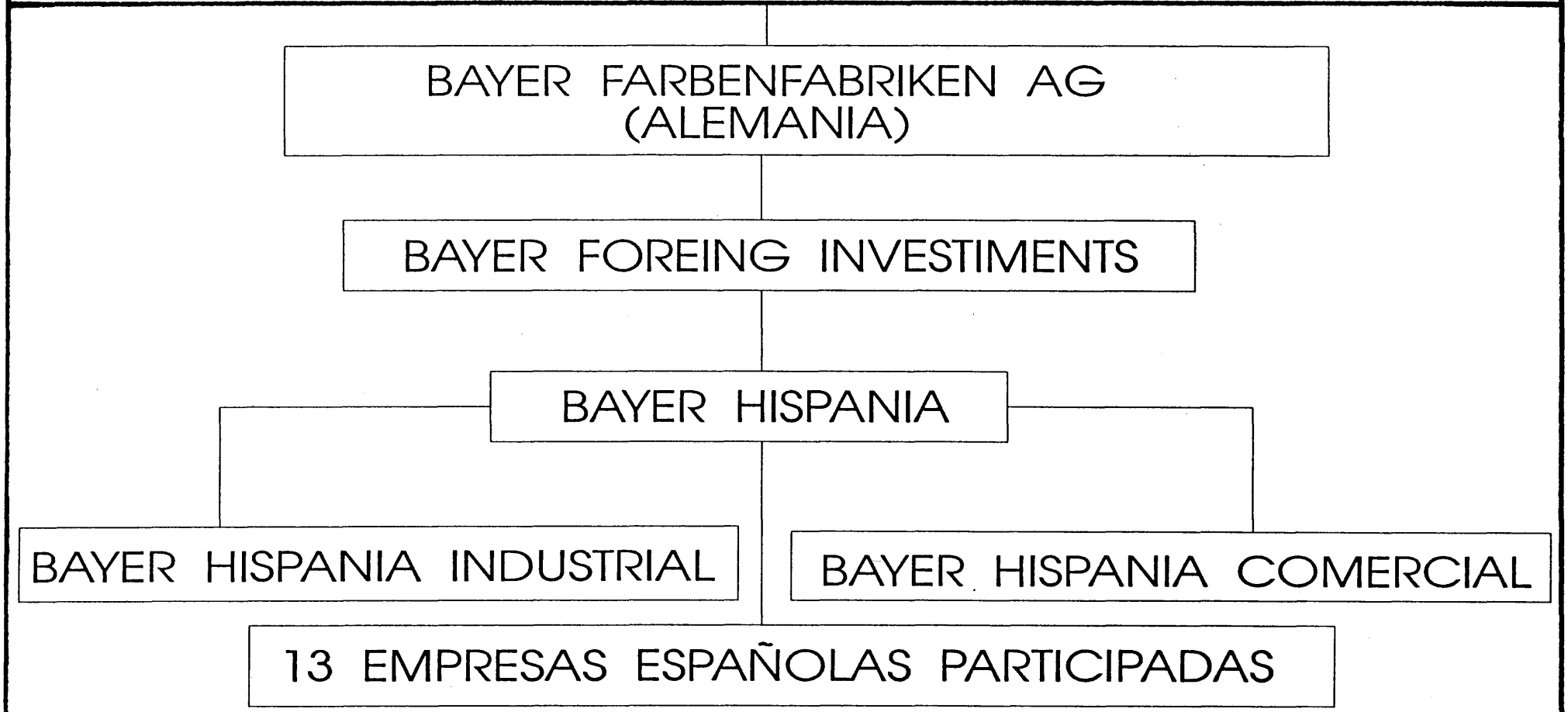
FUENTE: La Voz de Galicia, 20-05-1991, P. 57

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO BASF EN ESPAÑA EN 1990



FUENTE: La Voz de Galicia, 20-05-1991, P. 57

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DE BAYER EN ESPAÑA EN 1990



FUENTE: Fomento de la Producción y la Voz de Galicia, 29-04-1991. P. 65

Barcelona. Actualmente la multinacional germana cuanta con una red empresarial de 400 sociedades repartidas por todo el mundo, 300 de ellas en Alemania y el resto repartidas por los cinco continentes. En España dispone de dos filiales "Bayer Hispania Comercial" y "Bayer Hispania Industrial", a través de las cuales domina 15 empresas en nuestro país.

Otra potente multinacional alemana es el grupo "Basf", también implantado en Galicia a través de su filial "Glasurit Pinturas", que cuenta con dos delegaciones ubicadas en La Coruña y Vigo. La historia de este poderoso grupo químico germano se remonta al último tercio del siglo pasado. Hacia 1930 ocupaba el liderazgo del sector en Alemania, en esta época se convirtió en cabecera de "IG.Farber", la primera industria química del mundo. El grupo "Basf", cuenta actualmente con 8 empresas establecidas en España, con actividades bastante diversificadas que van desde la fabricación de pinturas, productos farmacéuticos y la elaboración de artículos informáticos.

En 1988 se introduce en España la multinacional alemana "Benckiser", al adquirir la totalidad de las acciones de la sociedad "Camp", empresa que cuenta con una importante delegación comercial en Vigo desde la cual distribuye sus productos en Galicia. De esta forma, según señala Fomento de la Producción, la multinacional alemana pasa a controlar el mercado español de detergentes con una participación del 25% y del de suavizantes con una cuota que alcanza el 22% del mercado español.

Otro de los gigantes mundiales del sector químico, en este caso de origen suizo, es la multinacional "Ciba Geigy". Esta transnacional, con sede en Basilea, tiene una delegación en Galicia dedicada a gestionar la distribución de sus productos en nuestra Comunidad. La mayor parte de las instalaciones que posee en España se encuentran ubicadas en el área de Barcelona. Actualmente posee sociedades en los cinco continentes, de las que "Ciba Geigy", "Industrias Químicas de Navarra" y "Laboratorios Padró" se hallan en España. La mencionada multinacional suiza es resultado de la fusión de "Ciba Societé Anonyme" y "J.R. Geigy". Su importancia en el país helvético radica en que acapara el 7% de las exportaciones suizas (La Voz de Galicia, 8-7-1988). En el último ejercicio, su facturación en España rebasó los cuarenta mil millones de pesetas, fruto de la actividad diversificada que está llevando a cabo dentro del sector químico español.

Entre las empresas químicas vinculadas al capital norteamericano, con una considerable presencia comercial en Galicia debemos de citar a la empresa "Argón, S.A.", participada por la multinacional "Unión Carbide". Esta multinacional junto con la francesa "L'Air Liquide", que participa en la "Sociedad Española del Oxígeno", surten casi la totalidad del mercado gallego relacionado con todo tipo de gases industriales y material de soldadura. "Argón", cuenta con delegaciones en Coruña y Vigo, mientras que la "Sociedad Española del Oxígeno" dispone de depósitos de llenado en Vigo, Porriño y Ferrol para abastecer a los principales núcleos

industriales.

De origen francés destaca la presencia del grupo liderado por "Rhone Poulenc", cuya presencia física en Galicia se concreta en dos delegaciones, una de su filial "Río Ródano", ubicada en Vigo y otra de "Rhone Poulenc" situada en La Coruña. Su facturación conjunta supera los 2.300 millones de pesetas en Galicia. El citado grupo francés dispone de cinco fábricas en España ubicadas en Guipúzcoa, Vizcaya, Burgos, Barcelona y Huelva.

Relacionadas con la comercialización de productos cosméticos y de belleza debemos de mencionar la presencia de dos multinacionales británicas que cuentan con establecimientos en nuestra Comunidad. Por un lado nos encontramos con la firma "Nectar Beauty Shops Limited", que a través de su filial "Nectar Cosmetics España, S.A." dispone de tiendas en Coruña, Vigo y Santiago de Compostela. Por otro, la multinacional "The Body Shop International" cuenta con un establecimiento en Galicia ubicado en Coruña.

Además del conjunto de empresas que operan en Galicia a través de sus propias delegaciones existen otras que lo hacen indirectamente a través de una tupida red de concesionarios y distribuidores exclusivos. Este es el caso de las firmas vinculadas al capital norteamericano "3M España", filial de la estadounidense "Minnesota Minning Manufacturing" y de "Avon Cosmetics". Esta última mantiene en Galicia una red de ocho representantes encargados de distribuir sus productos en

C.105. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS QUIMICOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
3M ESPAÑA, S.A	MAD	C	MINISSOTA MINIG MANUF.	U.S.A.	100	1	25	1100
ALER.E INMUN.ABELLO SA	MAD	C	MONTEDISON	ITALIA	100	1	19	980
ARGON S.A	MAD	V	UNION CARBIDE	U.S.A.	50	2	48	2800
BARNICES VALENTINE S.A	BAR	C	OMNIAL INC.	PANAMA	50	2	42	1121
BAXTER S.A	VAL	C	VARIOS SOCIOS	U.S.A.	100	1	17	1050
BAYER HISPANIA COMER.	BAR	V	BAYER GROUP.	ALEMANIA	100	1	112	5300
BDF.NIVEA, S.A	MAD	V	BEIERSDORF AG	ALEMANIA	100	1	14	911
BOEHRINGER MANNHEIM SA	BAR	S	PHARMA INVESTMENT	CANADA	100	1	11	810
CEDEIRA PLASTICS, S.L	COR	C	PLASTICS	R.UNIDO	75	2	16	100
CIA.ESP.DE PINTURAS	VIT	V	INTERN.POINT/COLORFINA	RUN/SUIZ	42	1	6	970
CIBA GEIGY, S.A	BAR	C	CIBA GEIGY	SUIZA	100	1	24	1860
COLGATE PALMOLIVE, S.A	MAD	C	COLGATE PALMOLIVE	U.S.A.	100	1	21	1010
DOCTOR ANDREU, S.A	BAR	C	HOFFMANN LAROCHE	SUIZA	100	2	17	450
ERCROS, S.A	MAD	C	K.I.O.	KUWAIT	75	2	22	5000
ESAB IBERICA, S.A	MAD	V	ESAB G.	SUECIA	100	1	5	431
FARMA LEPORI, S.A	BAR	C	FATER SAS	ITALIA	100	1	11	510
F.P.QUIM.F.ABELLO S.A	MAD	C	MERCK SHARP DHONNE	U.S.A.	100	2	21	1040
GAYOSO WELLCOME S.A	MAD	V	WELLCOME FUNDATION	R.UNIDO	100	2	21	810
GLASURIT PINTURAS, S.A	GUA	V	BASF	ALEMANIA	100	2	32	1500
HENKEL IBERICA, S.A	BAR	S	HENKEL	ALEMANIA	100	2	46	2000
HENRY COLOMER, S.A	BAR	C	REVLON GROUP.	U.S.A	100	2	21	640
HISPANO QUIMICA, S.A	BAR	V	SPECIAL FINANCING AG	SUIZA	68	1	15	870
HOECHST IBERICA, S.A	BAR	V	HOECHST AG.	ALEMANIA	100	2	36	6300
INDUSTRIAL BRUGER, S.A	BAR	C	AKZO COATINGS	HOLANDA	100	1	11	790
IND.QUIMICA LOWEMBER	ALI	C	LOWEMBER AG.	ALEMANIA	25	1	12	600
IND.QUIMICA PROCOLOR	VAL	C	AKZO COATINGS	HOLANDA	100	1	26	670
INST.BIO.SUEROTERAPIA	MAD	C	MONTEDISON	ITALIA	100	1	11	340
JOHNSONS WAX ESPAÑOLA	MAD	V	JOHNSON AND SON	U.S.A.	100	1	28	1020
KRAFFT S.A	GUI	V	ELF AQUITAINE	FRANCIA	25	1	6	976
LABORATORIOS BEECHAN	MAD	C	BEECHAN GROUP.	R.UNIDO	100	2	18	620
LABORATORIOS MADAUS SA	BAR	S	ATO INVESTIMENT	FRANCIA	100	1	8	300
LABORATORIOS MORRICH	MAD	C	SMITHKLINE BECKMAN INT	U.S.A.	100	1	13	530
LABORATORIOS TABERNER	BAR	C	HOECHST	ALEMANIA	100	2	24	630
LACER S.A	BAR	C	SUNDIONA AG.	SUIZA	40	2	21	890
LENDAN IBERICA, S.A	BAR	C	LENDAM	SUIZA	100	2	12	510
PINTURAS CIN GALICIA	PON	P	PINTURAS CIN	PORTUGAL	100	4	14	200
PINTURAS DURAVAL S.A	BAR	S	BUNGE	SUIZA	49	2	16	560
PINTURAS HEMPEL, S.A	BAR	C	HEMPEL	SUIZA	100	1	9	480
PRODUCTOS FRUNTOST S.A	BAR	C	CYMA S.A	SUIZA	100	1	8	319
QUIMIBERICA BROOKS S.A	MAD	V	U.C.B	BELGICA	100	1	14	390
RHONE POULENC FARMA SA	MAD	C	RHONE POULENC	FRANCIA	100	1	14	2000
RIO RODANO S.A	MAD	V	RHONE POULENC	FRANCIA	100	1	12	340
SANDOZ S.A.E	BAR	C	SANDOZ Y CHEMO TEXTIL	SUIZA	100	2	23	1450
SAUNIER DUVAL ESPAÑA	BAR	C	SAUNIER DUVAL SETRI	FRANCIA	40	1	19	340
SCHERING ESPAÑA S.A	MAD	C	SCHERING CORP.	CANADA	100	1	12	820
SOC.ESP.DEL OXIGENO SA	MAD	V	L'AIR LIQUIDE	FRANCIA	30	3	62	2859
STANHOME S.A	BAR	V	STANHOME INC.	U.S.A	100	2	13	854
SUFLENOR S.A	COR	C	FAMILIAR	PANAMA	60	1	8	-
S.A.CAMP	BAR	V	BENCKISER HODING	ALEMANIA	100	1	11	2200
THE BODY SHOP	MAD	C	BODY SHOP INTERNATION.	R.UNIDO	100	1	2	-
VEKA IBERICA, S.A	BUR	C	VEKAPLAST	ALEAMNIA	100	1	6	230
VT PLASTICS, S.A	MAD	V	V.T. PASTICS	R.UNIDO	100	2	13	890
XENIN S.A	COR	C	FAMILIAR	ALEMANIA	100	1	6	140
YVES ROCHER ESPAÑA SA	BAR	C	YVES ROCHER	FRANCIA	100	6	18	900

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

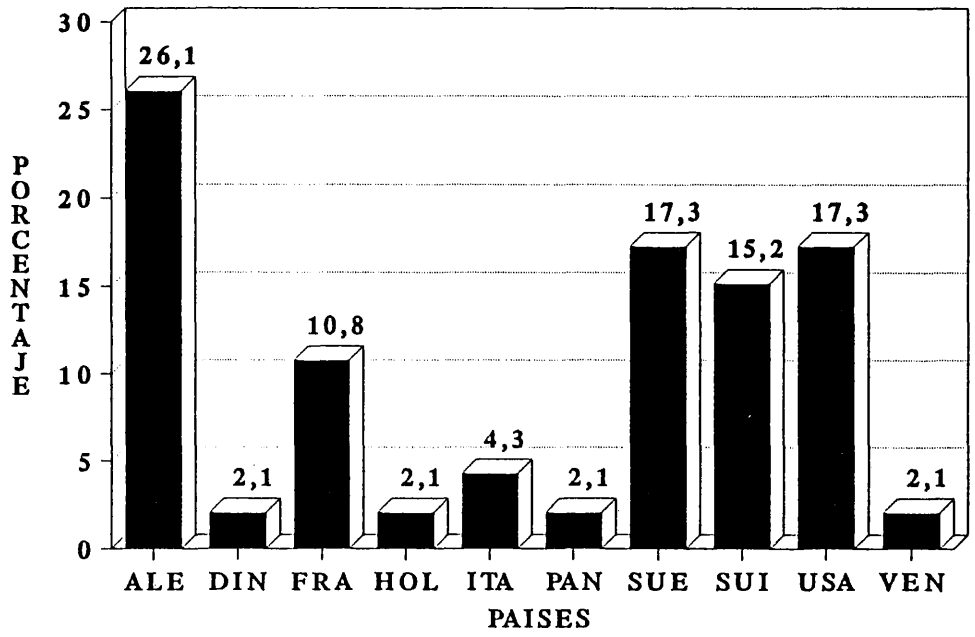
Galicia mediante el sistema de venta directa a domicilio (La Voz de Galicia, 9-9-1988).

3.3. APARATOS ELECTRICOS Y MECANICOS

La introducción de firmas extranjeras en este campo es muy notable. Buena parte de los artículos que se comercializan diariamente en las tiendas especializadas existentes en Galicia son fabricados por sociedades vinculadas a inversores extranjeros. A finales de 1990, según se recoge en el cuadro 106, operaban comercialmente en Galicia 44 empresas especializadas en la fabricación de aparatos eléctricos y mecánicos. Su actividad comercial se canaliza a través de 73 delegaciones y unidades comerciales distribuidas por las cuatro provincias, con lo que proporcionan empleo directo a 973 personas. Estas dependen directamente de las distintas firmas extranjeras que desarrollan su actividad en Galicia. Si bien el número de empleos es escaso, debido a que las delegaciones tienen como trabajo fundamental la coordinación y distribución de los productos a través de concesionarios y distribuidores, su volumen se ve incrementado si se tiene en cuenta el empleo que indirectamente se genera mediante la red de concesionarios, agentes y distribuidores oficiales.

En cuanto a la procedencia del capital y de los inversores, destaca la clara preponderancia de los alemanes que operan en Galicia a través de 12 firmas. De este país procede el 27% de la inversión extranjera directa destinada a la creación de establecimientos y delegaciones comerciales especializadas en

G.101.R. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE APARATOS ELECTRICOS Y MECANICOS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990.



FUENTE: elaboración propia

la venta de aparatos eléctricos y mecánicos. Otro porcentaje importante de la inversión procede de Suecia y Estados Unidos. Estos dos países participan en el control de 16 empresas que cuentan con delegaciones comerciales en nuestra Comunidad. Esto supone algo más del 35 por ciento. El resto de la inversión, alrededor del 24% procede básicamente de Francia y Suiza que conjuntamente participan en el control de 10 sociedades establecidas en Galicia.

A nivel empresarial debemos señalar la preponderancia y dinamismo de las empresas alemanas cuya presencia se hace patente en el control de aquellas sociedades especializadas en la fabricación de electrodomésticos y aparatos eléctricos diversos. Este es el caso de la multinacional "Siemens", que juntamente con el holding sueco "Electrolux" dominan la comercialización de la gama blanca de electrodomésticos (Sánchez Escolonilla, A. 1989, P. 37-38). En efecto, en 1984 se crea la sociedad "Balay-Safel", perteneciente al grupo multinacional "Bosch Siemens", cuya presencia en Galicia se concreta en seis delegaciones repartidas entre Vigo y Coruña. A través de las delegaciones de "Balay" y "Telenorma", que el grupo "Bosch-Siemens" tiene en Galicia, se comercializan las marcas "Agni", "Corcho", "Crolls", "Superser", "Bosch", "Siemens", "Safel", "Junkers" y "Neckar".

Además de este poderoso grupo, opera también en Galicia una de las multinacionales más importantes integradas en el grupo sueco "Wallenberg" (Moreno, R. 1991, P. 12-13). Se trata de "Electrolux Holding". Esta transnacional sueca se ha hecho

recientemente con el control de la firma italiana "Zanussi", así como con las empresas "Unidad Hermética" y "Corberó Domar", todas ellas con delegaciones comerciales en Galicia, tal y como se puede observar en el cuadro 106, donde se recogen todas las sociedades vinculadas a inversores extranjeros que operan actualmente de forma exclusiva a nivel comercial en nuestra Comunidad.

Conviene resaltar la pujante actividad que están desarrollando las grandes cadenas multinacionales especializadas en la distribución y venta de eléctrodomésticos. En Galicia operan actualmente tres importantes cadenas multinacionales vinculadas a inversores extranjeros. Se trata de las cadenas "Expert", "Kapy" y "Master", que a través de una basta red de distribuidores y tiendas concertadas se encargan de comercializar las distintas marcas de electrodomésticos producidas por los fabricantes. La cadena "Expert", líder europeo en la comercialización de este tipo de aparatos, cuenta en Galicia con una red de 53 establecimientos autorizados (18 en Coruña, 7 en Lugo, 5 en Orense y 23 en la provincia de Pontevedra) y una central de almacenamiento en vigo. Esta cadena, fundada en Suiza en 1930, opera actualmente en 12 países europeos a través de una red de 3.500 tiendas. Su implantación en Galicia se produce en 1986, año en que la sociedad española "Fadesa", que ya contaba con establecimientos en Galicia, se integra en el grupo "Expert". Por su parte, la "Cadena Master", de origen español pero ahora integrada en el grupo multinacional europeo "EDA", controlado por la firma italiana "Gre", la holandesa "Amco", la alemana "Ruefach" y la

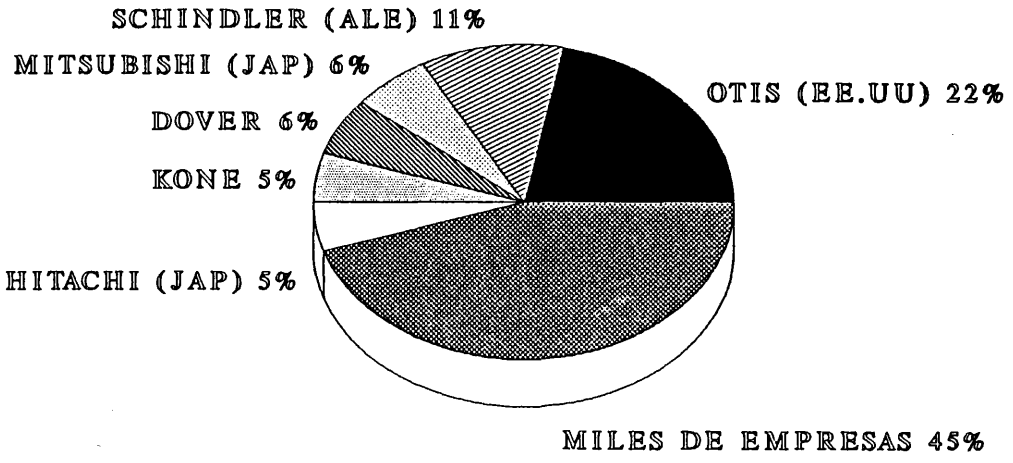
empresa española "Gestesa", cuenta también con una tupida red de establecimientos extendidos por las cuatro provincias. Así, en 1991 disponía de 28 establecimientos en La Coruña, 5 en Orense, 10 en Lugo y 22 en toda la provincia de Pontevedra. La "Cadena Master", que inicia sus actividades en Galicia en 1987, acapara el 25% del mercado gallego en la comercialización de electrodomésticos. Por último, la cadena de "Electrodomésticos Kapy", que cuenta con 4 tiendas concertadas en La Coruña y una en Lugo, así como con un almacen en el polígono de pocomaco, pertenece a la multinacional "Granada Group", con sede en Inglaterra.

Ya en el campo de los ascensores, destaca una empresa norteamericana que cuenta con una fuerte implantación comercial en Galicia. Se trata de la empresa "Zardoya Otis", propiedad de la compañía estadounidense "Otis Elevator". Esta empresa, dedicada a la fabricación y comercialización de ascensores en España, opera actualmente en 163 paises y obtiene en Galicia el 6,2% de su volumen de negocio en España. Su red comercial y de servicios se compone en Galicia de 2 delegaciones de zona ubicadas en Coruña y Vigo y de un total de 18 puntos de servicios: uno en Orense, cinco en Lugo, seis en Vigo y seis en La Coruña (ver mapa 27). Con una cuota aproximada del 22% del mercado mundial de ascensores, con cerca de 50.000 empleados, 29 fábricas en 18 paises y unos 635.000 ascensores en mantenimiento, "Otis" es hoy la mayor empresa de elevadores del mundo seguida de "Shindler", "Mitsbishi" y "Dover" (Economía Gallega, diciembre de 1988, P. 30-31). "Zardoya" que inició su actividad en 1919, se fusionó con "Otis" en 1972, dando origen

M. 27. RED COMERCIAL Y DE SERVICIOS DE ZARDOYA OTIS EN GALICIA.
(año 1991)

Fuente: La Voz de Galicia, 19-03-1991, p. 51

MERCADO MUNDIAL DE ASCENSORES Y ESCALERAS MOVILES EN 1987



FUENTE: Drexel Burnham Lambert, enero de 1987.
En Economía Gallega, diciembre de 1988, P. 30

C.106. COMERCIALIZACION DE APARATOS ELECTRICOS Y MECANICOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
ABB METRON, S.A	BAR	C	ASEA BROWN BOVERI	SUIZA	100	1	19	850
ABB MOTORES, S.A	MAD	V	ASEA BROWN BOVERI	SUIZA	100	1	11	560
AEG IBERICA DE ELECT.	BAR	C	AEG AKTIENGESELLSCHAFT	ALEMANIA	100	2	23	2100
ALFA GALICIA, S.A	PON	V	ALFA LAVAL A.B.	SUECIA	100	1	23	640
ASCENSORES CENIT, S.A	GUI	V	THYSSEN MAN AUTZUGE	ALEMANIA	100	2	32	450
ASWELD S.A	MAD	C	ASWELD	SUECIA	100	1	9	210
BALAY S.A	ZAR	C	SIEMENS GROUP.	ALEMANIA	100	2	26	1340
BRAUN ESPAÑOLA, S.A	BAR	C	BRAUN AG.	ALEMANIA	100	2	18	1200
CASA ELECTRICA CES, SA	COR	C	FAMILIAR	VENEZUEL	100	7	10	120
CEDERVAL ESPAÑA, S.A	PON	V	CEDERVAL	SUECIA	50	1	8	180
CEDOSA	MAD	C	THOMSON G.P.	FRANCIA	100	1	9	356
CIA.DE CONTADORES, S.A	MAD	C	SCHLUMBERGER INDUST.	ALEMANIA	100	2	18	570
CONST.NAC.MAQUI.ELECT.	MAD	C	ARBOBYL	PANAMA	100	1	40	1217
CORBERO, S.A	BAR	C	ELECTROLUX HOLDING	SUECIA	70	2	44	1040
COULTER CIENTIFICA, SA	MAD	C	COULTER ELECTRONIC	U.S.A.	100	1	11	1600
ELECTROFIL VIGO, S.A	PON	V	INFISA	SUIZA	24	1	42	180
ELECTROLUX, S.A	MAD	C	ELECTROLUX HOLDING	SUECIA	100	2	34	3760
ELKRON SEGURIDAD, S.A	MAD	C	ELKRON INTERNATIONAL	ITALIA	51	1	21	310
FICHET SAE	BAR	C	FICHET BOUCHE	FRANCIA	90	2	46	1120
GENERAL ELECTRIC CGR E	MAD	V	GENERAL ELECTRIC CGR	U.S.A.	100	2	26	1250
GIESA SCHINDLER S.A	ZAR	V	SCHINDLER HOLDING	ALEMANIA	95	2	72	879
GORMARK S.A	BAR	C	GORMARK	ALEMANIA	100	1	14	560
GTE SYLVANIA, S.A	MAD	C	GTE INTERNATIONAL INC.	U.S.A.	100	1	5	400
GUERIN, S.A	BAR	C	PIRELLI S.P.A	ITALIA	100	1	13	800
HAZEMEYER ESPAÑA, S.A	BAR	V	HOLEC INTERNATIONAL BV	HOLANDA	45	1	18	480
IBERCONTA, S.A	MAD	C	ASEA BROWN BOVERI	SUIZA	100	1	16	420
KLOCKNER MOELLER S.A	MAD	C	KLOCNER MOELLER Y OTR.	ALEMANIA	100	2	12	950
LEGRAND ESPAÑOLA, S.A	MAD	C	LEGRAND	FRANCIA	70	1	24	650
MECALUX, S.A	BAR	C	STEELCASE STRAFOR	U.S.A.	100	1	13	1019
MEDEX, S.A	VIT	V	FELTEN GUILLEAUME	FRANCIA	100	1	23	320
MERLIN GERIN GARDY S.A	BAR	C	SCHNEIDER GROUPE	FRANCIA	100	2	25	1200
MIELE, S.A	MAD	S	IMANTO A.G.	SUIZA	100	1	6	425
POLAR IBERICA DEL FRIO	PON	V	SABROE	DINAMARC	100	1	20	150
P.FRIGORIFICOS E.LIFES	BAR	V	STAL REFRIGERATION AB	SUECIA	100	1	5	300
SAENGER S.A	BAR	C	GK.TECN.Y PENNSILVANIA	U.S.A.	26	1	6	150
SANDVIK ESPAÑOLA S.A	MAD	V	SANDVIK AB.	SUECIA	100	1	19	360
SIEMENS S.A	MAD	V	SIEMENS AG.	ALEMANIA	100	2	50	2500
SINGER S.A	MAD	C	SINGER	U.S.A.	100	2	14	1002
TEKA INDUSTRIAL S.L	SAN	C	VARIOS SOCIOS	SUIZ/ALE	100	2	29	987
THYSSEN BOETTICHER	MAD	V	THYSSEN MAN AUTZUGE	ALEMANIA	100	2	72	650
VARTA BATERIAS S.A	MAD	C	VARTA AG.	ALEMANIA	100	2	24	1136
VIFECO GALICIA, S.A	COR	C	FAMILIAR	U.S.A	100	1	17	90
VORWEK ESPAÑA, S.A	MAD	V	VORWERK INTERNATIONAL	SUIZA	100	1	5	-
WEIDMULLER S.A	BAR	P	WEIDMULLER GMB	ALEMANIA	100	1	8	210
ZANUSSI INDUSTRIAL S.A	MAD	C	ELECTROLUX HOLDING	SUECIA	100	2	11	1123
ZARDOYA OTIS, S.A	MAD	C	OTIS ELEVATOR COMPANY	U.S.A.	51	7	216	1847

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

a la empresa más importante de España en su sector. Sus fábricas se encuentran en San Sebastián, Madrid y Munguía (Vizcaya).

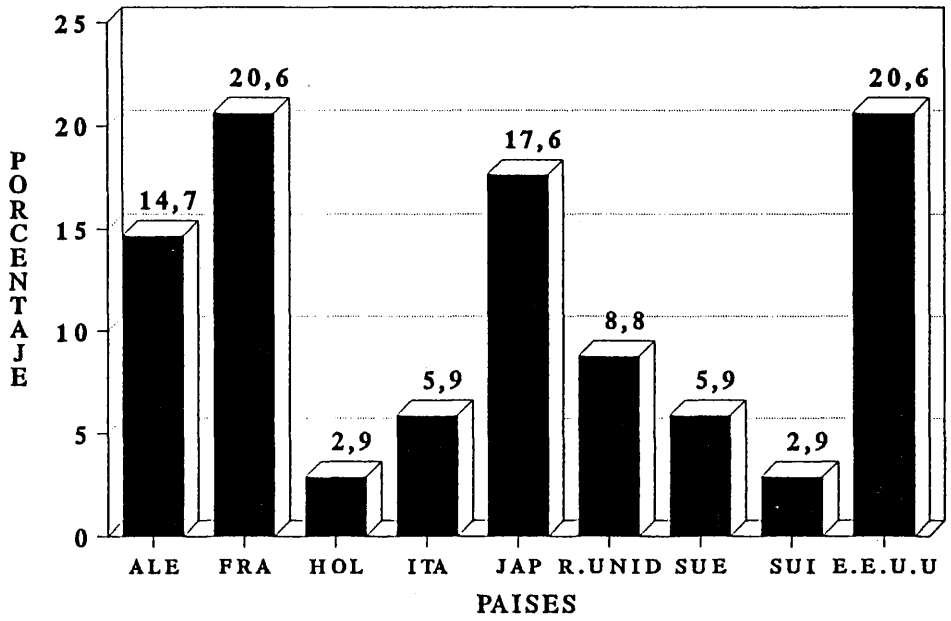
"Schneider" es otro importante grupo, en este caso francés, implantado en Galicia. Su actividad comercial en nuestra Comunidad Autónoma se canaliza a través de dos delegaciones que su filial "Merlin Gerin" tiene en Coruña y Vigo. El grupo "Merlin Gerin" está compuesto en España por tres sociedades "Merlin Gerin", "Manufacturas Eléctricas" y "Mesa Gatica". Otras sociedades participadas mayoritariamente por la multinacional francesa con presencia en España son "Himel" y "France Transfo".

3.4. APARATOS ELECTRONICOS E INFORMATICOS

Es éste uno de los sectores más controlados por empresas vinculadas al capital extranjero. Su presencia en Galicia se lleva a cabo bien mediante la instalación de delegaciones propias, lo que supone la realización de una pequeña inversión destinada al acondicionamiento del local comercial, o a través de la firma de pequeños contratos de distribución con empresas gallegas. Este último procedimiento es menos frecuente a tenor de las empresas analizadas que prefieren el contacto directo con sus propios clientes y usuarios.

De un total de 53 empresas censadas, vinculadas a inversores extranjeros, dedicadas a la producción y distribución de aparatos electrónicos e informáticos, resulta que más del 62%

G.102. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE APAR. ELECTRONICOS E INFORMATICOS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

de las mismas cuenta con delegaciones comerciales propias establecidas en Galicia, mientras que aquellas que solo operan mediante concesionarios o distribuidores única y exclusivamente representan el 37,7% del total estudiado. De esta forma, pese al gran número de agentes y concesionarios que toda firma dispone, la parte fundamental de las ventas, especialmente las llevadas a cabo por las grandes compañías, se realizan a través de los canales internos y de las secciones comerciales de las propias compañías extranjeras establecidas en Galicia. En este sentido la identificación con el fabricante representa una garantía de fiabilidad para los grandes clientes, que buscan garantías y un servicio técnico adecuado. Estas cualidades y condiciones, en muchas ocasiones no se encuentran en los agentes y distribuidores autorizados. Por ello, las empresas de este sector tienen especial interés en acercarse personalmente al cliente con la finalidad de proporcionarle un mejor servicio y garantía al cliente. El papel de la delegación comercial adquiere, pues, una tremenda importancia como catalizador del mercado y encargado de elegir y coordinar adecuadamente la red de distribuidores y agentes comerciales que tienen a su cargo.

En relación con las empresas que cuentan con delegaciones propias en Galicia y que consecuentemente han realizado inversiones directas en nuestra Comunidad, resulta que de Estados Unidos, Japón y Francia procede casi el 60% de la inversión realizada, con lo que se han instalado comercialmente en Galicia 7 compañías de capital norteamericano, 7 francesas y 6 con capital japonés. El resto de la inversión realizada procede de países europeos, sobre todo de Alemania y Reino

Unido de donde procede el 24 por ciento. Predominan, no obstante, las compañías con capital europeo en el 62% de las empresas estudiadas que cuentan con delegaciones propias en Galicia.

En su conjunto, este tipo de empresas disponen de una red de 72 establecimientos comerciales propios distribuidos por las cuatro provincias, proporcionando empleo directo a través de sus delegaciones a 732 trabajadores pero facturando más de 75.200 millones de pesetas en 1990. Como nota característica señalar que la dirección regional de estas empresas tienden a ubicarse fundamentalmente en La Coruña, principal centro directivo preferido por las empresas multinacionales que operan en Galicia.

Entre las obras más importantes llevadas a cabo en Galicia por estas empresas debemos mencionar el contrato firmado por "Fujitsu España" con varias entidades gallegas para la instalación de nuevas oficinas automáticas, en las que los usuarios pueden hacer todo tipo de operaciones tanto mediante tarjetas de pago o de crédito como a través de las libretas de su cuenta corriente o de ahorro. "Fujitsu España", filial de la japonesa "Fujitsu Limited", se crea en España en 1973 en colaboración con "Telefónica". La empresa japonesa ha fortalecido su presencia en España mediante la instalación de una factoría de producción ubicada en Málaga y de un centro de investigación y desarrollo que se encuentra en Barcelona. En la fábrica malagueña, la firma produce los nuevos cajeros automáticos de pago que cubren los servicios en muchas

entidades financieras. Su expansión en el tejido industrial de las telecomunicaciones se produce en 1975, en ese año fundó, en colaboración con el "INI", "Telefónica" y varias entidades financieras la empresa de servicios de comunicaciones e informática "Secoinsa". Ya en 1991 se consolida definitivamente en España con la incorporación al grupo "Fujitsu" de la estructura española de "Nokia Data" e "I.C.L.".

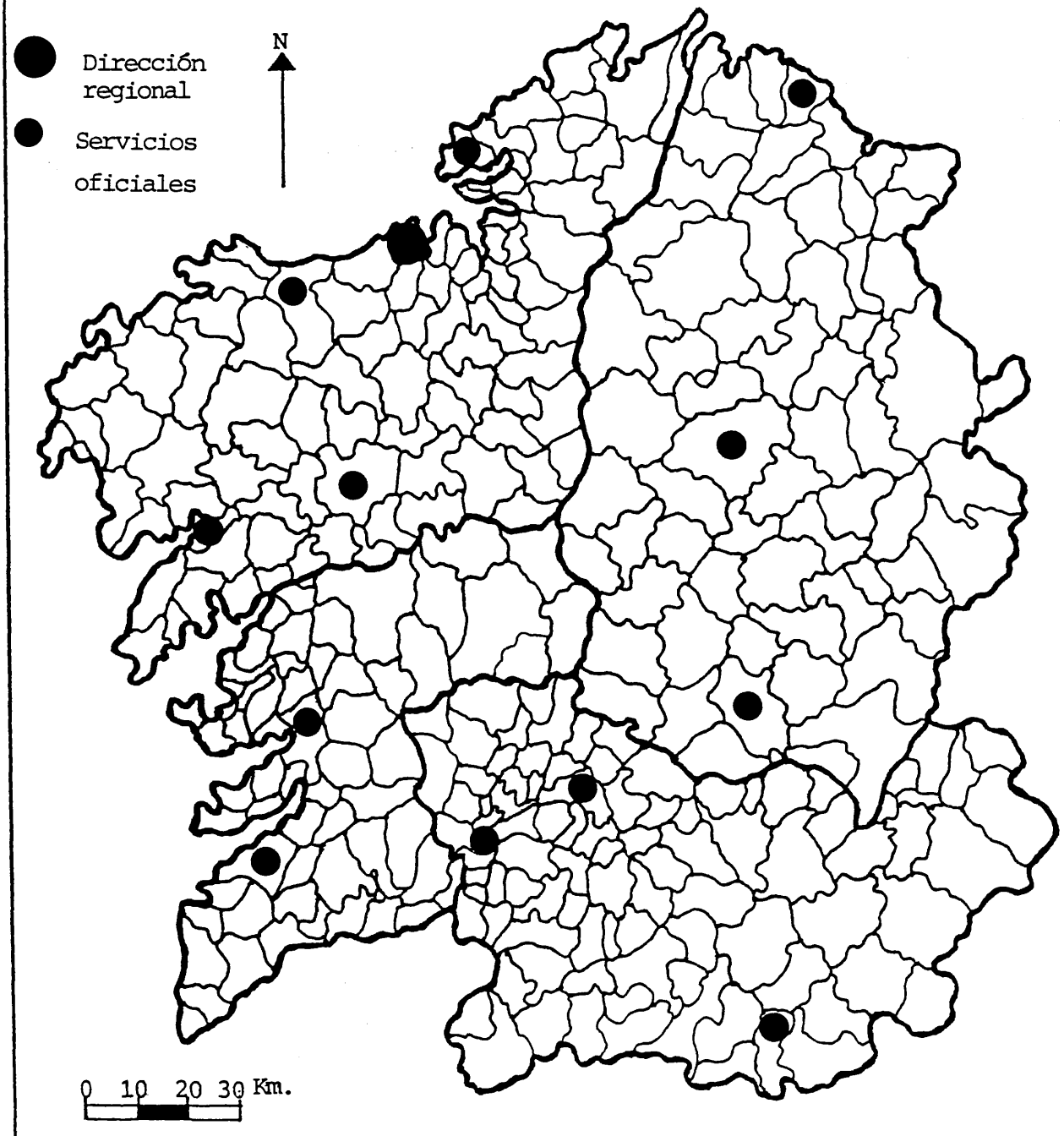
Los japoneses cuentas además en Galicia con otras tres importantes compañías ("Sony", "Sanyo" y "Cannon"), que desarrollan una gran actividad en la venta de aparatos electrónicos e informáticos. "Sony" se establece comercialmente en Galicia en 1982, montando sus instalaciones en La Coruña, ciudad en la que tiene establecida la dirección regional correspondiente al área noroeste. Esta empresa japonesa ejerce un importante liderazgo en la electrónica de consumo, a través de una red comercial compuesta en Galicia por 150 distribuidores oficiales: 60 en La Coruña, 22 en Lugo, 23 en Orense y 45 en Pontevedra. Según declaraciones del responsable de la delegación gallega La cuota del mercado en Galicia se sitúa por encima del promedio nacional, alcanzando el 56% del mercado de cámaras, el 22% del de televisiones, cerca del 40% correspondiente a aparatos de alta fidelidad, el 20% en vídeo, un 30% en aparatos de baja frecuencia y el 24% del mercado de cintas de audio y vídeo (La Voz de Galicia, 17-2-1992, P. 59). "Sony Corporation", cuenta en Europa con 9 plantas de producción, dos de ellas en España ubicadas en Parets del Vallés y Viladecavalls (ambas en Cataluña). En sus deseos de expansión mundial, "Sony" ha dividido el planeta en cuatro

grandes regiones independientes y ha gastado mas 5.600 millones de dólares en comprar numerosas compañías en todo el mundo. Así recientemente, se ha hecho con el control de la "CBS Records", la mayor compañía discográfica del mundo, adquiriendo además la productora cinematográfica "Columbia Pictures Entertainment" y los estudios cinematográficos de Hollywood (Echenique, J. 1991b, p. 30-33).

Por su lado "Sanyo", dispone de una dirección regional ubicada también en La Coruña, ciudad desde la cual coordina una red de 12 servicios oficiales distribuidos por los principales centros urbanos de Galicia. "Sanyo España" se constituye en 1985 con la fusión de "Aznárez Industrial Navarra" y "Electrónica Industrial Aznárez". La compañía japonesa adquirió en un principio, el 50% del capital para hacerse más tarde, en 1988, con la totalidad del capital social. La multinacional japonesa cuenta en Europa con dos factorías, una en España situada en Barcelona y otra en el Reino Unido.

"Cannon España", filial de la multinacional electrónica japonesa del mismo nombre, está también presente en Galicia, donde cuenta con cinco establecimientos comerciales ubicados en Coruña, Lugo, Orense, Vigo y Santiago de Compostela. Según Fomento de la Producción, la multinacional nipona es lìder en España en la venta de máquinas fotográficas, fax y copiadoras, ocupando el segundo lugar en máquinas de escribir y la tercera posición en cámaras de vídeo. La actividad que esta compañía desarrolla en España es meramente comercial al carecer de centros productivos.

M.28. RED COMERCIAL DE "SANYO" EN GALICIA (AÑO 1991). LOCALIZACION DE LA DIRECCION REGIONAL Y DISTRIBUCION DE SERVICIOS OFICIALES.



Fuente: La Voz de Galicia, 21-07-1991, p. 53 y elaboración propia.

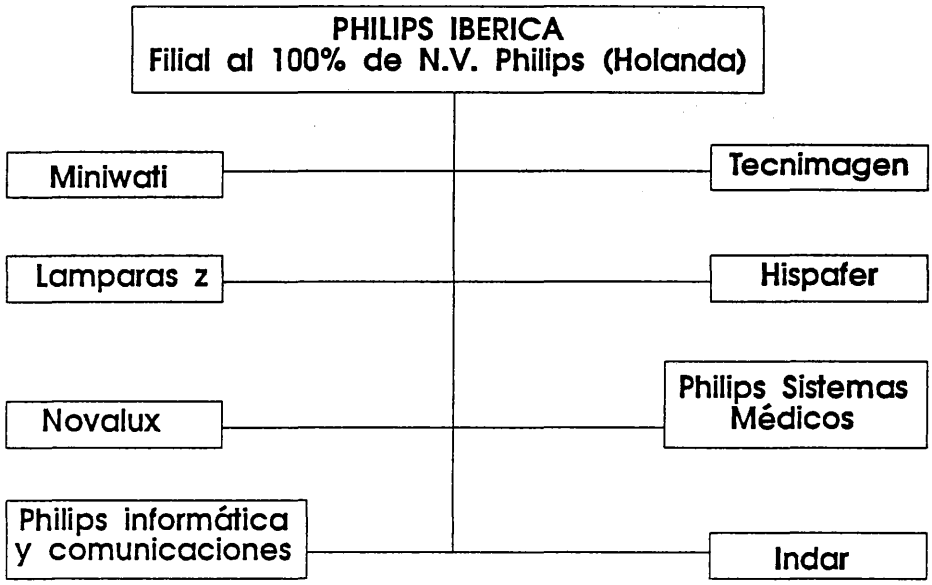
Entre las firmas norteamericanas con mayor peso específico en Galicia debemos de mencionar la presencia de la multinacional "IBM World Trade Corporation". Este gigante norteamericano de la informática, líder mundial de su sector, cuenta en Galicia con delegaciones y oficinas propias en Coruña, Vigo, Lugo, Orense y Ferrol. A través de esta red comercial propia la compañía norteamericana ejerce un liderazgo absoluto en Galicia, donde cuenta con concesionarios de gran fiabilidad y de reconocido prestigio (El Corte Inglés, Gef y Dinsa), con capacidad para la venta, instalación y mantenimiento de aparatos. La parte fundamental de las ventas se realizan a través de las secciones comerciales propias que su filial "IBM España" tiene en Galicia. De esta manera se pretende proporcionar al cliente una mayor garantía y fiabilidad superior a la que pueden ofrecer sus concesionarios y distribuidores oficiales. "IBM" tiene en Galicia como principales clientes a buena parte de las mayores empresas industriales gallegas. Destacan sobre todo "Astano", "Bazán", "Citroen", "Fimsa", algunas cajas de ahorros y al propio "Banco Pastor" entre otros (La Voz de Galicia, 20-3-1991, p. 51). La multinacional norteamericana, que se introduce en España en 1941, contaba en 1990 con más de 383.200 empleados en todo el mundo, de los cuales 4.759 trabajadores trabajan en España, donde cuenta con una factoría de producción situada en Madrid.

Otra compañía informática con capital norteamericano que opera en nuestro país es "Unisys España", filial de la multinacional estadounidense "Unisys Corporation". Esta

multinacional inicia sus actividades en España en 1987, instalando posteriormente a finales de 1989 una delegación comercial en Galicia. La citada multinacional norteamericana se ha convertido en el segundo grupo informático del mundo, proporcionando empleo a más de 70.000 personas en los cuatro continentes. De ellas, algo más de 700 trabajan en España, en su gran mayoría en la factoría de producción ubicada en Sant Joan D'Esp (Barcelona), puesta en funcionamiento en 1988. Su actividad en Galicia tiende a incrementarse a medida que transcurren los años, apreciándose una progresiva introducción en el mercado gallego, especialmente en los ámbitos de la Administración Autonómica y en el campo de la investigación universitaria. Así recientemente, a principios de 1992, la compañía norteamericana ha conseguido adjudicarse un importante contrato superior a los 1.000 millones de pesetas destinado a la informatización de los servicios administrativos de la Xunta de Galicia.

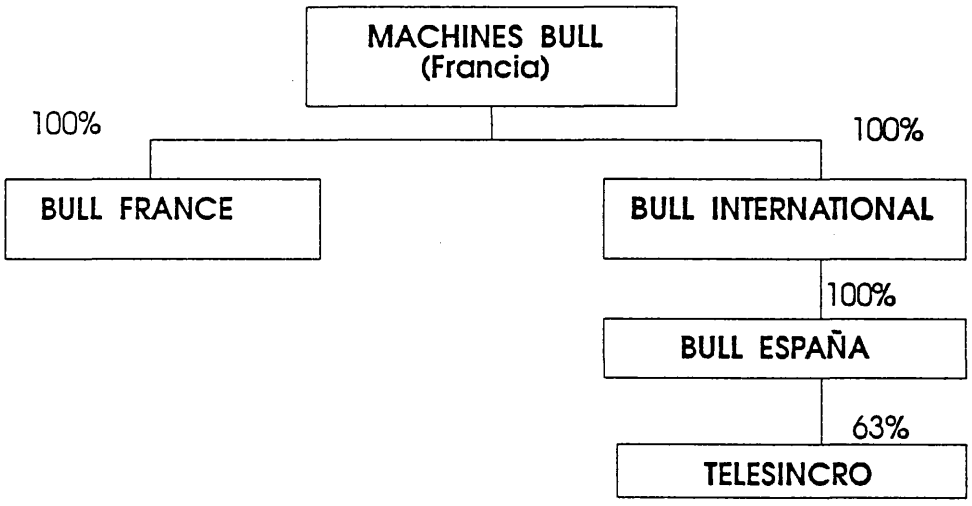
Mientras tanto, la multinalcional holandesa "N.V. Philips" opera también en Galicia a través de una delegación comercial de su filial "Philips Informática y Comunicaciones", situada en La Coruña, desde donde dirige y coordina una nutrida red de concesionarios y distribuidores oficiales distribuidos por las ciudades y núcleos urbanos más importantes de Galicia. Su actividad en esta Comunidad Autónoma se dirige especialmente a la banca, Administración pública, hostelería y a las grandes compañías de servicios, con dedicación prioritaria a los sistemas de tratamiento electrónico de textos e imágenes. "Philips", es una de las compañías de su sector con mayores

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO PHILIPS EN ESPAÑA EN 1990



FUENTE: La Voz de Galicia, 03-07-1991, P. 51

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO BULL



FUENTE: La Voz de Galicia, 19-04-1991, P. 51

cuotas de mercado en Galicia, a tenor del volumen de negocio que anualmente registra en nuestra Comunidad. La multinacional holandesa, a través de su filial española, participa en el control de 8 empresas industriales con centros productivos en nuestro país. A mediados de 1990, "Philips", tenía 300.000 empleados y 400 fábricas en todo el mundo (Echenique, J. 1991a, pp. 24-27).

El grupo "Bull", participado en un 93% por el propio Estado francés, mientras que el 7% restante está en manos de la multinacional japonesa "Nec", ha situado en España su grupo internacional de desarrollo de sistemas para la banca. El primer paquete informático creado en España para las instituciones de crédito. El sistema de "Bull", fue implantado en el "Banco Pastor", "Caixa Ourense" (dos de los principales clientes gallegos) y el "Banco Herrero". La delegación gallega de esta multinacional francesa, ubicada en la Coruña, centra también una parte muy importante de sus ventas en la dotación de sistemas a organismos de las Administraciónes Públicas. "Bull" se adjudicó en 1990 el concurso de la Diputación coruñesa para informatizar 50 municipios coruñeses, con una inversión superior a los 400 millones de pesetas. Otros grandes contratos se han firmado con la Consellería de Agricultura, "Motores Deutz MWM", Hacienda, Guardia Civil y con la propia "Caja Postal" (La Voz de Galicia, 19-04-1991, p. 51).

La italiana "Olivetti", que opera en Galicia a través de sus dos filiales "Hispano Olivetti Office" y "Olivetti Sistems Networks España", ambas con delegaciones comerciales en Coruña

y Vigo, y distribuidores oficiales en las principales ciudades gallegas, tiene firmados varios contratos de abastecimiento de material de oficina con la Universidad de Santiago de Compostela. La compañía italiana tiene su mejor mercado exterior en España, donde se ha convertido en uno de los principales suministradores de la Administración y del sistema financiero gallego, con preponderancia absoluta en el área particular de las impresoras donde controla un 25% del mercado (La Voz de Galicia, 24-05-1991, p. 63).

La multinacional norteamericana "NCR", con sucursales en Coruña y Vigo, fue en 1990 la segunda mayor suministradora de material informático a los bancos y cajas de ahorro, con casi un 20% de su mercado, de acuerdo con un estudio de Marcon Data, publicado en "Actualidad Económica". Según ese estudio, la preponderancia de la multinacional estadounidense es absoluta en un segmento específico, concretamente en el de los cajeros automáticos: el 55% del parque español de estos sistemas de autoservicio financiero han sido suministrados por la citada compañía norteamericana (La Voz de Galicia, 27-05-1991, p. 53). Buena parte de los cajeros automáticos existentes en Galicia proceden de esta firma de capital americano que opera en nuestro país a través de su filial "NCR España".

Por último, debemos mencionar la penetración considerable en el mercado gallego llevada a cabo por la multinacional alemana "Nixdorf Computer", ahora pertenecinete al grupo "Siemens", convertido en el primer grupo informático de Europa (Echenique, J. 1990, p. 24-35). La firma germana, que abrió en 1987 una

C.107. COMERCIALIZACION DE APARATOS ELECTRÓNICOS E INFORMÁTICOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA 1990

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
ALCATEL ALSTHOM S.A	MAD	C	ALCATEL/ALSTHOM	FRAN/HOL	100	2	46	4000
APPLE CENTRE GALICIA	PON	V	APPLE COMPUTER	U.S.A.	MAY	2	10	540
BULL ESPAÑA, S.A	MAD	C	BULL GROUPE	FRANCIA	100	3	22	1200
CANON ESPAÑA, S.A	MAD	C	CANON	JAPON	100	6	121	1400
CHUBB PARSI, S.A	MAD	C	RACAL ELECTRONICS	R.UNIDO	100	1	21	360
DIGITAL EQUIPMENT SA	MAD	C	DIGITAL EQUIPMENT	U.S.A.	100	3	14	1033
ERICSSON INFORMAT.SIST	MAD	C	ERICSSON	SUECIA	100	2	13	5500
FUJITSU ESPAÑA, S.A	MAD	C	FUJITSU INC.	JAPON	60	2	34	2300
GRUNDIG S.A	BAR	C	GRUNDIG	ALEMANIA	100	2	16	1127
HISPANO OLIVETI S.A	BAR	S	OLIVETTI IND.	ITALIA	100	2	48	2200
HISPANO RADIO MARITIMA	MAD	V	RACAL ELECTRONICS	R.UNIDO	100	7	21	1200
HONEYWELL BULL S.A	MAD	C	BULL GROUPE	FRANCIA	100	3	11	860
ICL ESPAÑA I.COMPUTER	MAD	V	INTERNATIONAL COMPUTER	FRANCIA	100	1	9	987
IND.D.TELECOMUNICACION	MAD	C	ERICSSON	SUECIA	100	2	18	1400
I.B.M. ESPAÑA, S.A	MAD	C	I.B.M. WORLD TRADE COP	U.S.A.	100	5	100	19693
I.T.T. NOKIA DATA S.A	MAD	C	I.T.T.	U.S.A.	100	2	13	1248
MANNESMANN KIENZLE S.A	MAD	V	MANNESMANN	ALEMANIA	100	1	13	400
NATIONAL PANASONIC ESP	BAR	V	MATSUSHITA ELECTRIC IN	JAPON	100	2	12	1600
NCR ESPAÑA, S.A	MAD	C	N.C.R. CORPORATION	U.S.A.	100	2	16	1900
NIXDORF COMPUTER S.A	MAD	C	SIEMENS GROUP	ALEMANIA	100	4	21	1400
NOKIA CONSUMER ELECT.	MAD	C	I.T.T.	U.S.A.	100	1	13	946
OLIV.SYSTEMS NETWORKS	MAD	C	OLIVETTI HOLDING	ITALIA	100	1	27	1010
PHILIPS INFOR.Y COMUN.	BAR	C	PHLIPS	HOLANDA	100	1	30	7800
RANK XEROX ESPAÑOLA	MAD	C	RANK XEROX LIMITED	R.UNIDO	100	2	65	4130
SANYO ESPAÑA, S.A	NAV	C	SANYO	JAPON	100	1	31	2200
SERESCO GALICIA, S.A	COR	C	GENERAL DE SERV.INFORM	FRANCIA	MAY	2	26	525
SIKA S.A	MAD	V	SIKA CHEMIC	SUIZA	96	1	9	450
SOFTWARE DE GALICIA SA	PON	V	SOFTOWARE AG.	ALEMANIA	MAY	1	13	212
SONY ESPAÑA, S.A	BAR	C	SONY CORPORATION	JAPON	100	1	20	2500
TELEFUNKEN S.A	MAD	C	THOMSON C.S.F	FRANCIA	100	2	12	460
TELENORMA (G.BOSCH)	MAD	C	ROBERT BOSCH	ALEMANIA	100	1	16	5500
THOMSON COMP.HECTRON	BAR	C	THOMSON C.S.F	FRANCIA	100	2	12	1230
TOSHIBA BATTERY S.A	MAD	V	TOSHIBA	JAPON	100	1	21	1200
UNISYS ESPAÑA, S.A	MAD	C	UNISYS CORP.	U.S.A	100	1	14	1900

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

C.108. COMERCIALIZACIÓN DE APARATOS INFORMÁTICOS Y ELECTRÓNICOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS QUE OPERAN EN GALICIA ÚNICAMENTE A TRAVES DE CONCESIONARIOS Y DISTRIBUIDORES (1990)

EMPRESA	DSO	INVERSOR	PAIS	CONTROL	NCDA	FACTURAC
AMSTRAD ESPAÑA, S.A	MAD	AMSTRAD PCL	R.UNIDO	100	6	1120
ARC ESPAÑA, S.A	MAD	AMERICAN RESEARCH COR.	U.S.A.	100	4	460
CASIO	MAD	CASIO	JAPON	100	1	940
COMPAQ COMPUTER S.A	MAD	COMPAQ COMPUTER	U.S.A.	100	4	890
COMPUTERLAND DE ESPAÑA	MAD	COMPUTERLAND EUROPE	U.S.A	100	2	530
CONMODORE	MAD	CONMODORE INF.	U.S.A	100	4	960
DATA GENERAL S.A	MAD	DATA GENERAL CORP.	U.S.A	100	5	630
EPSON STI S.A	BAR	SEIKO EPSON	JAPON	100	4	1060
FACIT S.A	MAD	FACIT AB	SUECIA	90	4	530
HEWLETT PACKARD ESPAÑA	MAD	HEWLETT PACKARD	U.S.A	100	4	2500
MICROSOFT IBERICA S.A	MAD	MICROSOFT CORP.	U.S.A.	100	2	1050
MITA ESPAÑA S.A	MAD	MITA CORPORATION	JAPON	100	2	874
NASHUA ESPAÑA S.A	BAR	NASHUA CORP.	JAPON	100	2	860
NEC ESPAÑA S.A	MAD	NEC CORP.	JAPON	100	4	925
SOFTWARE AG ESPAÑA S.A	MAD	SOFWARE AG.	ALEMANIA	100	4	575
TANDEM COMPUTERS IBER.	MAD	TANDEN COMPUTERS INC.	U.S.A.	100	6	640
TANDON COMPUTER BV. SA	MAD	TANDON COMPUTER	U.S.A.	100	15	1090
TEXAS INTRUMENTS ESP.	MAD	TEXAS INTRUMENTS INC.	U.S.A	100	4	578
TULIP COMPUTERS ESPAÑA	MAD	TULIP COMPUTERS	HOLANDA	100	6	790
WANG ESPAÑA, S.A	MAD	WANG LABORATOIRES	FRANCIA	90	4	620

DSO: domicilio social. NCDA: concesionarios y distribuidores.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

delegación en la Coruña, cuenta actualmente con delegaciones propias en las cuatro provincias gallegas. Sus principales clientes en la Comunidad gallega son las PYMES y las instituciones locales, con una fuerte implantación en el sector bancario, especialmente en el "Banco Pastor", "Caixa Ourense", "Banco de Galicia" y en el "Banco Atlántico".

Además del grupo de empresas informáticas y electrónicas que operan en Galicia a través de sus propias delegaciones, también debemos de mencionar a un importante conjunto de otras que no teniendo una presencia física (delegación o establecimiento comercial propio en nuestra Comunidad), operan en Galicia exclusivamente por medio de concesionarios, distribuidores y agentes oficiales autorizados. Esta es la forma de penetración comercial seguida por un total de 20 empresas informáticas vinculadas a inversores extranjeros. Entre ellas predominan las participadas por el capital norteamericano (10) y japonés (5). Esto supone un 75% del total de empresas de esta naturaleza contabilizadas en nuestro estudio. El resto, como se puede ver en el cuadro 108, se reparten entre distintos países europeos. A través de sus 87 concesionarios, distribuidores y agentes oficiales, este conjunto de empresas informáticas facturan anualmente en Galicia alrededor de 17.600 millones de pesetas, cifra correspondiente al año 1990.

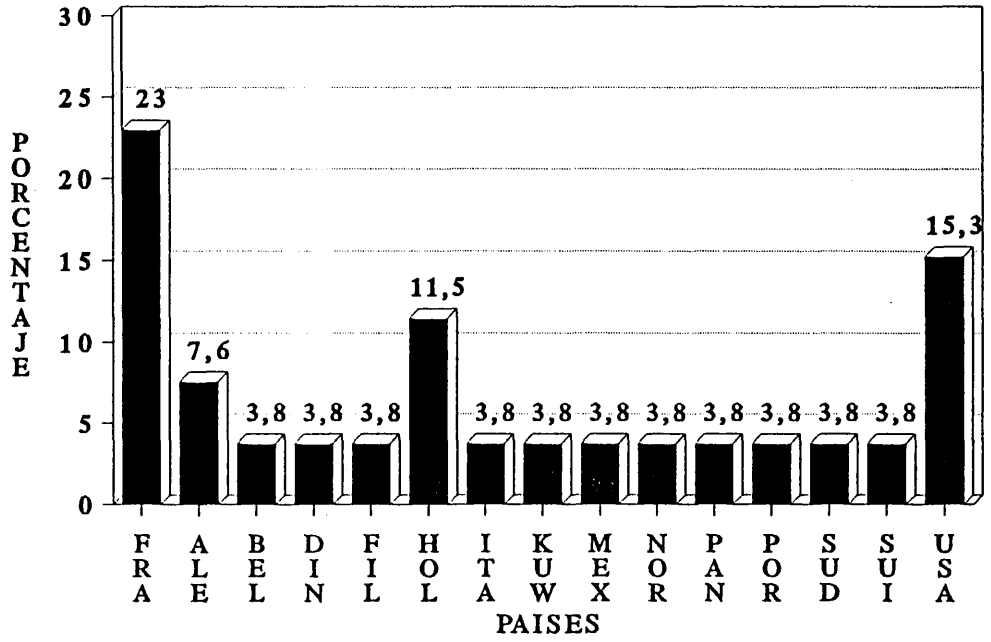
3.5.PRODUCTOS ALIMENTICIOS

La penetración de los inversores extranjeros en la industria alimentaria española y gallega en particular, como bien hemos tenido ocasión de comprobar, ha ido aumentando considerablemente en los últimos años (Tizón, A. 1989, p. 3). De igual modo, la penetracion se consolida ya no solo en el ámbito industrial sino también en el comercial. Además de las 73 empresas vinculadas a inversores extranjeros con plantas industriales en Galicia dedicadas a la elaboración de productos alimenticios, operan también en nuestra Comunidad, aunque a nivel estrictamente comercial, un total de 26 empresas participadas por inversores y sociedades extranjeras. Estas 26 empresas disponen de almacenes y delegaciones comerciales en nuestra Comunidad, desarrollando una actividad meramente comercial y no productiva.

La forma de implantación comercial preferida por este tipo de empresas en el 89,6% de los casos estudiados, consiste en la instalación de delegaciones propias, mientras que aquellas que operan en Galicia únicamente a través de distribuidores oficiales supone un pequeño porcentaje del total inferior al 11% de las empresas censadas. Las delegaciones o la creación de unidades comerciales propias constituye una forma más segura y estable de penetración comercial.

En cuanto a la distribución de la inversión extranjera por países resulta que predominan las empresas participadas por el capital francés y norteamericano, al igual que sucedía en el

G.103. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN GALICIA DURANTE EL EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

ámbito industrial. De estos dos países procede casi el 40% de la inversión extranjera destinada básicamente a la creación de sucursales y establecimientos comerciales de sociedades dedicadas a la elaboración de productos alimenticios. El resto de la inversión aparece muy diversificada entre distintos países, sobre todo europeos tal y como se puede apreciar en la gráfica 103.

Las empresas que se recogen en el cuadro 109, utilizan, por tanto, sus delegaciones para efectuar una distribución mayorista de sus produtos siguiendo el sistema de autoventa. Las delegaciones y especialmente los almacenes de este tipo de empresas tienden a situarse en los polígonos industriales de las grandes áreas metropolitanas gallegas (Coruña y Vigo). Estos emplazamientos responden al carácter eminentemente urbano de los consumidores.

El sistema de venta que utilizan habitualmente tiende a conceder, por lo general, la máxima autonomía comercial a las delegaciones que también se encargan de organizar el reparto diario a los supermercados y tiendas. Sin embargo los ingresos obtenidos se integran finalmente en la facturación conjunta, y las estructuras administrativas de marketing y de gestión suelen estar jerarquizadas a partir de las sedes centrales situadas con frecuencia en Madrid y Barcelona.

Además de las empresas que operan en Galicia mediante sus propias delegaciones encontramos también algunas que lo hacen exclusivamente a través de distribuidores oficiales. Este es el

C.109. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
AVIDESA, S.A	VAL	C	K.I.O.	KUWAIT	15	2	23	1030
BIMBO, S.A	BAR	V	CAMPBELL TAGGART	U.S.A.	100	2	16	1250
CEDAL S.A	PON	P	BOON VAN D.BERG DIDIER	FRANCIA	50	1	12	400
CERVEZAS CRISTAL, S.L	PON	V	CERVEZAS CRISTAL	PORTUGAL	100	1	3	-
CORP.ALIMENTARIA IBER.	MAD	C	SOCIETE GENERAL DE B.	BELGICA	MIN	1	26	640
CPC ESPAÑA, S.A	BAR	V	KNORR ZURICH ICPC E.	SUIZ/USA	100	2	23	1490
CUETARA, S.A	MAD	S	FAMILIAR	MEXICO	MAY	1	16	890
DANONE S.A	BAR	C	B.S.N.	FRANCIA	35	2	66	3660
DIETISA, S.A	BAR	V	DIETETIQUE ET SANTE	FRANCIA	100	3	11	1233
DIST.P.CARNICOS DEL NW	COR	C	CONAGRA	U.S.A	100	1	21	250
EL AGUILA, S.A	MAD	C	HEINEKEN	HOLANDA	51	6	29	1800
FRIGO S.A	BAR	V	UNILEVER	HOLANDA	100	2	14	1000
GALLINA BLANCA, S.A	BAR	C	BORDEN	PANAMA	50	1	24	1064
GENERAL BISCUITS ESP.	BAR	C	B.S.N.	FRANCIA	100	1	14	1142
HELADOS MIKO, S.A	MAD	C	SAFRAL	FRANCIA	25	2	19	540
INDUSTRIAS COMMODITIES	COR	C	COMMODITIES	NORUEGA	100	1	14	1100
INDUSTRIAS REVILLA SA	SOR	C	UNILEVER	HOLANDA	100	1	12	1600
LA MENORQUINA S.A	BAR	C	BEATRICE COMPANIES INC	U.S.A.	100	1	18	379
LECHE PASCUAL S.A.	BAR	C	UNITED BRANDS	U.S.A.	31	2	34	1800
MILUPA, S.A	MAD	C	MILUPA AG.	ALEMANIA	100	1	8	850
OSCAR MAYER, S.A	VAL	C	GARVEY HOLDING	ALEMANIA	100	1	16	1150
P.MERCADOS INTERIORES	PON	V	IMPERIAL COLD STORAGE	SUDAFRIC	MIN	1	12	120
RIO PRODUCTOS ALIMENT.	VAL	S	BARILLA G.R. FILLE SPA	ITALIA	100	1	11	350
RIVOIDE Y CARRET ESP.	MAD	S	R.C.L	FRANCIA	100	1	6	220
SAN MIGUEL S.A	MAD	C	VARIOS SOCIOS	FILIPINA	30	4	46	1850
UNION CERVECERA, S.A	MAD	V	UNITED BREWERIES LTD.	DINAMARC	60	2	80	1200

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

C.110. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS QUE OPERAN EN GALICIA UNICAMENTE A TRAVES DE CONCESIONARIOS Y DISTRIBUIDORES OFICIALES EN 1990

EMPRESA	DSO	INVERSOR	PAIS	CONTROL	NCDA	EMPLEO	FACTURAC
FONT VELLA, S.A	BAR	B.S.N.	FRANCIA	100	1	21	623
MAHOU, S.A	MAD	KRONEMBOURG (B.S.B)	FRANCIA	33	4	27	1720
S.A DAMM	BAR	OETKER	ALEMANIA	19	4	24	1572

DSO: domicilio social. NCDA: distribuidores oficiales en Galicia.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

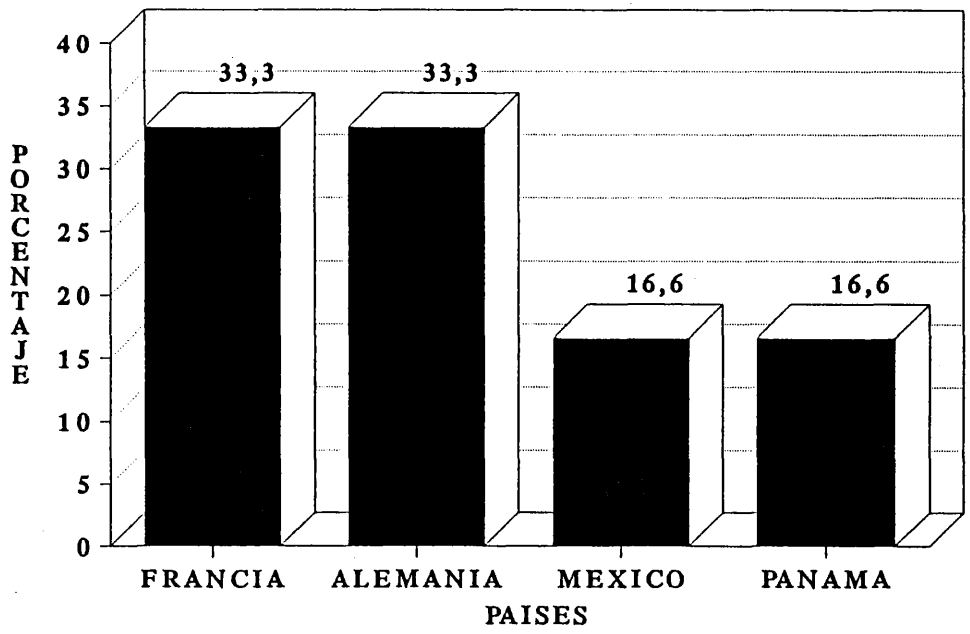
caso de "Font Vella" y de "Mahou", vinculadas al poderoso grupo francés "B.S.N.".

El mencionado grupo francés es actualmente el primer fabricante de botellas del mundo y la tercera empresa de alimentación después de "Nestlè" y "Unilever". El control de "Font Vella", "General Biscuits España", "Siro", "Ardilla", "La Familia", "Giralt", "Laporta" y "Vidriería Vilella" y sus participaciones en "Mahou", "Danone" y "Starlux" (Francesch Cabana. 1986, pp. 100-101), tienden a consolidar su presencia en el mercado español (Villarino, P. 1989, p. 30-37). A través de las delegaciones de "General Biscuits España" y de "Danone", el grupo "B.S.N." actúa comercialmente también en Galicia donde factura en su conjunto, bien sea a través de sus propias delegaciones o mediante la red de distribuidores oficiales, un total de 7.145 millones de pesetas en el ejercicio correspondiente al año 1990.

3.6. VEHICULOS PESADOS Y LIGEROS

La penetración comercial de las grandes compañías extranjeras relacionadas con la fabricación de vehículos tiene unas características muy peculiares que le diferencian sustancialmente de la estrategia seguida por las empresas de otros sectores económicos. En efecto, la estrategia de penetración comercial seguida por las multinacionales del automóvil en Galicia se basa mayoritariamente en el establecimiento de contratos de concesión, mediante los cuales la firma multinacional establece en Galicia una poderosa y

G.104. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE VEHICULOS PESADOS Y LIGEROS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

efectiva red de concesionarios y agentes comerciales encargados de distribuir y vender sus productos en Galicia. Esta modalidad de penetración sin inversión directa, sumamente barata y rentable economicamente para la firma multinacional, constituye la vía preferente de implantación comercial en el 83% de las empresas analizadas.

De un total de 30 empresas del sector del automóvil, participadas por el capital extranjero y que operan comercialmente en nuestra Comunidad Autónoma, tan solo tres multinacionales: "Volkswagen", "P.S.A." y "Renault", cuentan con algunas unidades comerciales propias en Galicia. En efecto, el grupo "Volkswagen", a través de "Seat", controla la mayoría del capital social de uno de sus principales concesionarios en La Coruña, "Marineda Motor". Esta empresa coruñesa se dedica a la venta y distribución de automóviles de la marca "Seat". Del mismo modo el grupo "P.S.A." es el actual propietario de la empresa "El Motor Nacional", con sede en Madrid y unidades comerciales en Galicia dedicadas a la venta de vehículos "Peugot" y "Renault". En Galicia cuenta con establecimientos en las cuatro provincias.

Más restringido es el ámbito de cobertura de la empresa "Entretenimiento de Automóviles de Pontevedra", filial de la multinacional francesa "Renault". La empresa viguesa es uno de los principales concesionarios que la transnacional gala tiene en la provincia de Pontevedra.

La preponderancia del capital francés y alemán resulta por

tanto evidente en las empresas con participación de capital extranjero en este sector. De estos dos países procede el 66,6% de la inversión directa destinada a la adquisición e instalación de comerciales del automóvil en Galicia. El resto de las empresas comerciales estudiadas, dedicadas a la venta de vehículos, están participadas por inversores procedentes de Hispanoamérica (México y Panamá), algo más del 33%, que en la mayoría de los casos resultan ser emigrantes gallegos residentes en México. Este es el caso del principal concesionario de la multinacional alemana "B.M.W." en Vigo, "Veimsa" cuyo propietario natural del municipio orensano de Avión, cuenta con diversos negocios hoteleros e inmobiliarios en el Distrito Federal de México.

Pero como señalábamos al principio de este apartado, la forma habitual de penetración comercial preferida por las grandes multinacionales del automóvil consiste en la búsqueda de concesionarios que asuman la responsabilidad de vender y distribuir los automóviles. Para ello, se establece un contrato - contrato de concesión o distribución - entre el concesionario y la casa representada. En el contrato, el concesionario de vehículos adquiere en firme la mercancía de la multinacional. En consecuencia, todos los riesgos de viaje, cobro y saneamiento de la entrega al cliente corren a cargo del concesionario. Por lo demás, a través de una serie de imposiciones o cargas en cuanto a precio, forma de cobro, servicio postventa, publicidad de la marca, etc. el concedente o la casa representada se asegura que la distribución se haga en las condiciones que más prestigien a sus productos.

Normalmente, cada concesionario del automóvil dispone de su propia red de agentes, para lo cual se realiza un contrato mercantil específico conocido como - contrato de agente - . En este tipo de contrato, a diferencia del anterior, las mercancías viajan y se entregan por cuenta y riesgo de la casa representada y ésta responde del saneamiento frente a la clientela y soporta el riesgo de impagos e insolvencias. En consecuencia, la responsabilidad y el riesgo es muy superior en el concesionario que en el agente.

Las treinta multinacionales del automóvil que operan actualmente en Galicia a través de una tupida red de 791 concesionarios oficiales proporcionan indirectamente empleo a 9.607 trabajadores que dependen directamente de las empresas concesionarias. Estas empresas desarrollan un trabajo auxiliar derivado de la implantación comercial de las multinacionales del automóvil en nuestra Comunidad.

Entre las firmas que cuentan con la mayor red de concesionarios en Galicia encontramos a la empresa de capital francés "Fasa Renault", que dispone de 113 puntos de venta y asistencia técnica en nuestra Comunidad.

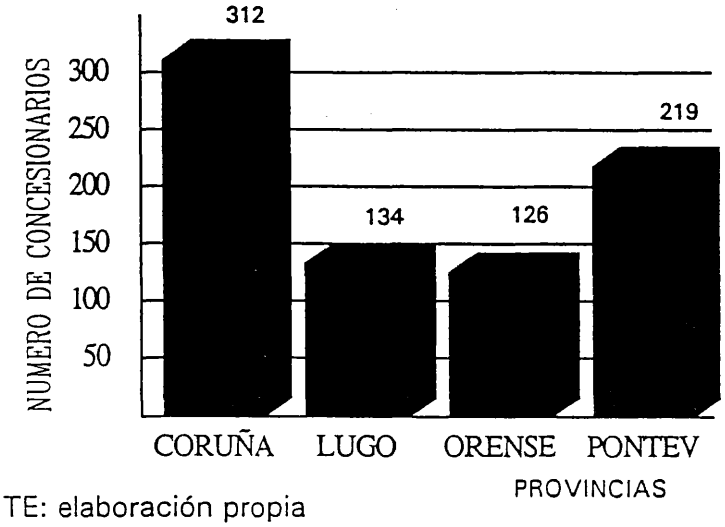
A nivel comercial, las firmas multinacionales del automóvil disponen de una tupida red de concesionarios cubriendo la práctica totalidad del territorio gallego. Algunas de ellas, como es el caso de la firma "Renault", está presente en casi todos los municipios gallegos, tal y como se puede comprobar en el mapa 28-A que adjuntamos. Considerando el conjunto de la red

C.113. RED DE CONCESIONARIOS EN GALICIA DE EMPRESAS MULTINACIONALES DEL AUTOMOVIL EN 1990. DITRIBUCIÓN POR PAISES DE ORIGEN

PAISES	EMPRESAS MULTINACIONALES		CONCESIONARIOS EN GALICIA		EMPLEO		FACTURACIÓN GALICIA	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	IMPORTE (millones)	%
FRANCIA	5	16,6	274	34,6	3479	36,2	41	30,2
ALEMANIA	4	13,3	123	15,5	1584	16,5	22474	16,5
ITALIA	6	20	99	12,5	1200	12,5	16475	12,1
REINO UNIDO	2	6,6	17	2,1	124	1,3	2220	1,6
JAPÓN	7	23,3	90	11,4	983	10,2	12910	9,5
SUECIA	2	6,6	10	1,2	150	1,5	2344	1,7
HOLANDA	1	3,3	8	1	88	0,9	1040	0,7
ESTADOS UNIDOS	2	6,6	163	20,6	1956	20,4	37000	27,2
UNIÓN SOVIETICA	1	3,3	7	0,8	43	0,4	3450	0,3
TOTAL	30	100	791	100	9607	100	135995	100

FUENTE: elaboración propia

G.105. RED DE CONCESIONARIOS EN GALICIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DEL AUTOMOVIL EN 1990. DISTRIBUCION PROVINCIAL



FUENTE: elaboración propia

C.114. CONCESIONARIOS DE MULTINACIONALES DEL AUTOMOVIL CON FACTURACION SUPERIOR A 200 MILLONES DE PESETAS EN GALICIA EN 1990

AREA TERRITORIAL	NUMERO DE CONCESIONARIOS	EMPLEO		FACTURACION	
		Nº	%	IMPORTE (millones)	%
AREA METROPOLITANA DE VIGO	15	771	19,76	25278	22,35
AREA METROPOLITANA DE LA CORUÑA	25	1205	30,89	33156	29,32
AREA URBANA DE PONTEVEDRA	10	383	9,82	10179	9
AREA URBANA DE ORENSE	10	387	9,92	11059	9,78
AREA URBANA DE LUGO	9	296	7,74	7945	7,02
AREA URBANA DE SANTIAGO	9	361	9,25	12344	10,91
AREA URBANA DE FERROL	1	117	3	1565	1,38
VILLAS Y AREAS RURALES	17	380	9,74	11535	10,2
TOTAL	96	3900	100	113061	100

FUENTE: 1.000 primeras empresas gallegas. (Voz de Galicia, 13-12-1991) y elaboración propia

comercial desplegada en Galicia por las empresas automovilísticas extranjeras resulta que el 67% de un total de 791 establecimientos comerciales dedicadas a la venta de automóviles se localizan en las provincias de La Coruña y Pontevedra. Individualmente, la provincia coruñesa concentra un 39,4% mientras que la pontevedresa se queda en el 27,6 por ciento. Esta acentuada concentración en las provincias litorales obedece a la mayor capacidad de consumo y al mayor nivel de desarrollo económico y urbano reinante en las provincias del litoral atlántico.

La consecuencia más inmediata a resaltar como fruto de la penetración comercial de las sociedades automovilísticas extranjeras en Galicia es sobre todo el cuantioso volumen de puestos de trabajo que indirectamente han generado. En efecto, su presencia supone dar empleo en Galicia a más de 9.600 personas, cifra que añadida al número de puestos de trabajo directos generados por el conjunto de las empresas que desarrollan una actividad comercial en Galicia supone más de 16.000 puestos de trabajo dependientes en buena medida de la actividad comercial desarrollada por las empresas multinacionales en Galicia.

Las recientes adquisiciones de "Seat" por el grupo "Volkswagen" y de "Pegaso" por "Fiat" significó el total dominio del capital extranjero, que de esta forma pasa a controlar la totalidad de la producción automovilística española. De esta manera, los concesionarios existentes en Galicia distribuyen los automóviles fabricados por los grupos

C.115. COMERCIALIZACION DE VEHICULOS PESADOS Y LIGEROS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
EL MOTOR NACIONAL, S.A	MAD	O	P.S.A GRUPO	FRANCIA	100	4	51	1700
ENTRETENIMIENTO DE AUT	PON	V	RENAULT	FRANCIA	80	1	80	3600
FASHION MOTOR'S S.A	COR	S	FASHION EARRING	PANAMA	100	1	12	120
MARINEDA MOTOR, S.A	COR	C	VOLKSWAGEN GRUPO	ALEMANIA	75	1	51	2400
MERCURIO HANS ESSER H.	PON	V	FAMILIA ESSER	ALEMANIA	100	1	40	692
VEIMSA	PON	V	FAMILIAR	MEXICO	100	1	16	340

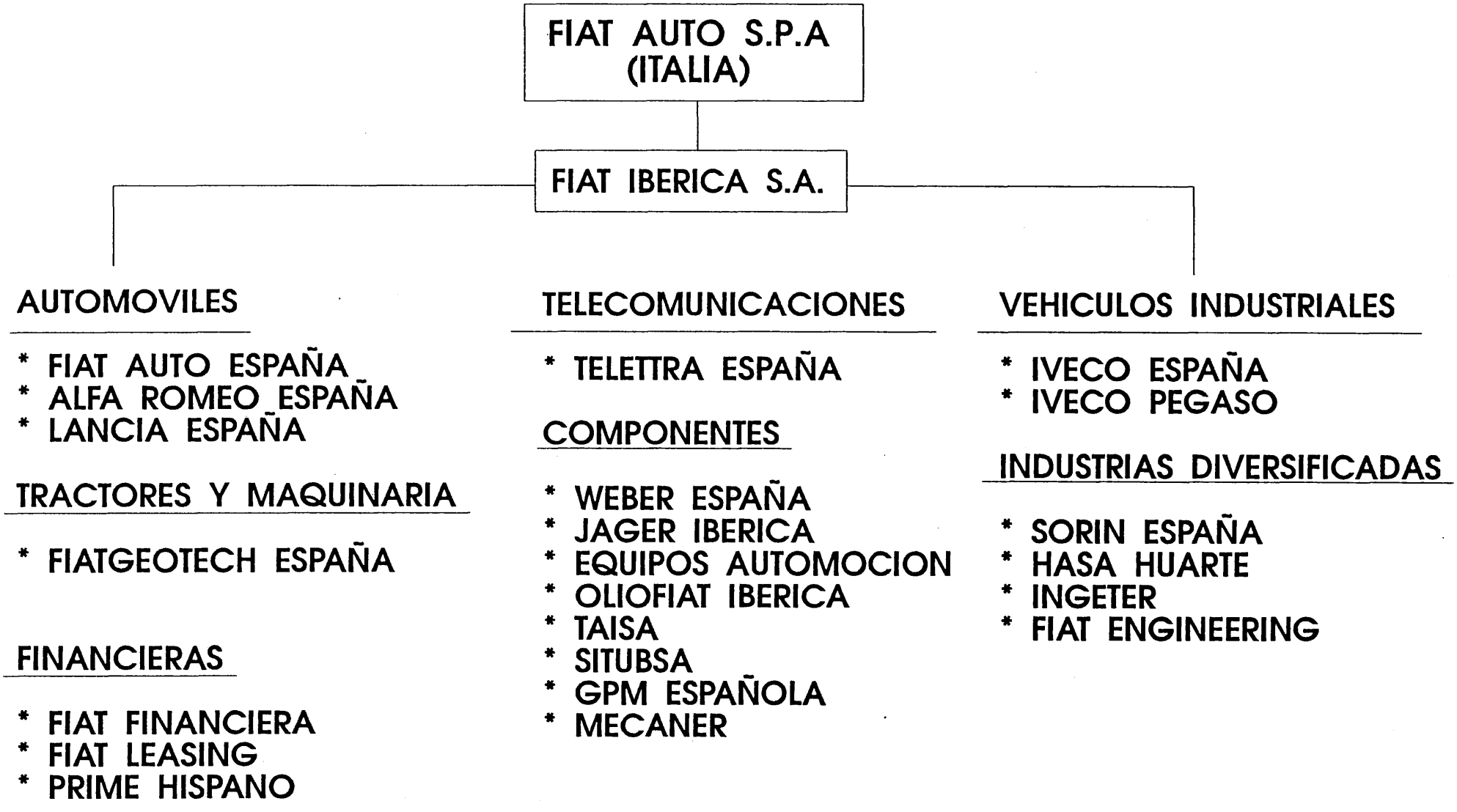
DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: establecimientos.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

C.116. COMERCIALIZACION DE VEHICULOS PESADOS Y LIGEROS. MULTINACIONALES DEL AUTOMOVIL QUE OPERAN EN GALICIA A TRAVES DE CONCESIONARIOS, AGENTES Y SERVICIOS OFICIALES. DATOS REFERIDOS AL AÑO 1990.

EMPRESA	DSO	INVERSOR	PAIS	CONTROL	NCDA	EMPLEO	FACTURAC
ALFA ROMEO ESPAÑOLA SA	MAD	FIAT HOLDING	ITALIA	100	17	234	2481
AUSTIN ROVER ESPAÑA SA	MAD	AUSTIN ROVER OVERSEAS	R.UNIDO	100	16	111	2100
BMW IBERICA S.A	MAD	B.M.V.	ALEMANIA	100	4	87	2340
CITROEN HISPANIA S.A	MAD	P.S.A GRUPO	FRANCIA	100	85	1023	11000
DAF ESPAÑA S.A	MAD	DAF HOLDING	HOLANDA	100	8	88	1040
FASA RENAULT S.A	MAD	RENAULT HOLD.	FRANCIA	60	113	1400	17112
FIAT AUTO ESPAÑA, S.A	MAD	FIAT AUTO S.P.A	ITALIA	100	43	287	4200
FORD ESPAÑA S.A	MAD	FORD MOTOR	U.S.A	100	98	1176	23000
GENERAL MOTORS ESPAÑA	ZAR	GENERAL MOTORS	U.S.A	100	65	780	14000
IVECO ESPAÑA, S.A	MAD	FIAT HOLDING	ITALIA	100	7	86	1477
IVECO PEGASO, S.A	MAD	FIAT AUTO S.P.A	ITALIA	60	20	468	6383
JAGUAR ESPAÑA	MAD	JAGUAR	R.UNIDO	100	1	13	120
LADA ESPAÑA, S.A	MAD	LADA MOTOR.	U.R.S.S	100	7	43	450
LANCIA CONCESIONARIOS	MAD	FIAT HOLDING	ITALIA	100	6	73	834
LAND ROVER SANTANA, SA	MAD	SUZUKI MOTOR/ROVER GR.	JAPON/RU	60	27	324	3650
MAN VEH.INDUS.ESPAÑA	MAD	M.A.N.	ALEMANIA	100	8	172	1103
MERCEDES BENZ ESPAÑA	MAD	MERCEDES BENZ	ALEMANIA	100	24	288	4126
MITSUBISHI MOTORS IB.	MAD	MITSUBISHI MOTORS	JAPON	100	4	46	1060
MONTESA HONDA, S.A	BAR	HONDA MOTORS	JAPON	88	5	59	785
MOTO VESPA S.A	MAD	PIAGGIO INT.HOLDING	ITALIA	66	6	52	1100
NISSAN MOTOR IBERICA	MAD	NISSAN MOTOR CORP.	JAPON	68	34	408	4527
PEUGEOT TALBOT ESPAÑA	MAD	P.S.A GRUPO	FRANCIA	100	69	834	9500
PORSCHE ESPAÑA S.A	MAD	PORSCHE HOLDING	ALEMANIA	100	4	61	560
RENAULT V.INDUSTRIALES	MAD	R.V.INDUSTRIELS	FRANCIA	100	7	222	3470
SCANIA VEHICULOS S.A	MAD	SAAB SCANIA	SUECIA	100	4	56	1240
SEAT (GRUP.VOLKSWAGEN)	BAR	VOLKSWAGEN HOLDING	ALEMANIA	75	83	976	14345
SUZUKI MOTOR ESPAÑA SA	AST	SUZUKI MOTOR	JAPON	100	8	52	978
TOYOTA MOTOR ESPAÑA SA	BAR	TOYOTA MOTOR	JAPON	100	8	56	1100
VOLVO CONCESIONARIOS	MAD	VOLVO AB.	SUECIA	100	6	94	1104
YAMAHA MOTOR ESPAÑA SA	BAR	YAMAHA MOTOR	JAPON	100	4	38	510

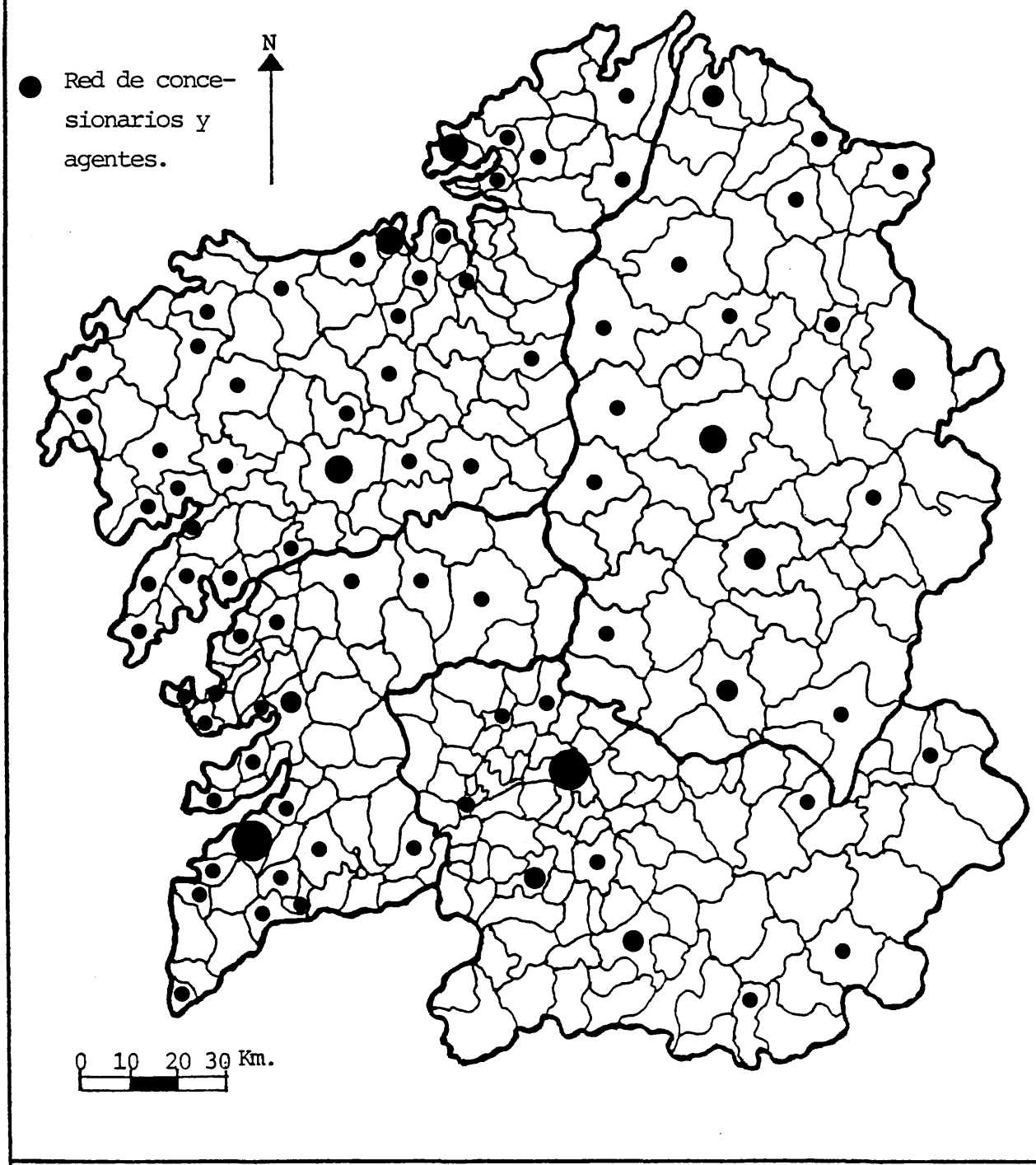
DSO: domicilio social. NCDA: red de concesionarios oficiales en Galicia
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

C.117. ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO FIAT EN ESPAÑA EN 1990



FUENTE: La Voz de Galicia, 1-8-1991, P. 45

M.28-A. RED COMERCIAL DE "FASA RENAULT" EN GALICIA. DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE CONCESIONARIOS Y AGENTES OFICIALES CORRESPONDIENTES AL AÑO 1991.



Fuente: Fasa Renault. Red de Concesionarios y elaboración propia.

extranjeros.

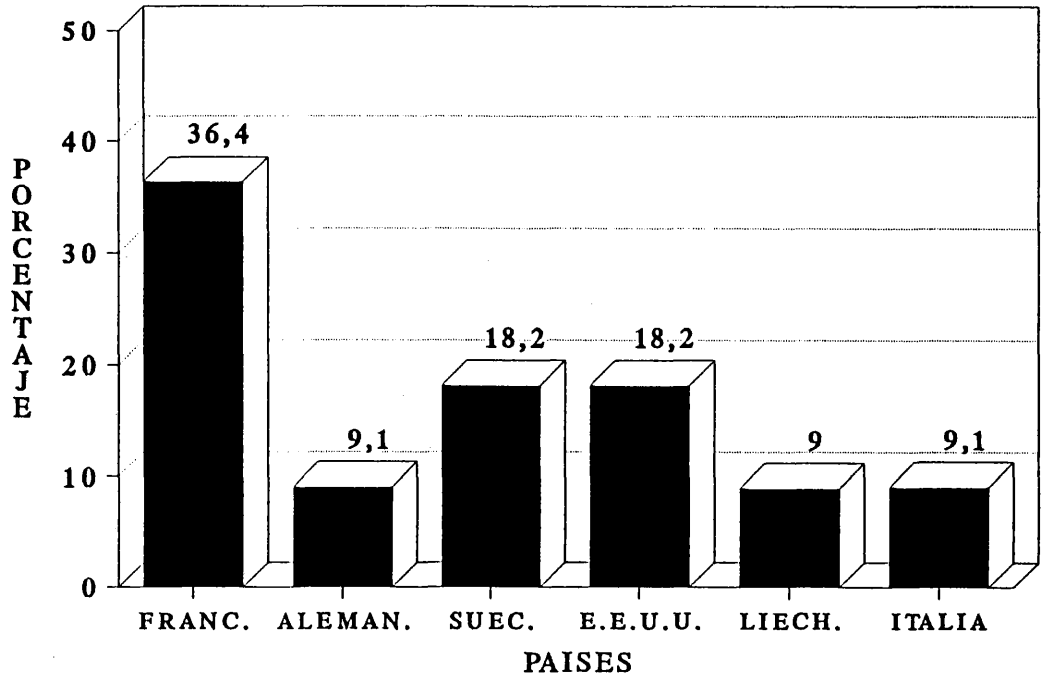
3.7. MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES

En este campo de la actividad comercial también operan en Galicia los grupos multinacionales más importantes de Europa y Estados Unidos, bien sea directamente o a través de sus propias delegaciones o indirectamente a través de concesionarios y distribuidores oficiales.

La vía de penetración comercial adoptada mayoritariamente en el 54,5% de las empresas analizadas es mediante el establecimiento de contratos mercantiles creando, al igual que en el caso de las multinacionales del automóvil, una estratégica red de concesionarios y distribuidores oficiales establecidos en los principales núcleos industriales de Galicia, al objeto de cubrir las necesidades de las empresas demandantes.

Entre las empresas multinacionales relacionadas con la fabricación de maquinaria pesada que cuentan con una implantación comercial directa en nuestra Comunidad detectamos un total de 11 sociedades. Estas han instalado delegaciones comerciales propias, por lo que han tenido que acometer pequeñas inversiones destinadas al acondicionamiento de los locales comerciales. En este sentido, cada vez se hace más necesario la presencia directa del propio fabricante, en vez de ceder su representación a otra casa ajena. Con ello, se trata de atender mejor al cliente en todas sus facetas así como de

G.106. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE MAQUINARIA PESADA Y EQUIPOS INDUSTRIALES EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

proporcionarle asistencia técnica y mayores garantías de los productos que se venden.

En cuanto a la procedencia de la inversión, destaca el claro predominio del capital de origen alemán (36 por ciento), que ha servido para que se instalen en Galicia cuatro multinacionales germanas. El otro tercio de la inversión registrada procede de Suecia y Estados Unidos, líderes mundiales, junto con Alemania, en la fabricación de maquinaria pesada.

Pero como decíamos al principio de este apartado, la mayoría de las empresas de este sector operan en Galicia a través de concesionarios y distribuidores autorizados. Dentro de este grupo se incluyen un total de 12 empresas: tres alemanas, tres suecas, dos norteamericanas, dos holandesas, una japonesa y otra del Reino Unido. El conjunto de las doce empresas, a través de una red de 82 puntos de venta proporcionan empleo a 729 personas. De esta manera, y teniendo en cuenta que las empresas con delegaciones comerciales proporcionan empleo directo en Galicia a 250 trabajadores, las multinacionales relacionadas con la venta de maquinaria pesada, a través de sus propias delegaciones o bien mediante su red de concesionarios y distribuidores oficiales, proporcionan empleo a cerca de 1.000 trabajadores.

Entre las multinacionales de este sector que cuentan con una amplía red de concesionarios y servicios oficiales en Galicia cabe mencionar a dos de origen norteamericano. Una de ellas es la firma transnacional vinculada al grupo "Rockefeller",

conocida en todo el mundo "Caterpillar Tractor". La actividad comercial de esta multinacional en Galicia se canaliza a través de 7 delegaciones que "Finanzauto" mantiene en tres provincias gallegas. "Finanzauto", que comenzó a actuar en Galicia en 1953, es distribuidor exclusivo de los productos norteamericanos producidos por la multinacional "Caterpillar", líder mundial en maquinaria de movimiento de tierras. A través de "Finanzauto", "Caterpillar" cuenta con delegaciones en Burela, Cedeira, Camariñas, Muros, Boiro, Ribeira, Coruña y Vigo. Con esta red eminentemente costera trata también de cubrir las necesidades del sector naval.

La otra firma, también de origen norteamericano, es la multinacional "Deere Company", especializada en la fabricación de maquinaria agrícola. Esta firma, a través de su filial española "John Deere Ibérica", cuenta en Galicia con una tupida red de concesionarios y distribuidores oficiales que cubren la totalidad de las principales comarcas agrícolas de Galicia. Sus 18 concesionarios y agentes se reparten entre los municipios de las cuatro provincias gallegas, tal y como se puede ver en el mapa 29, donde se recoge su red comercial en Galicia. La compañía norteamericana se instaló en España en 1953, creando una factoría de producción en Getafe (Madrid). Desde ese momento ha ido creciendo alcanzando una cuota de mercado en España de algo más del 30 por ciento, mientras que en Galicia es líder indiscutible con una cuota estimada en un tercio del total de los tractores que anualmente se venden en nuestra Comunidad (La Voz de Galicia, 2-9-1991, p. 47).

C.118. COMERCIALIZACION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
ABS BOMBAS S.A	MAD	V	ABS PUMPEM A.G.	ALEMANIA	100	1	13	940
ATLAS COPCO SAE	MAD	C	ATLAS COPCO	SUECIA	100	2	25	743
COMERCIAL BERKEL, S.A	MAD	C	BERKEL IND.AG	ALEMANIA	100	1	8	460
DEMAG EQUIPOS INDUST.	MAD	V	MANNESMANN AG.	ALEMANIA	100	1	6	540
FIATGEOTECH ESPAÑA SA	MAD	C	FIAT GROUP.	ITALIA	100	1	16	930
HILTI ESPAÑOLA, S.A	MAD	C	HILTI AG.	LIECHEST	100	2	13	734
INGERSOLL RAND S.A	MAD	C	INGERSOLL RAND CORP.	U.S.A.	100	2	21	775
SHI MIBSA S.A	MAD	V	SHI MIBSA AB.	SUECIA	100	1	11	320
TERRAIN SDP NORTE SA	COR	C	TERRAIN SDP	FRANCIA	MIN	1	18	160
THOR IBERIA S.A	BAR	C	THOR GMB	ALEMANIA	100	1	13	540
WORTHINGTON S.A	MAD	S	DRESSER PUMP DIVISION	U.S.A.	80	1	16	580

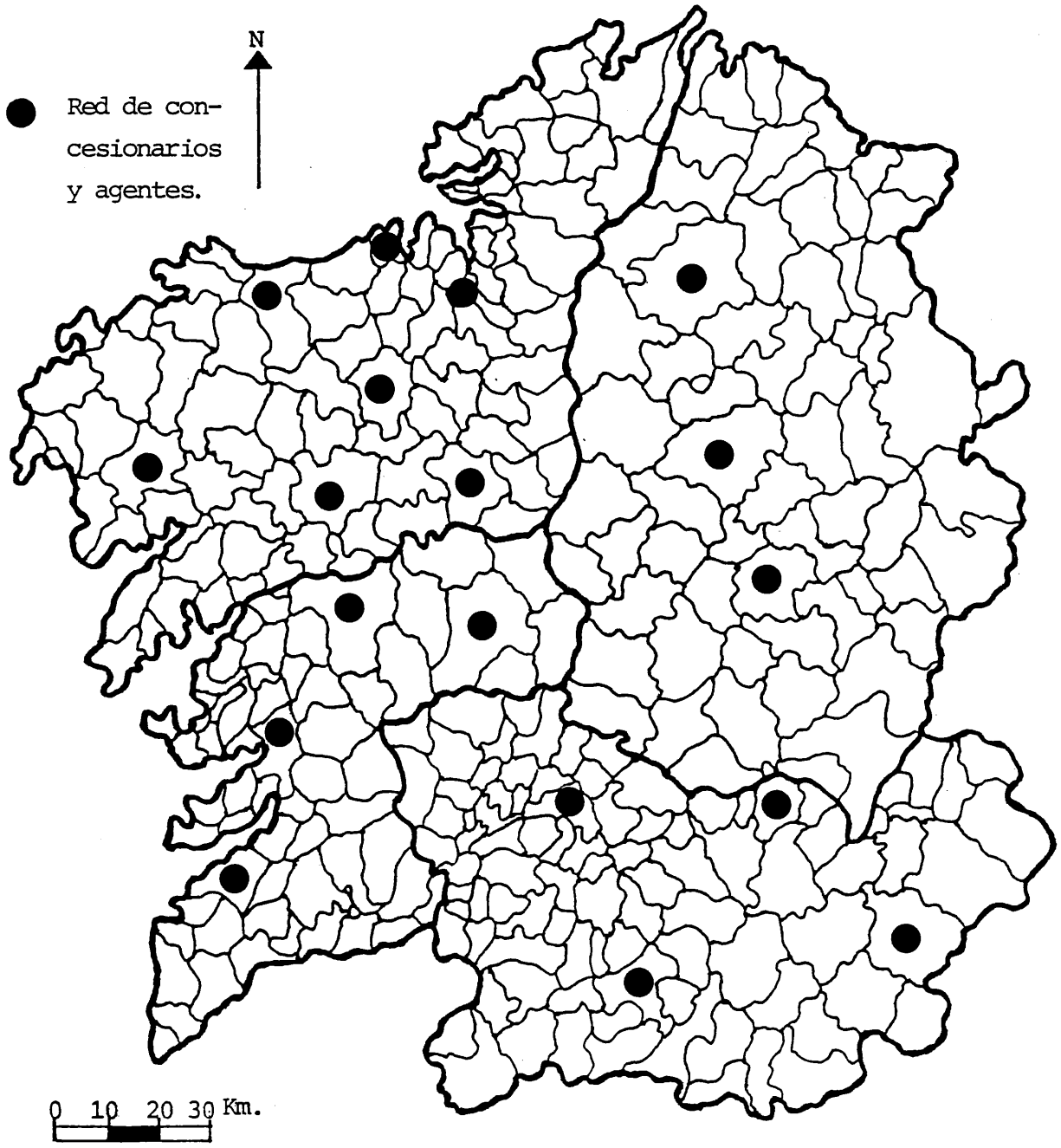
DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones en 1990.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

C.119. COMERCIALIZACION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS QUE OPERAN EN GALICIA UNICAMENTE A TRAVES DE CONCESIONARIOS Y DISTRIBUIDORES OFICIALES. DATOS REFERIDOS AL AÑO 1990 (facturación en Galicia en millones de pesetas).

EMPRESA	DSO	INVERSOR	PAIS	CONTROL	NCDA	EMPLEO	FACTURAC
AGRI HISPANIA S.A	VIZ	AGRI WERKE	ALEMANIA	10	6	47	360
CATERPILLAR TRACTOR	MAD	CATERPILLAR TRACTOR	U.S.A	100	7	129	3600
EBRO KUBOTA S.A	MAD	KUBOTA MARUBENT	JAPON	60	8	61	1123
HIAB VALMAN, S.A	MAD	HIAB FOCO	SUECIA	100	1	21	200
HUSQUARNA BOSQUE JARD.	MAD	HUSQUARNA	SUECIA	100	3	32	346
JOHN DEERE IBERICA SA	MAD	DEERE COMPANY	U.S.A	100	18	144	2200
JOHNSON DUTBOARDS	MAD	JOHSON DUTBOARDS	SUECIA	100	6	-	340
MASSEY FERGUSON	MAD	MASSEY FERGUSON	R.UNIDO	100	14	104	1040
MOTOCULTORES PASQUALI	BAR	MACHINE AGRICOLE	ITALIA	100	6	54	1025
ORENSTEIN & KOPPEL SA	MAD	ORENSTEIN KOPPEL	ALEMANIA	100	4	38	1103
SAME IBERICA S.A	MAD	SAME TRATTORI	ITALIA	100	5	61	1105
WESTFALIA SEPARATOR I.	BAR	WESTFALIA SEPARATOR	ALEMANIA	100	4	38	350

DSO: domicilio social. NCDA: red de concesionarios en Galicia.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

M.29. RED COMERCIAL DE "JOHN DEERE IBERICA" EN GALICIA EN 1991. DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE CONCESIONARIOS Y AGENTES OFICIALES.



Fuente: La Voz de Galicia, 2-09-1991, p. 47 y elaboración propia.

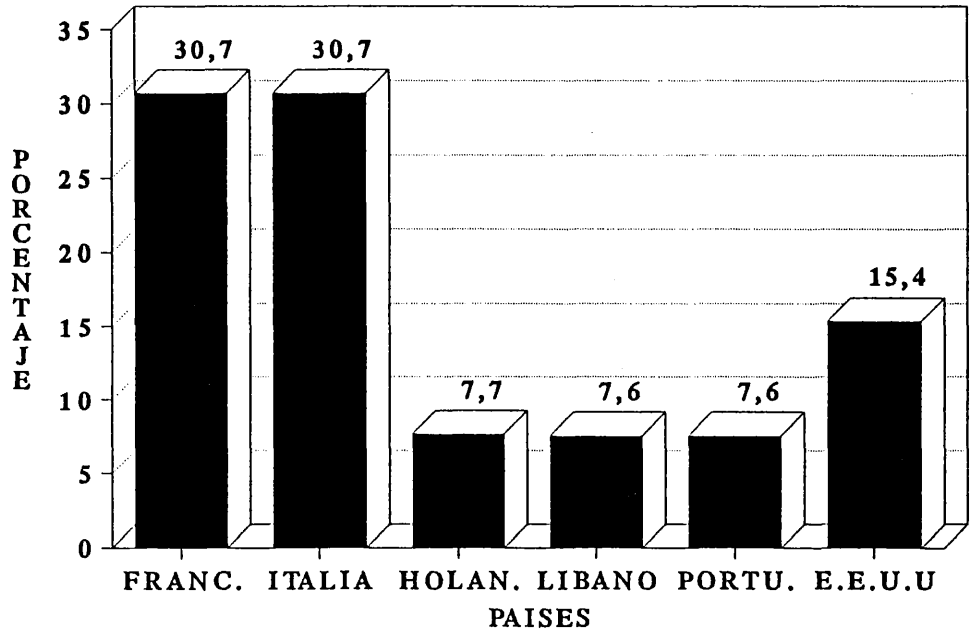
3.8. CONFECCION Y GENEROS DE PUNTO

A pesar de que Galicia cuenta con empresas punteras y muy competitivas en este sector, caso del holding "Inditex", que agrupa a las distintas empresas del grupo "Zara", así como las distintas empresas ligadas al diseñador orensano "Adolfo Domínguez, S.A.", notamos una importante penetración de empresas extranjeras que a nivel comercial se van introduciendo en el mercado gallego. En efecto, de momento se ha constatado la presencia de trece importantes grupos vinculados a socios extranjeros que cuentan en su conjunto con una red de 55 tiendas, la mayor parte propias y el resto funcionando en régimen de franquicia. El conjunto de estas tiendas proporcionan empleo directo a 206 trabajadores localizándose practicamente en su totalidad en las principales áreas metropolitanas y urbanas de Galicia.

La inversión realizada por las empresas extranjeras en este sector comercial procede mayoritariamente de Italia y Francia. De estos dos países procede más del 61% del total detectado. El resto procede básicamente de Estados Unidos y Portugal. Estas inversiones, en cuento a su volumen cuantitativo, son escasas, al ir destinadas básicamente a la construcción de los locales comerciales.

En cuanto a las vías de penetración que siguen las firmas extranjeras de este sector en Galicia, cabe señalar el importante papel que desempeña el sistema de franquicia. Este sistema es utilizado cada vez con mayor frecuencia por las

G.107. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE GENEROS DE PUNTO Y PRENDAS DE VESTIR EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960-1990



FUENTE: elaboración propia

firmas extranjeras para introducirse en los nuevos mercados (Gracia Cardador, 1991, p. 37-38). Los acuerdos de franquicia, tal y como se recoge en el Reglamento número 4.087/88 de la Comisión de las Comunidades Europeas, de 30 de noviembre de 1988 (D.O.C.E., 28-12-1988), mejoran normalmente la distribución de productos y la prestación de servicios, puesto que dan a los franquiciadores la posibilidad de crear una red de distribución uniforme mediante inversiones limitadas. También permiten que los comerciantes independientes puedan establecer instalaciones más rápidas y con más posibilidades de éxito que si tuvieran que hacerlo sin la experiencia y la ayuda del franquiciador. En consecuencia, el contrato de franquicia se basa en un acuerdo en virtud del cual una empresa, el franquiciador, cede a otra, el franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho a la explotación de una franquicia para comercializar determinados tipos de productos que comprenden por lo menos:

a). El uso de una denominación o rótulo común y una presentación uniforme de los locales y de los medios de transporte objeto del contrato.

b). La comunicación por el franquiciador al franquiciado de un "know-how".

c). La prestación continua por el franquiciador al franquiciado de asistencia técnica o comercial durante la vigencia del acuerdo.

Normalmente, el franquiciado está obligado, una vez iniciado el negocio, a pagar al franquiciador un 4% de sus ventas para

gastos de publicidad y otro 4% en concepto de royaltis.

Entre las firmas multinacionales que cuentan en Galicia con tiendas franquiciadas encontramos a las italianas "Benetton" y "Prenatal", las francesas "Rodier" y "Reverie", así como a la firma norteamericana "Lewis Strauss" que cuenta en Galicia con 7 tiendas franquiciadas. No obstante, y a pesar de la creciente expansión de este sistema de penetración comercial, sumamente barato para la firma multinacional al no requerir ningún tipo de inversión directa, dado que el costo del local corre a cargo del franquiciado, detectamos, sin embargo, que las firmas anteriormente citadas disponen también de establecimientos comerciales propios. Una de ellas, quizás las más importante, a tenor del número de tiendas con que cuenta en Galicia es "Prenatal, S.A.". Esta sociedad, filial de la italiana "Prenatal, S.P.A.", está especializada en la comercialización de artículos para niños. Cuenta en España con 97 tiendas "Prenatal" y 14 tiendas "Ragazzeria" de las cuales 50 funcionan en régimen de franquicia y las restantes en gestión directa. En Galicia cuenta con 7 tiendas "Prenatal" y una de "Ragazzeria" ubicada en Santiago de Compostela.

Con tiendas propias operan también en Galicia "Modas y Cia.", vinculada a inversores holandeses y "Massimo Dutti", adquirida parcialmente por el grupo "Zara", pero participada minoritariamente por el grupo italiano "Benedetti". Finalmente nos encontramos con la firma francesa "Damart", que cuenta, también, con tiendas en La Coruña y Vigo.

C.120. COMERCIALIZACION DE PRENDAS DE VESTIR Y GENEROS DE PUNTO. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA (1990)

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
BENETTON, S.A	BAR	C	BENETTON INT.	ITALIA	100	8	27	1036
CONFAMA, S.L	PON	V	VARIOS SOCIOS	PORTUGAL	100	1	9	-
C&A MODAS Y CIA.	MAD	C	C.I.A.	HOLANDA	MIN	3	32	2870
DAMART, S.A	BAR	C	DAMART	FRANCIA	100	2	12	780
JOSAN	COR	C	GHALER JABER (RAHID)	LIBANO	100	1	4	-
LEVIS STRAUSS DE ESP.	MAD	C	LEVIS STRAUSS CORP.	U.S.A	100	7	24	1870
MASSIMO DUTTI, S.A	BAR	C	BENEDETTI GROUP.	ITALIA	32	7	25	1870
OTTODISAMPIETRO S.A	COR	C	GIO PAZI	ITALIA	40	1	9	120
PINGUIN ESMERALDA	MAD	C	LAINES PENGOUIN	FRANCIA	100	7	9	-
PRENATAL S.A	BAR	C	PRENATAL SPA	ITALIA	100	7	24	890
QIXOTE S.A	COR	C	FAMILIAR	U.S.A	100	1	4	-
REVERIE	MAD	C	REVERIE	FRANCIA	100	5	11	180
RODIER	MAD	C	RODIER	FRANCIA	100	3	16	100

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: establecimientos Gal.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

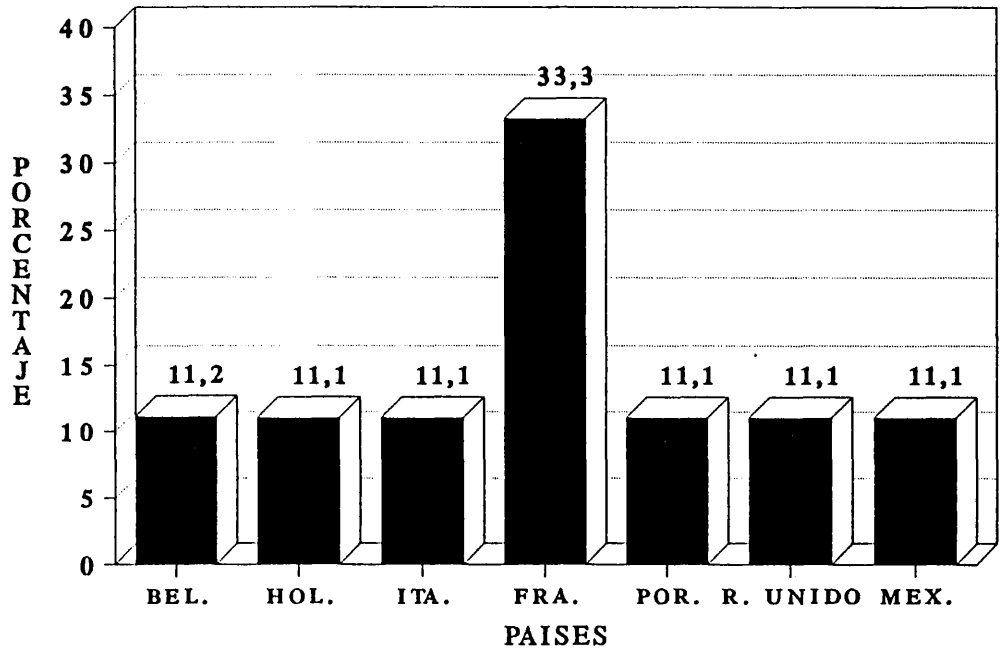
3.9. PRODUCTOS PETROLIFEROS Y ENERGETICOS

La liberalización económica impuesta por la entrada de España en la Comunidad Económica Europea está favoreciendo la entrada masiva de empresas extranjeras, especialmente en un sector tan específico como el de los productos petrolíferos y energéticos. En efecto, la desaparición del monopolio ejercido durante los últimos 40 años por "CAMPSA" da vía libre a la entrada de los principales grupos multinacionales extranjeros que comienzan a tomar posiciones realmente efectivas en Galicia, con la instalación de gasolineras y delegaciones propias encaminadas a incrementar su presencia y aumentar sus ingresos.

A finales de 1990, operaban ya en Galicia directamente a través de sus propias delegaciones o centros de distribución un total de nueve compañías vinculadas a grupos extranjeros. Las inversiones directas llevadas a cabo en este subsector fueron destinadas básicamente a la construcción o adquisición de 44 estaciones de servicios dedicadas a la venta de combustibles y lubricantes así como diversos productos derivados del petróleo.

Analizando su procedencia, resulta que el 33,3% del total de la inversión destinada a tales fines procede de dos firmas francesas "Elf Aquitaine" y "Total". El resto de las inversiones realizadas proceden de diversos países, especialmente europeos tal y como se puede comprobar en la gráfica 108.

G.108. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS PETROLIFEROS Y ENERGETICOS DURANTE EL PERIODO 1960-1990



FUENTE: elaboración propia

Entre las sociedades extranjeras con una significativa y muy importante penetración en el ámbito de la distribución de combustible, cabe mencionar a la multinacional francesa "Elf Aquitaine", que al adquirir el 34% del capital de "CEPSA", participa actualmente en el control y gestión de un total de 50 estaciones de servicio repartidas por la geografía gallega. Su presencia se extiende también al control de las estaciones de servicio que vienen funcionando bajo el anagrama de "Ertoil", empresa también adquirida por la citada multinacional francesa. A través de la delegación regional que "CEPSA" tiene en La Coruña, la compañía petrolera espera contar en Galicia, para finales de 1992, con 100 gasolineras. De completarse esa expansión, la multinacional francesa "Elf Aquitaine", a través de "CEPSA" se convertirá en el principal grupo extranjero con mayor número de estaciones de servicio participadas en nuestra Comunidad Autónoma, al ser el segundo accionista mayoritario de la compañía española "CEPSA". Rápida, por tanto, ha sido la estrategia de penetración seguida por el grupo francés, basada en la adquisición parcial y el posterior lanzamiento, a finales del 1991, de una Oferta Pública de Adquisición de Acciones sobre la totalidad del capital que cotizaba en bolsa.

La otra multinacional francesa "Total", espera instalar próximamente varias estaciones de servicio, además de las cuatro que ya posee, en Galicia, para lo cual cuenta con una delegación comercial establecida en Vigo, cuya función es coordinar la red de distribuidores y planificar la ubicación de nuevas estaciones de servicio.

Por otro lado, a lo largo de 1991, la multinacional belga "Petrofina", a través de su filial española "Fina Ibérica", ha instalado en Galicia un total de 4 estaciones de servicio (Noya, Orense y Barco de Valdeorras), para lo cual ha llevado a cabo unas inversiones superiores a los 500 millones de pesetas. El plan estratégico a cinco años de la multinacional belga, contempla unas inversiones globales, solo en la red de distribución, de 250.000 millones de pesetas, de los cuales, alrededor de 30.000 millones, corresponden a Galicia y la cornisa cantábrica (El Correo Gallego, 8-6-1991, p. 42).

Siguiendo la misma estrategia de implantación, y aprovechando las facilidades que la Xunta de Galicia ofrece a los inversores extranjeros para que se instalen en su red de carreteras, en contraste con las trabas que el MOPU impone para que este tipo de multinacionales petrolíferas se instalen en la red nacional de carreteras, la firma portuguesa "Petróleos de Portugal", ha instalado en 1990 dos gasolineras en Galicia. Sin embargo, a finales de 1991 contaba ya con una red de 7 estaciones de servicio, en su mayoría franquiciadas, distribuidas por varios puntos de la geografía gallega (Ortigueira, Vigo, Nigrán y Santiago de Compostela).

Finalmente, también en 1990, el gigante europeo y mundial del sector petrolero, la multinacional holandesa "Shell", instaló en Galicia su primera estación de servicio ubicada en el área metropolitana de La Coruña. Pero, básicamente, la actividad comercial de este importante grupo multinacional se canaliza en Galicia a través de su distribuidor oficial "Olco

C.120-1. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS PETROLIFEROS Y ENERGETICOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
CEPSA	MAD	C	ELF AQUITAINE	FRANCIA	34	26	98	35000
ERTOIL S.A	MAD	V	ELF AQUITAINE	FRANCIA	60	5	24	2120
ESTACION SERV.GRANJA	ORE	O	FAMILIAR	MEXICO	100	1	6	-
FINA IBERICA, S.A	MAD	V	PETROFINA S.A	BELGICA	100	4	21	1500
GPM ESPAÑOLA, S.A	BAR	S	FIAT HOLDING.	ITALIA	100	1	7	350
PETROLEOS DE PORTUGAL	MAD	V	PETROGAL	PORTUGAL	100	2	9	1042
SHELL ESPAÑA, S.A	MAD	C	SHELL GROEP.	HOLANDA	100	2	10	3693
SPINKS COP. ESPAÑA	VIZ	V	SPINKS CORP.	R.UNIDO	100	1	9	1020
TOTAL ESPAÑA, S.A	MAD	V	TOTAL	FRANCIA	100	4	18	1300

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones y estab.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

C.120-2. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS PETROLIFEROS Y ENERGETICOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS QUE OPERAN EN GALICIA UNICAMENTE A TRAVES DE CONCESIONARIOS Y DISTRIBUIDORES OFICIALES.

EMPRESA	DSO	INVERSOR	PAIS	CONTROL	NCDA	EMPLEO	FACTURAC
AGIP ESPAÑA, S.A	MAD	AGIP PETROLI INT.	HOLANDA	100	1	11	230
BP ESPAÑA S.A	MAD	BRITHIS PETROLEUM	R.UNIDO	100	1	13	560
CASTROL ESPAÑA, S.A	MAD	CASTROL INC.	R.UNIDO	100	1	13	480
ELF IBERICA LUBRICANT.	BAR	ELF AQUITAINE	FRANCIA	90	2	26	580
ESSO ESPAÑOLA, S.A	MAD	EXXON CORP.	U.S.A	100	1	25	500
MOBIL OIL S.A	MAD	MOBIL HOLDING	U.S.A.	100	2	480	980
SUN OIL ESPAÑA S.A	MAD	SUN OIL CORP.	R.UNIDO	100	1	16	650
TEXACO PETROLIFERA S.A	MAD	TEXACO CORP.	U.S.A.	100	1	9	346

DSO: domicilio social. NCDA: red de distribuidores oficiales en Galicia
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

Galicia", empresa dedicada a la distribución en exclusiva de todo tipo de productos elaborados por la citada compañía holandesa.

Además de estas empresas que cuentan con una presencia física directa representada por sus propias instalaciones comerciales y unidades de distribución, existen asímismo, ocho compañías extranjeras que operan en Galicia únicamente a través de distribuidores oficiales. Estos son los encargados de vender los productos de tres compañías del Reino Unido, tres norteamericanas, una holandesa y otra francesa.

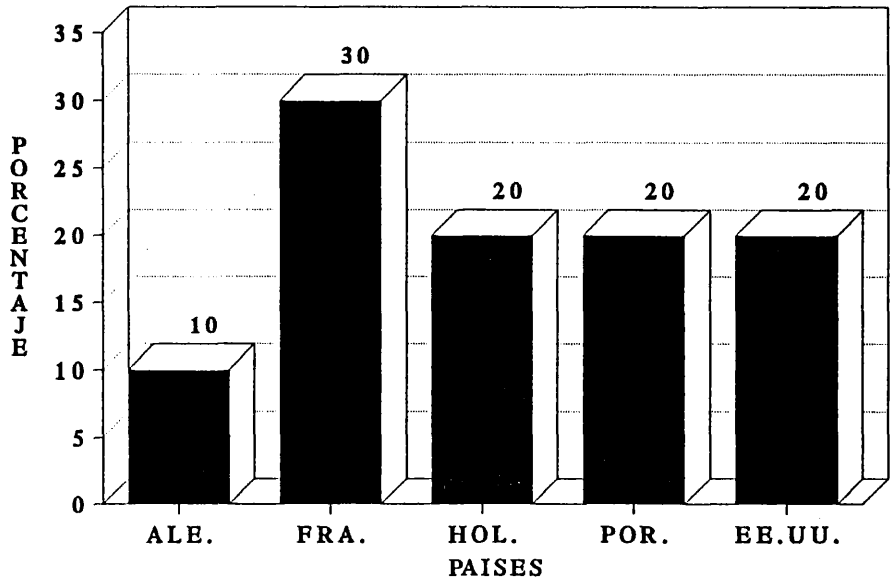
A medida que se produzca la plena integración de España en la Comunidad Económica Europea, es de esperar que estas compañías comiencen a instalar delegaciones propias con la finalidad de estudiar futuros emplazamientos para sus estaciones de servicio. De esta manera, como vemos, asistimos a una interesante y rápida entrada de grupos extranjeros, una vez desaparecido el monopolio ejercido por "CAMPSA". Esta entrada masiva está aumentando considerablemente a medida que transcurren los años. Cada compañía de las antes comentadas, cuenta con un exhaustivo plan de expansión de sus respectivas redes de distribución, para lo cual están previstas nuevas inversiones que se irán acometiendo a lo largo de los próximos cinco años.

C.120-3. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS SIDEROMETALURGICOS. EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
ACEROS INOXIDABLES S.A	BAR	V	UGINE ACIERS CHATILLON	FRANCIA	40	2	46	2400
FRANCO ESP.DE CABLES	VIZ	C	VARIOS SOCIOS	FRANCIA	40	1	26	950
HORMANN GALICIA, S.A	PON	V	C.P.ALVES	PORTUGAL	60	1	15	140
IBERACERO, S.A	PON	V	KARL A.VORKAVE	ALEMANIA	100	1	15	453
IBERMETAL IMPOR.EXPORT	COR	C	VARIOS SOCIOS	PORTUGAL	100	1	12	180
IND.METAL.MONCUNILL SA	TAR	C	TRES SIERRAS	HOLANDA	90	1	16	578
IND.NAVARRA ALUMINIO	NAV	C	REYNOLS I.PECHINEY	USA/FRAN	100	1	64	2200
MANT.Y MONTAJES IND.	BAR	C	REUCARL INVESTMENT	HOLANDA	50	2	23	638
SIST.ENVASE Y EMBALAJE	BAR	V	THE MEAD CORPORATION	U.S.A	100	1	6	1680

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: establecimientos Gali.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

G.109. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS SIDEROMETALURGICOS EN GALICIA DURANTE EL EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

3.10. PRODUCTOS SIDEROMETALURGICOS

En cuanto a la presencia de capital extranjero en las empresas dedicadas en Galicia a la comercialización de productos metalúrgicos, cabe señalar la preponderancia del capital de origen francés, de donde procede el 30% de las inversiones destinadas a la creación de delegaciones comerciales y de modo muy especial a la construcción de almacenes y centros de distribución ubicados en Galicia.

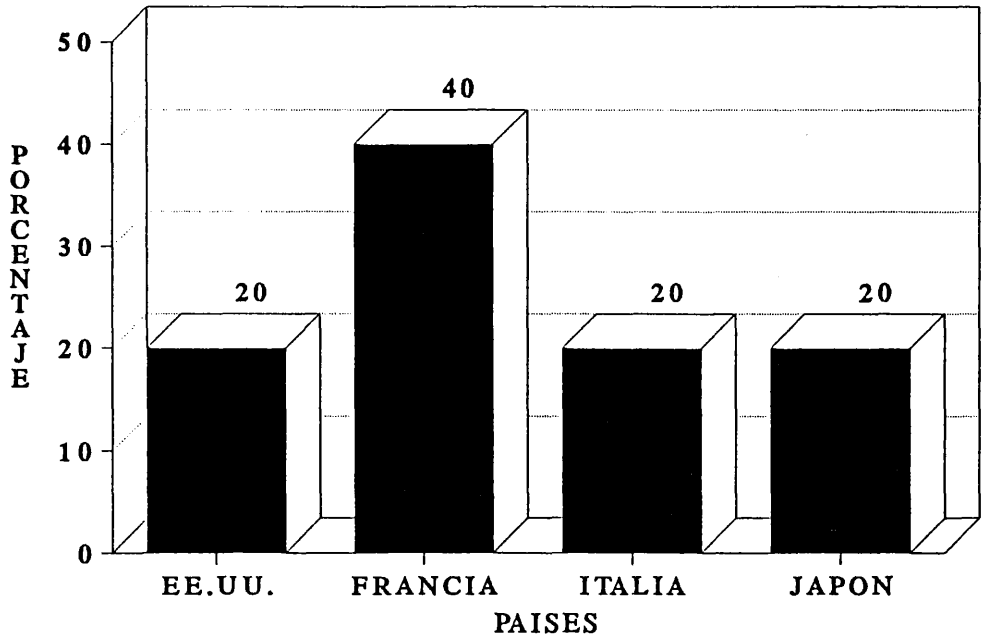
Las firmas extranjeras que operan en este sector están sumamente especializadas en la elaboración de aceros especiales. Las firmas comerciales gallegas, como es el caso de "Iberacero", vinculadas al capital alemán, así como "Ibermetal", se dedican básicamente a la importación de materiales siderometarlúrgicos y diversos suministros para la industria.

Entre las empresas con un importante almacén de distribución en La Coruña debemos citar a la "Industria Navarra del Aluminio", propiedad de la multinacional norteamericana "Reynols" y del grupo francés "Pechiney".

3.11. NEUMATICOS Y CAUCHO

Las firmas extranjeras que operan en este sector controlan la totalidad del mercado gallego. En efecto, la inexistencia de productores nacionales posibilita que los principales grupos extranjeros se repartan el mercado ya no sólo gallego, sino

G.110. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE NEUMATICOS EN GALICIA DURANTE EL EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

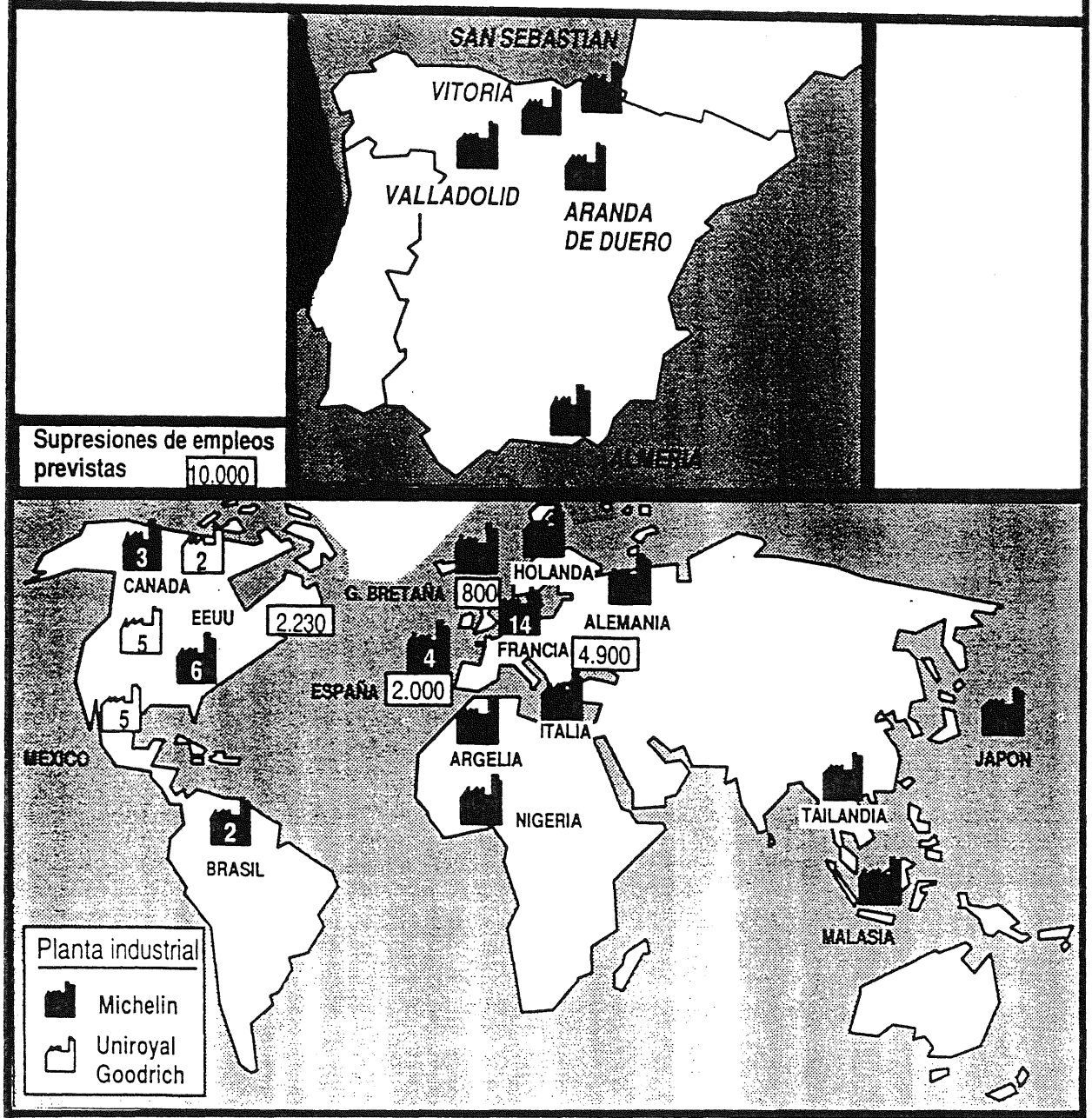
también nacional. Actualmente, operan directamente en Galicia a nivel comercial, un total de cinco empresas vinculadas a los principales líderes mundiales del sector. Su presencia se hace efectiva a través de sus propias delegaciones y centros de distribución ubicados en las principales ciudades gallegas, especialmente en Coruña y Vigo. Tal es el caso de "Pirelli" y de "Firestone".

La inversión realizada procede consecuentemente de forma mayoritaria de Francia, al ser adquirida por el grupo "Michelin" la empresa gallega "Neumáticos de Galicia". De Francia procede, como consecuencia, el 40% de las inversiones directas realizadas por este tipo de empresas. El resto procede de Italia, Estados Unidos y de Japón.

El primer fabricante mundial del sector, la multinacional francesa "Michelin", cuenta en Galicia con una central distribuidora, ubicada en el Polígono del Tambre de Santiago de Compostela, ocupando una superficie industrial de 4.000 metros cuadrados. La multinacional gala cuenta en España con cinco fábricas situadas en Valladolid, Vitoria, San Sebastián, Aranda del Duero y Almeria, proporcionando empleo a 11.924 trabajadores, de los cuales 33 trabajan en la delegación de Santiago. En mayo de 1990, con la reciente adquisición de la norteamericana "Uniroyal Goodrich", "Michelin" se ha convertido en líder mundial en el sector de la fabricación de neumáticos. A finales de 1990, el grupo francés contaba con un total de 40 fábricas y 130.000 trabajadores repartidos por todo el mundo tal y como se puede ver en el mapa 30 que se adjunta. Su

MAPA 30

LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LAS PLANTAS PRODUCTIVAS DEL GRUPO MICHELIN EN 1990



Fuente: La Voz de Galicia, 11-04-1991, p. 35

C.120-4. COMERCIALIZACION DE NEUMATICOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
CONTINENTAL IND.CAUCHO	MAD	S	CONTINENTAL GUMMI	U.S.A.	100	1	22	1560
FIRESTONE HISPANIA SA	VIT	C	BRIDGESTONE	JAPON	48	2	32	3770
NEUMATICOS DE GALICIA	COR	C	KONZ IB.(MICHELIN)	FRANCIA	67	14	69	1800
PIRELLI NEUMATICOS, SA	BAR	C	PIRELLI TYRE HOLDING	ITALIA	100	1	37	1800
SAFE NEUMAT.MICHELIN	MAD	S	MICHELIN	FRANCIA	85	1	33	3450

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones en Gali.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

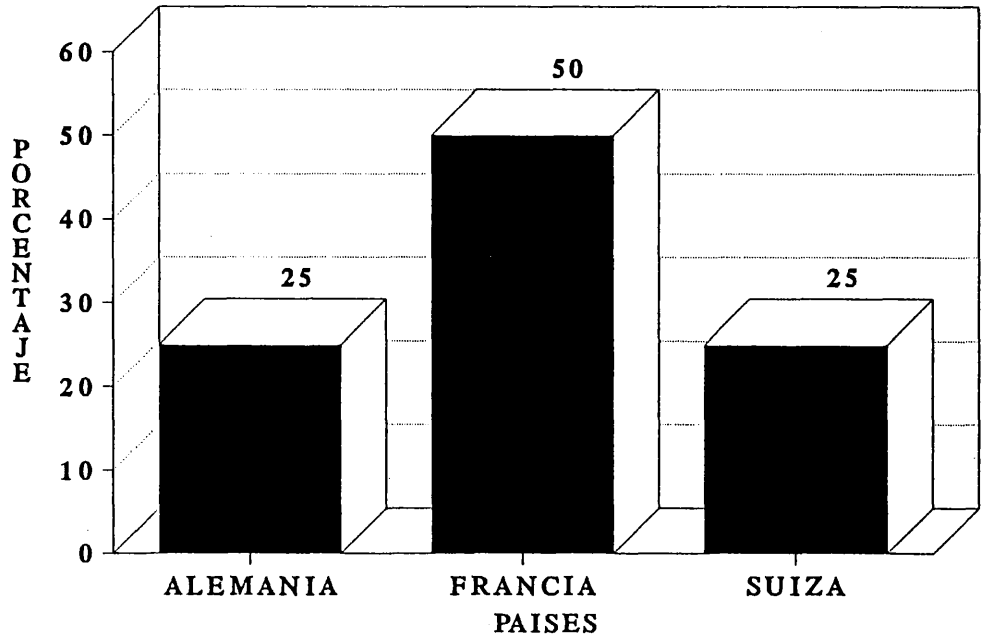
presencia comercial en Galicia se ha visto fortalecida con la adquisición y posterior integración de "Neumáticos de Galicia" en el grupo "Konz Ibérica", vinculado también a la citada multinacional francesa. Con esta adquisición, la firma francesa dispone de una red de 14 puntos de venta distribuidos básicamente en Coruña (6), Pontevedra (3), Orense (4) y en menor medida en Lugo (1).

"Firestone Hispania", filial desde 1989 del grupo nipón "Bridgestone", adquirió la matriz norteamericana por 2.600 millones de dólares. Mediante esta adquisición la firma japonesa controla un 16% del mercado mundial de neumáticos, situándose en segundo lugar detrás de "Michelin". "Firestone", dispone en Galicia de una delegación y centro de distribución mayorista ubicado en el Polígono de Mesoiro (Coruña) y otro distribuidor principal en Vigo. A estos centros propios se suman varios centenares de servicios que acercan los productos de la firma japonesa a todos los rincones de la geografía gallega. La filial española del grupo nipón, fundada en 1932, cuenta actualmente con cuatro factorías situadas en las localidades vizcaínas de Usansolo y Basauri, así como en Torrelavega y en Burgos.

El resto del mercado gallego se reparte entre la firma italiana "Pirelli" y la norteamericana "Continental Gumy", ambas con delegaciones comerciales en Galicia situadas en Coruña y Santiago de Compostela respectivamente.

3.12. PRODUCTOS CERAMICOS, VIDRIO Y CEMENTO

G.111. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS CERAMICOS, VIDRIO Y CEMENTO EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

Notamos, en comparación con los otros sectores estudiados, una escasa presencia de grupos extranjeros. La existencia en Galicia de importantes empresas del sector capaces de cubrir las necesidades del sector de la construcción y la propia debilidad del mismo con respecto a otras áreas del territorio nacional explica la todavía escasa penetración extranjera en este campo de la actividad comercial. No obstante, como ya se ha visto al estudiar la penetración extranjera en la industria, algunos grupos como es el caso de "Ciments Francais", tienen una implantación comercial e industrial considerable en nuestra Comunidad Autónoma. En efecto, el citado grupo francés a través de "Promsa", controla "Geogalaica", "Hormigones Miño" y "Hormigones Marín", con una fuerte implantación en Galicia. Del mismo modo participa en "Cementos Rezola", que cuenta con una delegación comercial en Vigo, destinada a la distribución y venta mayorista de cemento. Desde esa misma ciudad opera también "Hornos Ibéricos Alba", filial del grupo multinacional suizo "Holderbank". Esta empresa cuenta con un importante depósito y planta de envasado ubicada en el puerto de Vigo destinada a la venta de cemento al por mayor.

En el terreno del vidrio, cabe señalar la presencia de "Cristalería Española', filial del grupo francés "Saint Gobain", que cuenta con 4 delegaciones comerciales en Galicia destinadas a coordinar básicamente su red de distribución.

Como consecuencia de este panorama resulta que en torno al 50% de la inversión directa destinada a Galicia por este tipo

C.120-5. COMERCIALIZACION DE CERAMICA, VIDRIO Y CEMENTO. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
CEMENTOS REZOLA, S.A	SSE	V	CIMENTS FRANCAIS	FRANCIA	15	2	18	780
CRISTALERIA ESPAÑOLA	MAD	C	SAINT GOBAIN	FRANCIA	65	4	72	2433
HORNOS IBERICOS ALBA	MAD	V	HOLDERBANK	SUIZA	100	1	18	768
PERI ESPAÑOLA S.A	MAD	C	PERI WERKE	ALEMANIA	100	1	6	350

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones en Galic.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

de empresas procede de Francia, mientras que el resto es originaria de Suiza y Alemania.

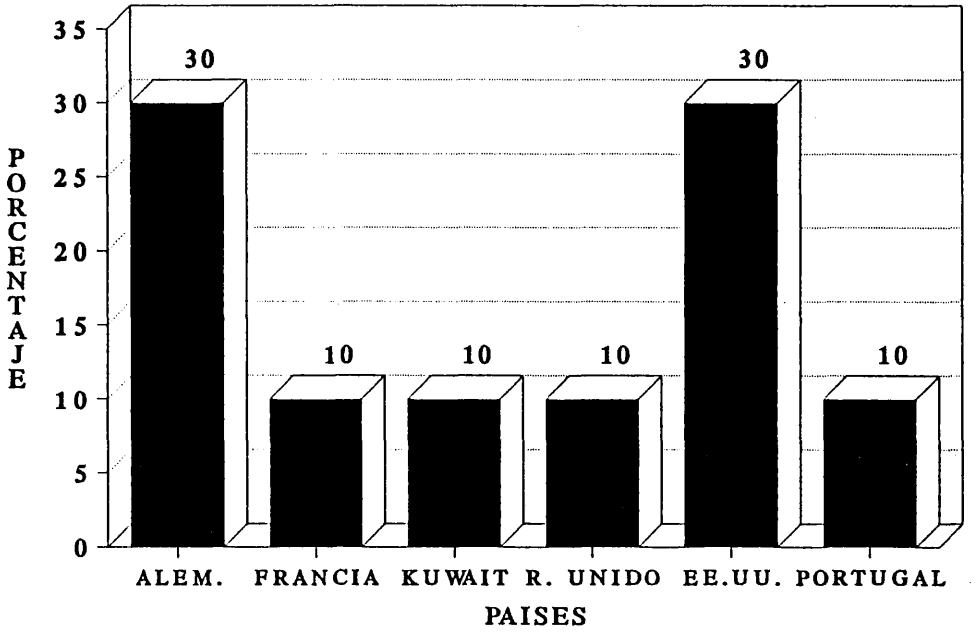
3.13. PAPEL, PRENSA Y ARTES GRAFICAS

En este apartado conviene resaltar la penetración de grupos extranjeros en el campo editorial, donde los principales grupos europeos, especialmente alemanes, siguiendo una estrategia rápida de penetración mediante adquisiciones totales de sociedades españolas se han consolidado en el mercado español y gallego en particular al disponer de importantes delegaciones comerciales en nuestra Comunidad.

Entre los grupos extranjeros del mundo editorial con una fuerte presencia comercial en nuestra Comunidad, cabe citar al poderoso grupo alemán "Bertelsman", propietario de "Círculo de Lectores" y de "Plaza Janés Editores", ambas empresas con delegaciones comerciales en Coruña y Vigo donde cuentan con depósitos y coordinan las actividades desarrolladas por su red de agentes comerciales distribuidos por las principales ciudades de Galicia.

Del mismo modo, la multinacional francesa "Hachete", es la propietaria de la conocida empresa "Comercial Salvat Editores", que cuenta con dos delegaciones en Galicia situadas en Vigo y Coruña. La presencia de grupos extranjeros en este sector, se completa con la reciente implantación en Galicia del grupo inglés "Longman", que a través de su filial "Longman España" ha instalado una delegación comercial en nuestra Comunidad. A esta

G.112. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE PAPEL, LIBROS Y ARTES GRAFICAS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960-1990



FUENTE: elaboración propia

serie de empresas con presencia comercial directa en Galicia, habría que añadir otras tantas que operan exclusivamente a través de agentes y comisionistas dirigidas y coordinadas generalmente desde las respectivas sedes centrales de las propias empresas.

En cuanto a lo que se refiere a la comercialización de papel en sus distintas variedades constatamos la presencia de los grupos más importantes del sector que operan en Galicia a través de las delegaciones comerciales de sus empresas participadas. Este es el caso de las multinacionales norteamericanas "Scott Paper", perteneciente al grupo kuwaiti "K.I.O." y al grupo norteamericano "J.River Corporation", que operan directamente en Galicia a través de las delegaciones comerciales de sus filiales españolas "Scott Ibérica", "Torras Hostench" y de "Sarrio Cia." respectivamente. Estas delegaciones se encargan de distribuir su productos a mayoristas y minoristas.

Fruto de esta considerable penetración resulta que el 60% de la inversión extranjera directa destinada a Galicia por estas empresas procede de Alemania y Estados Unidos, que de forma conjunta participan en el control de seis empresas implantadas comercialmente en Galicia. El resto procede básicamente de Francia, Reino Unido y de Kuwait.

En cuanto a la estrategia de implantación seguida predomina la adquisición total, optando por tanto por una vía rápida de penetración, aprovechando la red comercial que las empresas

C.120-6. COMERCIALIZACION DE PAPEL, LIBROS Y ARTES GRAFICAS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA. (año 1990)

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
CIRCULO DE LECTORES SA	BAR	C	BERTELSMANN GROUP	ALEMANIA	100	1	11	580
COMERCIAL SALVAT EDIT.	BAR	V	HACHETE GR.	FRANCIA	100	2	23	1300
KRON S.A	MAD	C	KRON INT.	ALEMANIA	68	2	17	340
LIBRERIA BERTRAND	PON	V	FAMILIA BERTRAND	PORTUGAL	100	1	8	170
LONGMAN ESPAÑA, S.A	MAD	C	LONGMAN GROUP.	R.UNIDO	100	1	9	320
PLAZA JANES EDITORES	MAD	C	BERTELSMANN	ALEMANIA	100	2	22	1118
SARRIO CIA. S.A	PAM	V	J.RIVER CORP/FERRUZZI	USA/ITAL	50	2	26	1400
SCOTT IBERICA S.A	MAD	C	SCOTT PAPER	U.S.A	100	1	19	940
TORRAS HOSTENCH S.A	BAR	C	K.I.O	KUWAIT	100	1	41	1800
WILSON WALTON INTERN.	MAD	C	W.WALTON INTERNATIONAL	U.S.A.	100	1	16	100

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones en Galic
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

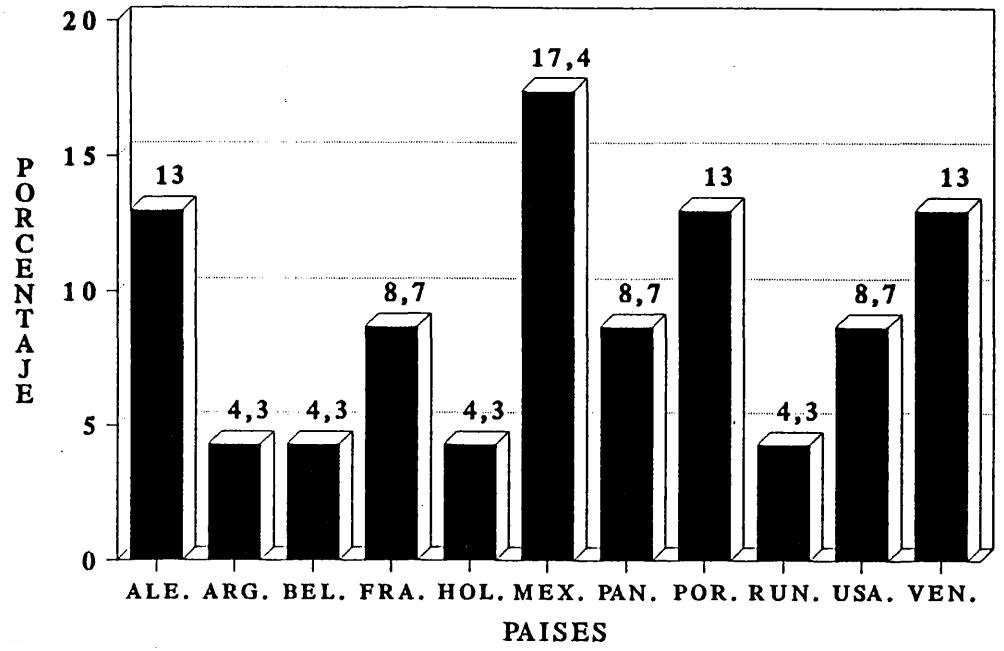
españolas habían creado previamente.

3.14. COMERCIALES DE PRODUCTOS DIVERSOS

Para finalizar, estimamos importante estudiar aquellas empresas dedicadas en Galicia a la comercialización de productos diversos y que están participadas por inversores extranjeros. Del análisis realizado sobre un total de 23 sociedades detectadas con inversión extranjera directa, resulta que más del 43% de la misma procede de los países hispanoamericanos. Básicamente de México, Venezuela, Panamá y Argentina. Se trata de pequeñas inversiones de carácter comercial llevadas a cabo por emigrantes gallegos residentes en el extranjero. Estos tienden a acentuar cada vez más sus inversiones en pequeños establecimientos comerciales dedicados a la venta de productos muy diversos y variados (Souvenirs, juguetes, joyerías y otros artículos). De esta manera, notamos que este tipo de inversores renuncian a acometer inversiones de carácter industrial, optando casi de forma absoluta hacia las inversiones de carácter estrictamente comercial, por ser más rentables y seguras a corto plazo.

Entre las empresas multinacionales de este sector, perfectamente asentada a nivel comercial en nuestra Comunidad, debemos de citar a la compañía belga "Agfa Gevaert N.V.", adquirida en 1981 por la multinacional alemana "Bayer", que a través de su filial española cuenta con una delegación regional establecida en La Coruña, contando con el apoyo de numerosos servicios postventa situados en las principales ciudades

G.113. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DIVERSOS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

C.121. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DIVERSOS. EMPRESAS VINCULADAS A INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
AGFA GEVAERT S.A	BAR	C	AGFA GEVAERT N.V	BELGICA	100	1	20	1240
ATLANTICA COSTA, S.A	COR	C	VARIOS	ALEMANIA	100	1	13	100
DOMBER, S.A	COR	C	FAMILIAR	MEXICO	100	1	4	100
EINOMIX, S.L	COR	C	FAMILIAR	PORTUGAL	100	1	4	-
FRYAMON, S.A	PON	V	VARIOS SOCIOS	FRANCIA	90	1	5	180
GALICA TRAVEL INT. S.L	COR	C	TRAVEL INT.	HOLANDA	50	1	6	-
GB DE ESPAÑA, S.A	PON	V	G.B.	PANAMA	100	1	9	-
GENERAL OPTICA, S.A	BAR	C	DOLLOND AITCHISON	U.S.A.	100	3	39	440
IND.OPTICAS IBERICAS	PON	V	INDUSTRIAS OPTICAS	PORTUGAL	100	1	11	160
INVENGA, S.A	PON	P	FAMILIAR	VENEZUEL	100	1	6	-
KAMIRO S.A	COR	C	VARIOS SOCIOS	ALEMANIA	100	1	11	100
LONGUEIRA Y LONGUEIRA	PON	P	FAMILIAR	ARGENTIN	90	1	5	-
NEW CHAINS ESPAÑA S.A	MAD	V	NEW CHAINS	U.S.A	100	1	3	200
PORTICO S.L	COR	C	FAMILIAR	PANAMA	100	1	4	-
RAHIL S.A	PON	V	FAMILIAR	VENEZUEL	95	1	9	60
ROHIL S.A	PON	V	ROHLING AG	ALEMANIA	100	1	8	110
RSJ INTER.ESPAÑA, S.A	COR	C	R.S.J. INTERNATIONAL	R.UNIDO	100	1	6	-
SOZE INTERNACIONAL S.L	PON	V	SOZE	PORTUGAL	100	1	6	-
SPANISH TRADING COMP.	PON	V	VARIOS SOCIOS	FRANCIA	100	1	5	-
STANQ S.A	ORE	O	FAMILIAR	MEXICO	75	1	6	-
USHER ESPAÑA, S.A	PON	V	FAMILIAR	MEXICO	67	1	5	-
VEMEX S.L	PON	V	FAMILIAR	MEXICO	100	1	4	-
VICALTEX, S.A	PON	V	FAMILIAR	VENEZUEL	100	1	8	-

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones Galicia.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

gallegas. "Agfa Gevaert", que inició sus actividades en España en 1925, desarrolla en Galicia desde mediados de los años 70, una intensa actividad comercial que comprende una oferta de más de 3.500 artículos, con una amplía gama que va desde todo tipo de carretes fotográficos hasta los scanners de diagnóstico médico por resonancia magnética, así como diversos modelos de laboratorios automáticos de revelado de fotografías en color. La empresa belga controla a su vez la totalidad del capital de "Manufacturas Fotográficas Españolas", empresa ubicada en Aranjuez (Madrid), especializada en la fabricación de material fotográfico sensible, con producción de películas radiográficas, películas de artes gráficas, papel para fotocomposición y productos químicos diversos.

CAPITULO XV: LA PENETRACION DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN LOS SERVICIOS

Constituye también éste otro de los campos de la geografía económica gallega no estudiados hasta el momento. La creciente penetración de empresas extranjeras en la actividad económica de nuestra Comunidad no se limita únicamente al campo industrial y comercial, sino que se extiende también al sector de los servicios. A ello contribuye, sin lugar a dudas, la creciente terciarización de la economía gallega, especialmente en las áreas metropolitanas y urbanas, principales focos de atracción y localización de empresas multinacionales como se verá más adelante.

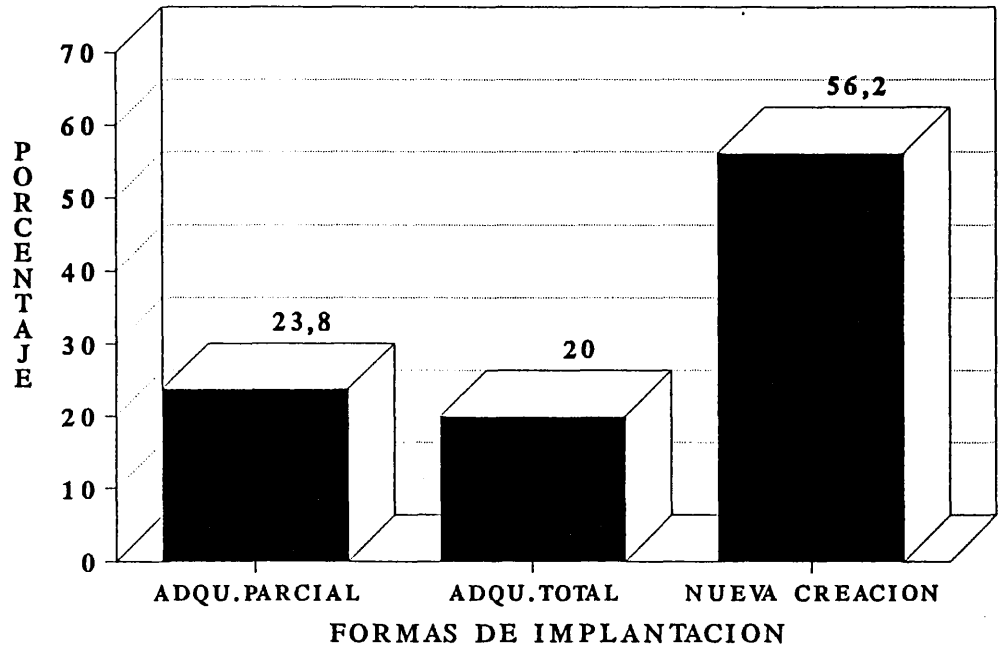
En el capítulo que ahora iniciamos, centraremos nuestra atención en aquellas empresas, vinculadas a inversores extranjeros que están transformando con sus delegaciones y sucursales el paisaje urbano de las principales ciudades gallegas.

1. MODALIDADES Y FORMAS DE PENETRACION

La entrada de grupos extranjeros dedicados en Galicia a la explotación de unidades de servicios se produce de forma similar a la seguida en el comercio. De este modo, se distinguen dos vías básicas de penetración:

a). Aquella que se lleva a cabo mediante la realización de una inversión directa en nuestra Comunidad. Con esta inversión

G.114. FORMAS DE IMPLANTACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL SECTOR DE LOS SERVICIOS, A TRAVES DE LA INVERSION DIRECTA DESTINADA A GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

se crean delegaciones, o en su caso sucursales cuando se trata de bancos y de empresas de seguros, o bien se adquieren empresas ya instaladas. Esta vía de penetración, haciendo uso de la inversión directa, es la preferida mayoritariamente por las empresas extranjeras a la hora de instalarse de modo efectivo en la Comunidad gallega. En esta línea, de un total de 185 empresas de servicios analizadas participadas por inversores extranjeros y que operan actualmente en Galicia, resulta que la forma de penetración adoptada en el 56% de los casos ha sido mediante la implantación directa de nuevas unidades de servicio, creando delegaciones y sucursales propias. En cuanto a la entrada mediante el procedimiento de adquisición total o parcial (43%) de empresas que ya funcionaban en Galicia, dominan las adquisiciones parciales en el 54% de los casos analizados.

Individualmente, la preferencia por la implantación directa estriba en la necesidad de atender directamente al mayor número de clientes, por tratarse de servicios muy personales que requieren una esmerada y cuidad atención al cliente. Esto explica, la escasez de empresas extranjeras de servicios que operan en Galicia única y exclusivamente a través de agentes o de entidades delegadas. Lo más frecuente y normal, seguido por la práctica totalidad de las empresas observadas, consiste en instalar en Galicia su propia delegación o sucursal, desde la cual cada empresa crea y coordina su propia red de agentes y entidades delegadas.

b). La segunda vía utilizada, que no requiere inversión

directa de capital, consiste en la realización de contratos de agentes y contratos de asistencia y transferencia de tecnología extranjera. Esta fórmula suele combinarse con la anterior y no suele producirse en solitario, salvo raras excepciones.

Con esta forma de penetración las empresas extranjeras tratan de controlar el mercado sin realizar ningún tipo de inversión directa en nuestra Comunidad. Esto también se consigue mediante la realización de contratos de asistencia técnica y transferencia de tecnología extranjera. Mecanismo éste, que como hemos tenido ocasión de comprobar, suele preceder a la adquisición parcial o total por parte de la multinacional de la empresa que compra la tecnología extranjera. Esto ha sucedido claramente en el caso de la empresa gallega de seguros "Galicia, S.A.", que tras realizar en 1987 un contrato de asistencia técnica con la multinacional holandesa "Aegon Insurrance", terminó siendo adquirida en 1989, por la misma multinacional.

2. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

La inversión directa es, por tanto, la principal vía utilizada por las empresas multinacionales extranjeras para introducirse en el sector de los servicios. Máxime si se tienen en cuenta las características específicas del sector que requiere un trato muy personalizado, tratando de estar lo más cerca posible del cliente. Por ello, las inversiones que se dirigen a este sector tienen como finalidad la creación de nuevas sucursales (seguros y bancos), el establecimiento de

delegaciones propias y la construcción o adquisición de hoteles y empresas que operan en Galicia.

Aunque la inversión extranjera directa que anualmente se destina al sector terciario no supera normalmente el 23% del total, su trascendencia es muy importante en cuanto al número de empresas que operan de modo efectivo en la geografía gallega. En efecto, actualmente operan en Galicia a través de sus propias sucursales o delegaciones comerciales un total de 440 empresas participadas por inversores extranjeros, relacionadas con actividades del sector terciario (comercio y servicios). De este conjunto, 255 se dedican exclusivamente a actividades de carácter comercial, mientras que el resto (185), un 42% del total, están especializadas en la oferta de servicios propiamente dichos.

El análisis que ahora sigue se centra en las empresas de servicios, participadas por inversores extranjeros, que operan directamente en Galicia a través de sus propias delegaciones o sucursales. A fin de tener un conocimiento sectorial más preciso y detallado sobre las características específicas de la inversión directa destinada a este conjunto de actividades pasaremos ahora a analizar su estructura.

2.1. ESTRUCTURA

El cuadro 122 que se acompaña, revela, de forma contundente, la propensión de los inversores extranjeros a controlar el 100% del capital social de las empresas en que participan. Si

C.122 ESTRUCTURA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS INSTALADAS EN GALICIA

RAMAS DE ACTIVIDAD	GRADO DE PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO									
	< 25%		25 - 50%		51 - 99%		100%		TOTAL	
	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%
01. Transporte y Comunicaciones					4	20	16	80	20	100
02. Bancos y Financieras	6	23,07	3	11,53	3	11,53	14	53,84	26	100
03. Compañías de Seguros	3	4,91	7	11,47	14	22,95	37	60,65	61	100
04. Consulting y Auditoría							12	100	12	100
05. Publicidad y Marketing			1	11,11	1	11,11	7	77,78	9	100
06. Hostelería y Turismo	2	4,76	2	4,76	9	21,42	29	69,04	42	100
07. Servicios Diversos	1	6,67			2	13,33	12	80	15	100
TOTAL	12	6,49	13	7,02	33	17,84	127	68,65	185	100

FUENTE: elaboración propia

separamos las participaciones relativas de los inversores extranjeros en el capital social de las empresas operantes en Galicia, resulta que predominan las participaciones mayoritarias en el 86% de las empresas censadas. Esto quiere decir, que en el 86% de las empresas estudiadas la participación extranjera es igual o superior al 51% de su capital social. Especialmente, el control extranjero es total (100% del capital social), en 127 empresas, lo que supone algo más del 68% del total de empresas detectadas con participación extranjera en su capital social. Por el contrario, las participaciones minoritarias, es decir, aquéllas en las que la participación extranjera no supera el 50% del capital social, son muy escasas, quedando limitado su número a un total de 25 sociedades.

En general, todos los sectores establecidos en el estudio presentan una estructura de la inversión extranjera directa en favor de las participaciones mayoritarias, controlando la mayoría del capital social. En todo caso, en el sector bancario, el control extranjero es absoluto (100% de capital extranjero), solo en el 54% de las empresas estudiadas, si bien, el control es mayoritario, superior al 50% del capital social, en el 65% de los bancos participados por grupos extranjeros. No obstante, las entidades financieras participadas en menos de un 25% representan algo más del 23% del total, porcentaje éste bastante elevado en proporción a la media del conjunto de empresas estudiadas.

El panorama que presenta la estructura de la inversión

C.123. ESTRUCTURA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LOS SERVICIOS. DATOS CRUZADOS POR PAISES Y GRADO DE PARTICIPACION EXTRANJERA

PAISES	GRADO DE PARTICIPACION DE CAITAL EXTRANJERO									
	< 25%		25-50%		51-99%		100%		TOTAL	
	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%
ALEMANIA	2	12,5	3	18,75	3	18,75	8	50	16	100
ARABIA SAUDI							1	100	1	100
AUSTRALIA							1	100	1	100
BELGICA	3	42,86			1	14,29	3	42,86	7	100
CHINA							2	100	2	100
FRANCIA	4	12,5	1	3,12	4	12,5	23	71,87	32	100
HOLANDA					1	20	4	80	5	100
ITALIA	2	33,33					4	66,67	6	100
KUWAIT							2	100	2	100
LIBANO							2	100	2	100
PORTUGAL			1	14,29	1	14,29	5	71,42	7	100
REINO UNIDO	1	4,54	2	9,09	5	22,73	14	63,64	22	100
SUECIA			1	100					1	100
SUIZA			1	50	7	35	12	60	20	100
EE.UU.	1	3,45	2	6,9	4	13,79	22	75,86	29	100
JAPON			1	100					1	100
AMERICA LATINA			1	3,12	7	21,87	24	75	32	100
OTROS PAISES			1	100					1	100
TOTAL	13	7,02	14	7,48	33	17,84	127	68,65	187	100

FUENTE: elaboración propia

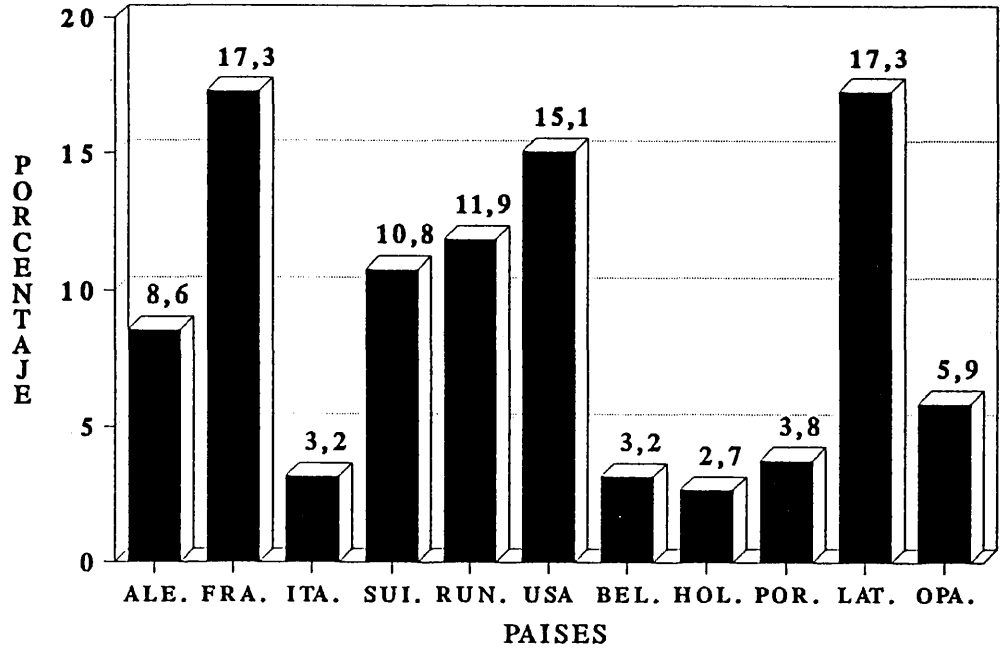
extranjera directa por países, es muy similar a la que se daba en las actividades comerciales. Prácticamente todos los países optan por las participaciones mayoritarias, salvo casos muy aislados tal y como se puede comprobar en el cuadro 123. Se observa, por tanto, un comportamiento idéntico al que se registraba en el comercio, donde la participación extranjera es absoluta en el 73% de las empresas analizadas. Porcentaje éste muy superior al que se da en las empresas industriales, donde el control extranjero es total solo en el 34% de las empresas participadas. En consecuencia, el control mayoritario y absoluto del capital social de las empresas participadas, por parte de los inversores extranjeros, predomina mucho más en aquéllas dedicadas al comercio y los servicios que en las propiamente industriales.

2.2. PROCEDENCIA Y DISTRIBUCION SECTORIAL

Como se puede apreciar en el cuadro 124, el 63% de la inversión extranjera directa destinada al sector de los servicios procede de países europeos. Especialmente de aquellos que cuentan con una red de servicios moderna y muy desarrollada. Dentro de este conjunto de países destacan, como ya viene siendo habitual, Francia, Reino Unido, Suiza y Alemania. Estos países participan en el control de un total de 90 empresas, lo que representa casi el 50% del total de sociedades participadas por inversores extranjeros.

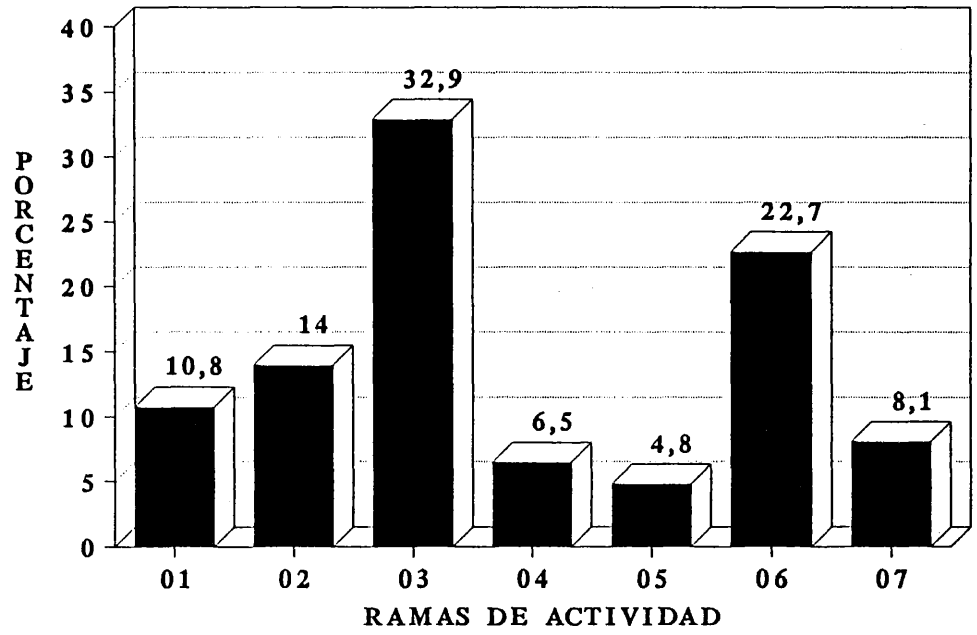
Individualmente, el país con una mayor presencia empresarial en el sector de los servicios es, muy por encima del resto,

G.115. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LOS SERVICIOS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

G.116. DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS EN GALICIA



FUENTE: elaboración propia

Francia. Las 32 empresas del sector de servicios vinculadas a inversores franceses representan cerca del 20% del total analizado. Le sigue en importancia, a tenor del número de sociedades participadas, Estados Unidos de donde procede el 15% del total.

De modo general, y tomando como referencia el número de sociedades participadas, podemos decir que el 65% de la inversión directa extranjera destinada en Galicia procede de 5 países: Francia, Estados Unidos, Reino Unido, Suiza y Alemania. Merece destacar el caso de Suiza cuya presencia es muy elevada en el sector de los servicios, donde participa en un total de 20 empresas, mientras que a nivel industrial su presencia es más bien testimonial al participar discretamente en solo nueve sociedades. En este sentido, solo Francia, Estados Unidos y Reino Unido mantienen un claro equilibrio en cuanto a la distribución proporcional de sus respectivas empresas participadas entre la industria, el comercio y los servicios. El resto, como hemos tenido ocasión de comprobar, presentan una distribución mayoritariamente en favor del comercio y los servicios.

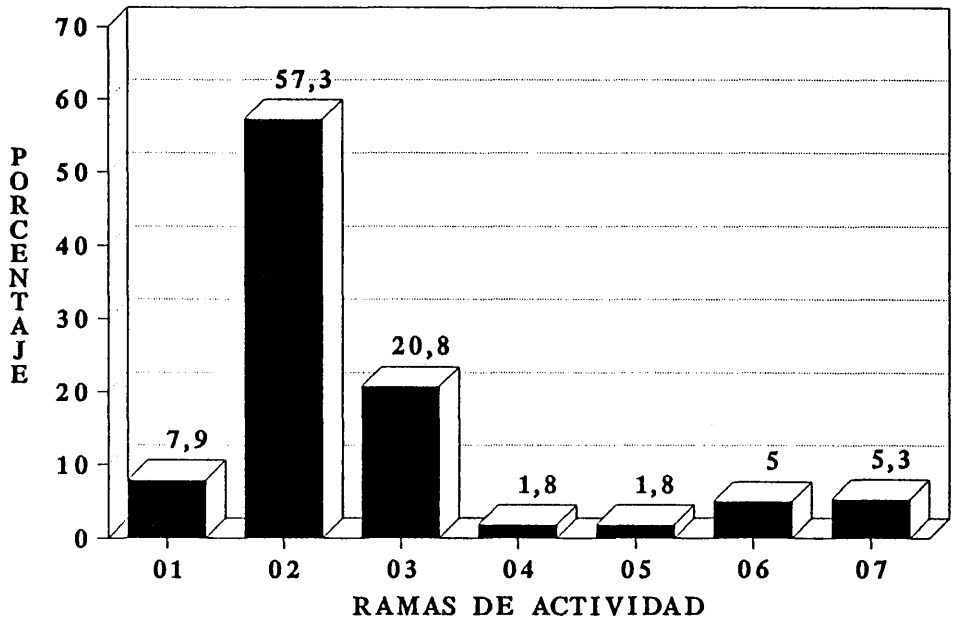
En cuanto a la distribución sectorial de las empresas participadas, apreciamos una extremada concentración de los inversores extranjeros en tres subsectores básicos: seguros, hostelería y entidades financieras. Estos acaparan un total de 129 empresas, lo que representa el 70% del total. De este modo, los tres subsectores antes señalados, absorben en solitario prácticamente las 3/4 partes del total de la inversión

C.124. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA AL SECTOR SERVICIOS. DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR CADA PAIS DURANTE EL PERIODO 1960-1991

SECTOR	ALEMANIA		FRANCIA		ITALIA		R. UNIDO		SUIZA		EE.UU		PORTUGAL		BELGICA		LIBANO		HOLAND		AMERICA LATINA		OTROS	
	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%	Nº E	%
1	1	6,25	4	12,5	2	33,33	1	4,54			6	21,43	2	28,57	2	28,57					4	12	1	11,11
2	5	31,25	8	25			4	18,18			2	7,14	1	14,28							2	6,25	2	22,22
3	9	56,25	13	40,62	3	50	7	31,82	18	90	4	14,29			1	14,28			3	60	1	3,12	2	22,22
4			1	3,12			1	4,54	1	5	8	28,57											2	22,22
5			2	6,25			5	22,73			1	3,57					1	50						
6					1	16,66			1	5	4	14,29	3	42,86	4	57,14	1	50	2	40	24	75	2	22,22
7	1	6,25	4	12,5			4	18,18			3	10,71	1	14,28							1	3,12		
TOTAL	16	100	32	100	6	100	22	100	20	100	28	100	7	100	7	100	2	100	5	100	32	100	9	100

FUENTE: elaboración propia

G.117. DISTRIBUCION POR RAMAS DE ACTIVIDAD DE LOS CENTROS Y UNIDADES DE SERVICIOS PARTICIPADOS POR INVERSORES EXTRANJEROS EN GALICIA EN 1990



FUENTE: elaboración propia

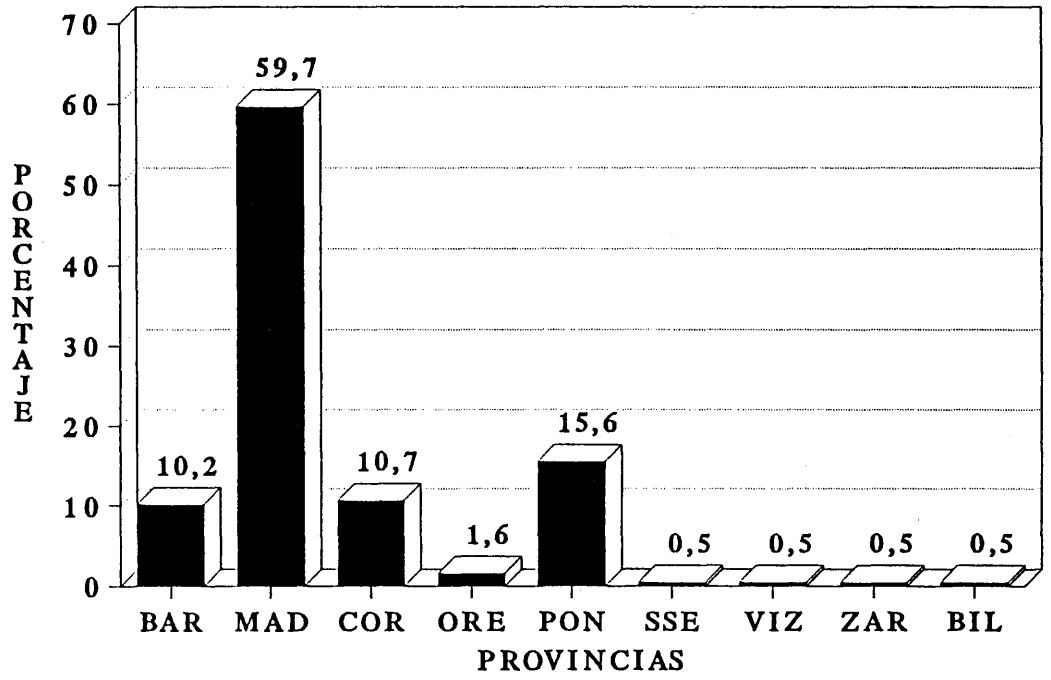
extranjera directa destinada a las empresas de servicios que operan en la Comunidad Autónoma gallega. El resto de la inversión, tal y como se puede ver en la gráfica 116, aparece muy repartida entre los demás subsectores de actividad.

El análisis de la distribución sectorial de las empresas participadas por cada país revela un comportamiento diferente para cada caso. Así, mientras Alemania y Francia reparten sus inversiones entre los seguros y las entidades bancarias, Suiza destina prácticamente la totalidad de sus inversiones (el 90% del total) a la adquisición e instalación de compañías de seguros en nuestra Comunidad. Los Estados Unidos, a pesar de que en general, presentan una mayor diversificación sectorial de las empresas participadas, mantiene el 48% de las mismas en actividades relacionadas con el consulting y auditoría de empresas así como en el sector de los transportes. Por el contrario, las inversiones extranjeras directas procedentes de América latina, especialmente de México, Argentina, Venezuela y Panamá se concentran en un 75% en 24 empresas dedicadas a la hostelería y al turismo. Se trata en muchos casos, de inversiones destinadas a la adqusición o construcción de nuevos hoteles y restaurantes en enclaves turísticos específicos de la geografía gallega. Comportamiento similar es el seguido por los inversores portugueses y belgas que destinan mayoritariamente sus inversiones al sector turístico.

2.3. LOCALIZACION Y CENTROS DE DECISION

Como sucedía en el comercio, las empresas de servicios que

G.118. DOMICILIO SOCIAL DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS QUE OPERAN EN GALICIA EN 1990



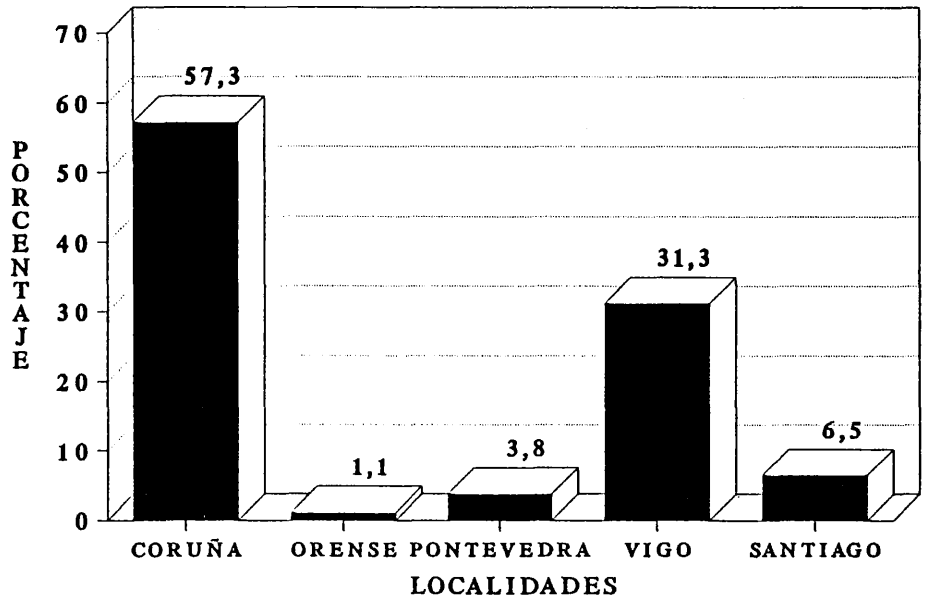
FUENTE: elaboración propia

operan en Galicia tienen mayoritariamente su domicilio social en Madrid. En efecto, el 60% de las empresas que operan en este campo tienen su sede central establecida en Madrid, ciudad desde la cual la mayor parte de las empresas multinacionales dirigen sus actividades en España. En Galicia tienen su sede tan sólo 52 empresas, lo que representa un 28% del conjunto de empresas censadas, siendo en su mayoría empresas hoteleras.

Sin embargo, y a pesar de esta fuerte centralización de las funciones directivas en Madrid, las empresas multinacionales que operan en Galicia tienen necesidad de establecer una dirección regional que en el 57% de los casos se ubica en la ciudad de La Coruña, mientras que en Vigo sitúan su sede regional sólo un 32% del total de empresas estudiadas.

Este comportamiento, claramente en favor de la ciudad herculina obedece a que La Coruña es según el profesor Precedo Ledo, la ciudad que tiene el mayor dinamismo potencial de todo el norte de España, tanto en su organización económica como en sus actuaciones urbanísticas. Además, la estructura socioeconómica coruñesa es, la más diversificada de las ciudades gallegas, siendo actualmente el centro terciario regional de Galicia (Precedo Ledo, A. 1990, p. 314). El hecho de mantener un modelo de desarrollo urbano basado en la terciarización, constituye un factor atractivo para que las empresas multinacionales establezcan allí su dirección regional para todo Galicia, e incluso en algunos casos, para Galicia y parte de Asturias y León. Indudablemente, la evolución y el propio crecimiento del sector terciario coruñés se debe en

G.119. LOCALIZACION DE LA DIRECCION REGIONAL DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS, PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS QUE OPERABAN EN GALICIA EN 1990



FUENTE: elaboración propia

buena medida al aumento de las oficinas de empresas tanto nacionales como extranjeras. Así, la metropoli coruñesa concentra a 223 sucursales y oficinas de servicios y 198 delegaciones y unidades comerciales de empresas participadas por inversores extranjeros.

Mientras Vigo se consolida como segundo centro directivo preferido por las empresas extranjeras de servicios establecidas en Galicia, Santiago de Compostela comienza a adquirir una creciente dinamización, especialmente desde que se convirtió en capital de la Comunidad Autónoma. Esto supuso un traslado de importantes efectivos de la Administración regional y la conversión de Santiago en el principal centro de decisión administrativa de Galicia. Esta decisión política, decisiva en el crecimiento urbano que está experimentando Santiago, favorece también la instalación de nuevas delegaciones de empresas multinacionales que optan por fijar en Santiago la dirección regional, aprovechando la proximidad al poder político y administrativo, y las propias ventajas derivadas de la existencia de aeropuerto. Con ello, la ciudad de Santiago se ha convertido en el tercer centro urbano preferido por las empresas extranjeras para ubicar su sede regional en Galicia.

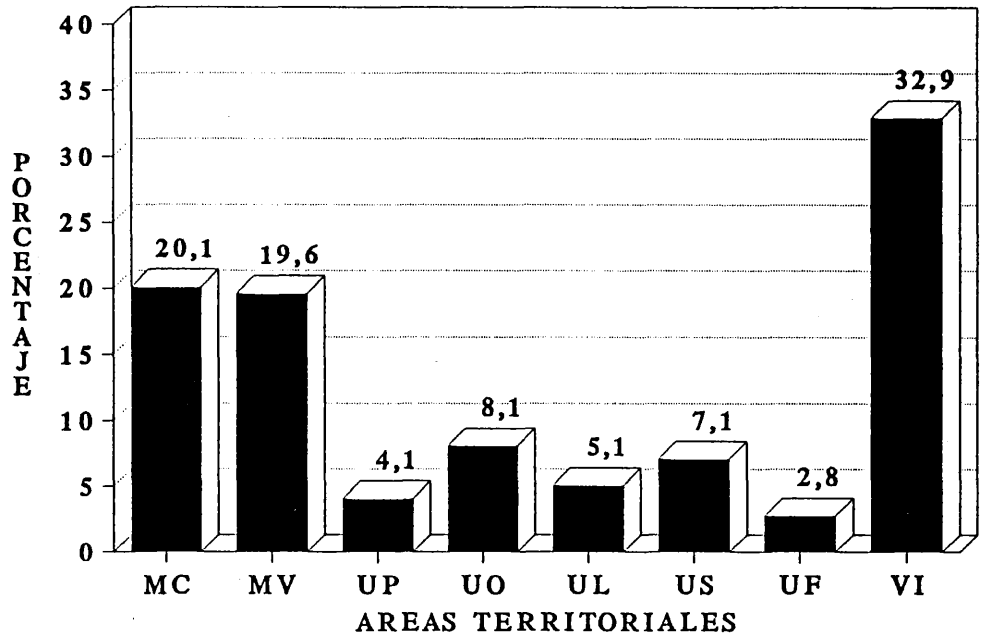
La distribución urbana de las sucursales y unidades de servicios viene a reforzar la preponderancia y supremacía de las áreas metropolitanas y urbanas, donde se concentra el 68% de los establecimientos de servicios vinculados a inversores extranjeros. El elevado número de establecimientos y unidades de servicios distribuidos por las capitales municipales, villas

C.125. DISTRIBUCION ESPACIAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS Y UNIDADES DE SERVICIO PARTICIPADOS POR INVERSORES EXTRANJEROS. ESTABLECIMIENTOS OPERATIVOS EN GALICIA E 199O.

RAMAS DE ACTIVIDAD	AREAS TERRITORIALES								
	MC	MV	UP	UO	UL	US	UF	VI	TOTAL
01. Transporte y Comunicaciones	18	23	6	9	7	11	6	8	88
02. Bancos y Financieras	103	94	22	39	27	29	18	305	637
03. Compañías de Seguros	62	56	13	36	20	21	6	17	231
04. Consulting y Auditoría	10	8	1			1			20
05. Publicidad y Marketing	9	6	1	1	1	2			20
06. Hostelería y Turismo	11	23	1	4	1	8		8	56
07. Servicios Diversos	10	8	2	1	1	7	2	28	59
TOTAL	223	218	46	90	57	79	32	366	1111

FUENTE: elaboración propia

G.120. ESTABLECIMIENTOS Y UNIDADES DE SERVICIOS PARTICIPADOS POR INVERSORES EXTRANJEROS EN GALICIA. DISTRIBUCION POR AREAS TERRITORIALES EN 1990



FUENTE: elaboración propia

y áreas rurales de Galicia (366), se debe fundamentalmente a la red de sucursales bancarias creadas por los bancos que actualmente están participados por inversores extranjeros. Los datos que se recogen en el cuadro 125 reflejan una mayor flexibilización de los bancos para localizar sus sucursales ya que el 48% de las mismas se reparten entre distintas villas y capitales municipales de Galicia. El resto de los sectores presentan una fuerte concentración de los establecimientos en las principales aglomeraciones urbanas gallegas, a excepción de aquellas empresas especializadas en la gestión y prestación de servicios públicos que optan por una mayor descentralización operativa de sus unidades y establecimientos.

2.4. DISTRIBUCION DEL EMPLEO

La mayor parte del empleo dependiente de empresas de servicios participadas por grupos extranjeros que operan en nuestra Comunidad se encuentran en el sector financiero. La amplia red de 637 sucursales establecidas por los 26 bancos participadas actualmente proporcionan empleo a 3.241 personas, lo que supone casi el 50% del total ocupado en los servicios, siendo además, el grupo de empresas que cuenta con más empleados en Galicia, alcanzando una media de 124,6 trabajadores por empresa, cifra muy superior a la registrada por el conjunto de las empresas de servicios participadas que se situa en 35,9. De igual modo, apreciamos una concentración empresarial del empleo que se agrupa básicamente, como se puede ver en el cuadro 127, en sólo ocho empresas. Exceptuando el 15% de los trabajadores que de forma directa desarrollan sus actividades en compañías de seguros, el resto aparecen bastante distribuidos entre las distintas ramas sectoriales que se recogen en el cuadro 126. En consecuencia, podemos afirmar que existe una fuerte concentración del empleo en dos subsectores básicos de las actividades terciarias: banca y compañías de seguros. El conjunto de las 87 compañías relacionadas con este tipo de actividades proporcionan en Galicia 4.257 puestos de trabajo directos, lo que supone un 64% del total dependiente de sociedades extranjeras, y un 1,6% del total de la población asalariada en el sector servicios en Galicia.

Sin embargo, si consideramos el conjunto del empleo actualmente dependiente de las empresas participadas por

C.126. EMPRESAS DE SERVICIOS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1991. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDAD	NÚMERO EMPRESAS	ESTABLECIMIENTOS		EMPLEO		TAMAÑO MEDIO	FACTURACIÓN GALICIA (millones de pesetas)	
		Nº	%	Nº	%		IMPORTE (1990)	%
01. Transporte y Comunicaciones	20	88	7,9	613	9,2	30,65	19503	5,52
02. Bancos y Financieras	26	637	57,3	3241	48,5	124,65	159306	61,41
03. Compañías de Seguros	61	231	20,8	1016	15,2	16,65	55786	21,5
04. Consulting y Auditoría	12	20	1,8	224	3,3	18,66	7029	2,71
05. Publicidad y Marketing	9	20	1,8	115	1,7	12,77	3389	1,31
06. Hostelería y Turismo	42	56	5	677	10,1	16,11	9186	3,54
07. Servicios Diversos	15	59	5,3	796	11,9	53,06	5224	2,01
TOTAL	185	1111	100	6682	100	36,11	259423	100

FUENTE: elaboración propia

C.127. EMPRESAS DE SERVICIOS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS CON MAS DE 100 TRABAJADORES EN GALICIA EN 1990

EMPRESA	TRABAJADORES		FACTURACION GALICIA	
	Nº	%	IMPORTE (Millones)	%
BANCO CENTRAL	563	8,43	27890	10,75
BANCO DE GALICIA	619	9,26	20022	7,72
BANCO GALLEGO	709	10,61	15275	5,89
BANCO HISPANO AMERICANO	577	8,63	28000	10,79
BANCO POPULAR ESPAÑOL	165	2,47	5300	2,04
AQUAGEST	178	2,66	1112	0,43
PROSEGUR	438	6,55	1560	0,6
SIETE EMPRESAS	3249	48,62	99159	38,22
RESTO EMPRESAS SERVICIOS	3433	51,38	160264	61,78
TOTAL	6682	100	259423	100

FUENTE: Anuario Español de la Banca Privada 1991. Las 500 primeras empresas de Galicia y elaboración propia.

C.128. EMPRESAS DE SERVICIOS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1991. DISTRIBUCION POR PAISES.

PAISES	NUMERO DE EMPRESAS	ESTABLECIMIENTOS Y OFICINAS		EMPLEO		TAMAÑO MEDIO EMPLEO/EMPRESA
		Nº	%	Nº	%	
ALEMANIA	16	297	26,73	1552	23,23	97
FRANCIA	32	437	39,33	2179	32,61	68,09
ITALIA	6	45	4,05	202	3,02	33,66
SUIZA	20	51	4,59	273	4,08	13,65
R. UNIDO	22	77	6,93	440	6,58	20
EE.UU.	28	81	7,29	984	14,73	35,14
BELGICA	6	19	1,71	120	1,8	20
HOLANDA	5	25	2,25	126	1,89	25
PORTUGAL	7	7	0,63	70	1,05	10
A. LATINA	32	34	3,06	422	6,31	13,18
OTROS PAISES	11	38	3,42	314	4,7	28,54
TOTAL	185	1111	100	6682	100	36,11

FUENTE: elaboración propia

inversores extranjeros (13.246 trabajadores), que desarrollan en Galicia únicamente actividades comerciales o de servicios propiamente dichos, resulta que el 5% de la población asalariada gallega ocupada en el sector terciario trabaja directamente en empresas participadas por inversores extranjeros. Este porcentaje, prácticamente se duplica, al situarse en un 9% para el caso de que se tengan en cuenta los 11.000 puestos de trabajo dependientes de aquellas empresas comerciales que hemos estudiado, que funcionan en Galicia como concesionarios y distribuidores oficiales de firmas multinacionales, especialmente como ya se ha visto en el capítulo anterior, las que se dedican a la venta y distribución de automóviles y vehículos industriales cuya vinculación con la empresa multinacional representada es muy fuerte, en cuanto a lo que se refiere al funcionamento y estrategia comercial a seguir.

Al igual que se producía una concentración sectorial del empleo, notamos también una concentración geográfica, ya que el 70,5% del mismo depende de empresas participadas por Francia, Alemania y Estados Unidos tal y como se puede comprobar en el cuadro 128.

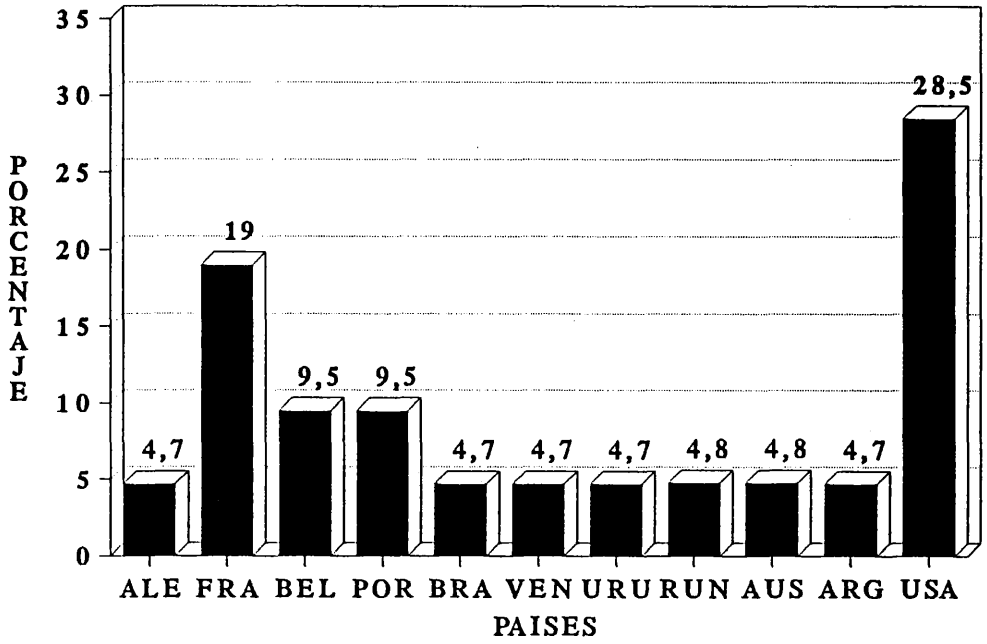
3. PENETRACION SECTORIAL

Como comentábamos al principio de este capítulo, operan actualmente en Galicia un total de 185 empresas de servicios participadas por inversores extranjeros, la mayor parte de las cuales son empresas multinacionales que se han ido instalando en nuestra Comunidad, progresivamente situandose estratégicamente en cada uno de los distintos sectores como bien vamos a tener ocasión de comprobar en los siguientes apartados.

3.1. TRANSPORTES Y COMUNICACIONES

A pesar de que en este sector encontramos un numeroso volumen de empresas, tanto grandes como pequeñas, constituídas nétamente por capital gallego y nacional, la penetración de empresas multinacionales es cada vez más importante, especialmente desde que se produjo la entrada de España en la CEE. De hecho, entre 1985 y 1991, se han instalado en Galicia los cuatro líderes mundiales de la mensajería urgente por avión, liderada por tres empresas multinacionales norteamericanas: "Federal Expres", "D.H.L." y "United Parcel Services" y una australiana "T.N.T.". Cada una de ellas se ha ido introduciendo en el mercado gallego, bien mediante la creación de delegaciones propias, como es el caso de "D.H.L.", que cuenta con una delegación en Vigo, o a través de la adquisición de empresas con unidades en Galicia como sucede con "United Parcel Services", "T.N.T." y "Federal Expres".

G.121. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA ADQUISICION E INSTALACION DE EMPRESAS RELACIONADAS CON LOS TRANSPORTES Y LAS COMUNICACIONES EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960-1990



FUENTE: elaboración propia

Así, la australiana "T.N.T.", participada por el magnate Rupert Murdoch, se introduce en España en 1988 mediante la adquisición de la empresa "Transportes Alamar". A partir de ese momento, el grupo australiano inicia un proceso de expansión a nivel regional creando delegaciones en las cuatro provincias gallegas y en otras provincias del estado español. Su expansión continua actualmente creando una red de filiales en Europa, de la que ya forma parte la empresa "X.P.". El negocio del grupo australiano en 1990 superó los 7.000 millones, proporcionando empleo en España a cerca de 1.000 personas.

Estrategia similar a la anterior fue la seguida por la multinacional norteamericana "United Parcel Services", que desde que llegó a Europa en 1986, ha adquirido siete empresas, facturando en 1988 11.000 millones de pesetas en Europa (Business Week. 1989, p. 42). Su entrada en Galicia se produce en 1991, al adquirir la totalidad de la empresa "Cualladó S.A.". Anteriormente, en 1989, el "Royal Bank of Scotland", en colaboración con el "Banco de Santander" y dos fondos de capital riesgo, adquieren el 50% de su capital, siendo posteriormente vendido al citado grupo norteamericano, que se hace con el control de la empresa española con fuerte implantación en Galicia donde cuenta con varias delegaciones. En efecto, "Cualladó" dispone de siete delegaciones y centros operativos en nuestra Comunidad, alcanzando en España, según estimaciones de Fomento de la Producción, una cuota de mercado del 25% en la paquetería urgente. Las aspiraciones de la multinacional norteamericana consisten en extenderse por toda Europa, adquiriendo nuevas empresas. Así, en enero de 1989

compró también la compañía inglesa "I.M.L. Air Services Group".

El otro gigante, primera compañía mundial de transporte urgente de mercancías, es la transnacional "D.H.L.", que como dijimos, tiene una delegación en Vigo. Creada en California en 1969, está presente en 175 países y dispone de una flota de más de un centenar de aviones (Rodríguez Berzosa, A. 1989a, pp. 47-49). La filial española, cuenta con 11 delegaciones en España, tres centros de distribución nacional y otros tres centros en Madrid, que da cobertura de transporte al 60% del territorio nacional, alcanzando una cuota del mercado cercana al 65 por ciento. La progresiva liberalización de la economía, la constitución del Mercado Unico Europeo y la eliminación de las barreras aduaneras prevista para 1993, está favoreciendo enormemente la penetración de estas grandes empresas del transporte internacional.

Además de estos tres importantes grupos transnacionales, operan también en Galicia en el terreno de la mensajería urgente dos importantes compañías multinacionales francesas: "Jet Worwide Courrier" y "Routier Group". La primera cuenta con delegaciones propias en Coruña y Vigo, participando en el control de "Mensajeros Radio Worldwide", mientras que la segunda participa en "Mensajeros de Galicia". En ese mismo campo opera también "Mundi Expres", empresa vinculada a la multinacional norteamericana "Federal Expres". En general, conviene señalar que el asociacionismo es el modo habitual de funcionamiento que tienen las empresas de mensajería urgente, al menos por lo que se refiere a su encuadre jurídico. La mayor

parte de las delegaciones repartidas por Galicia están constituídas como sociedades limitadas o anónimas, que se agrupan en entidades de ámbito gallego o nacional, bajo un distintivo común impuesto generalmente por la multinacional a la que representan. Esta es la estructura de los grupos "Mensajero Radio Worldwide", "Mundi Expres" y "Mensajeros de Galicia". Estas empresas fijan también las tarifas por servicios prestados para todo el territorio nacional. No obstante, el personal empleado en cada delegación se complementa, en ocasiones, con algunos trabajadores autónomos (Rodríguez, M. 1990, p. 3).

Dedicadas al transporte de viajeros tienen establecidas delegaciones en nuestra Comunidad algunas importantes compañías aeronauticas. Este es el caso de "British Airways", "Transportes Aéreos Portugueses" y las principales compañías aéreas de Brasil, Venezuela, Argentina, y Paraguay tal como se puede ver en el cuadro 129. Entre las empresas de esta naturaleza que realiza el mayor número de vuelos directos desde Galicia encontramos a la compañía "Transportes Aéreos Portugueses", que cuenta con una delegación en Vigo. Esta compañía efectúa dos vuelos diarios desde Santiago y Vigo, con destino a Lisboa. "VIASA", principal línea aérea de Venezuela, realiza también vuelos directos desde Santiago, los miércoles y domingos de cada semana durante los meses de verano, manteniendo el resto del año un vuelo directo semanal. El resto de las compañías extranjeras que cuentan en Galicia con delegaciones y oficinas no efectúan vuelos directos desde Santiago, sino más bien desde Madrid y Barcelona. La finalidad,

por tanto, de estas delegaciones consisten fundamentalmente en asesorar directamente a las agencias de viajes y atender la petición de reservas para ser debidamente canalizadas a la central establecida en Madrid o en su caso en Barcelona.

Dedicadas al alquiler de vehículos están también presentes en Galicia varias compañías norteamericanas, entre las que hay que citar a las multinacionales "Avis" y Hertz". La primera opera en España a través de su filial "Avis Alquile un Coche, S.A.", que es la tercera filial europea más importante del grupo norteamericano en Europa, al facturar más de 10.000 millones de pesetas al estar presente en todos los aeropuertos de España. Su cuota de mercado se estima en torno al 20% del mercado español de coches de alquiler. Su flota supera los 8.000 vehículos. En Galicia, además de estar presente en los tres aeropuertos, cuenta con delegaciones en las principales ciudades de Galicia y en algunas importantes capitales municipales y enclaves turísticos de la costa gallega. De esta forma dispone actualmente de una red de 11 oficinas distribuídas por toda la Comunidad.

Por su parte "Hertz International", que opera en Galicia a través de su filial española "Hertz España", cuenta en nuestro país con una flota de 5.000 coches, estando presente en 20 aeropuertos. Su cuota de mercado, según estimaciones de "Fomento de la Producción", alcanza el 15%, por lo que junto con la compañía "Avis", controlan el 35% del mercado español de coches de alquiler. Su red en Galicia se compone de un total de ocho oficinas instaladas en los tres aeropuertos y en las

principales ciudades gallegas.

Otra de las multinacionales dedicadas al alquiler de vehículos de transporte que opera también en Galicia es el grupo europeo "Eurocarp Ib.", participado a partes iguales por la multinacional belga "Wagons Lits" y por la alemana "Volkswagen". Su actividad en Galicia se canaliza a través de nueve oficinas, estando presente en los tres aeropuertos y en las principales ciudades de Galicia. En 1989 contaba con una red de 240 puestos y con una flota de 8.000 vehículos operativos en todo el territorio nacional.

Además de los tres principales grupos que hemos comentado, operan también en este campo, por un lado, la multinacional belga "Wagons Lits", propietaria de la "Compañía Internacional de Coches Cama y de Turismo", empresa que proporciona parte de las literas disponibles en los trenes españoles, mediante un acuerdo establecido con "RENFE".

Por otro lado, el grupo "P.S.A.", a través de su filial "Citroën", se ha hecho con el control de la empresa "Autotransporte Turístico Español", cuyo capital social fue adquirido en su totalidad, en 1989, por "Citer España, S.A.", filial de "Citroën Hispania". La citada empresa se dedica básicamente en Galicia al alquiler de vehículos, contando con una red de cinco oficinas situadas en los aeropuertos y principales ciudades de Galicia.

Por último, dentro del grupo de empresas extranjeras

C.127. TRANSPORTES Y COMUNICACIONES. EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
AEROLINEAS ARGENTINAS	MAD	C	AEROLINESA ARGENTINAS	ARGENTIN	40	1	3	2800
AUTO.TRANS.TURISTICO E	MAD	C	CITER (P.S.A GROUPE)	FRANCIA	100	5	11	350
AVIS ALQUILE UN COCHE	MAD	C	AVIS INTERNATIONAL	U.S.A.	100	13	38	1020
BRITISH AIRWAYS	MAD	V	BRITISH AIRWAYS	R.UNIDO	100	1	3	1200
CIA.INTERN.COCHES CAMA	MAD	C	WAGONS LITS	BELGICA	100	2	60	1440
CUALLADO, S.A	MAD	C	UNITED PARCEL SERVICES	U.S.A.	100	7	46	960
DHL INTERNACIONAL ESP.	MAD	V	D.H.L.	U.S.A	100	1	15	1091
EURODOLLAR ESPAÑA	BAR	C	GENERAL MOTORS	U.S.A.	100	3	12	-
EUROPCAR IBERICA S.A	MAD	C	VOLKSWAGEN/WAGONS LITS	ALEM/BEL	100	9	21	425
HERTZ DE ESPAÑA, S.A	MAD	C	HERTZ INTERNATIONAL	U.S.A.	100	8	24	870
JET SERVICES ESPAÑA	MAD	S	JET WORLWIDE COURIER	FRANCIA	100	2	31	490
LIN.AEREAS PARAGUAYAS	MAD	V	L.A.P	URUGUAY	100	1	2	2100
MENSAJEROS DE GALICIA	COR	V	ROUTIER GROUPE	FRANCIA	MAY	11	100	345
MEN.RADIO WORLDWIDE	MAD	C	JET WORLDWIDE COURRIER	FRANCIA	MAY	11	90	184
MUNDI EXPRES, S.A	MAD	C	FEDERAL EXPRES	U.S.A.	MAY	5	30	-
PIRES E FILHOS S.L	PON	V	PIRES E FILHOS	PORTUGAL	100	1	26	160
TNT UNITRANSA, S.A	MAD	S	T.N.T.	AUSTRALI	100	4	89	488
TRANS.AER.PORTUGUESES	MAD	V	T.A.P.	PORTUGAL	100	1	6	3540
VARING L.A.BRASILEÑAS	MAD	V	VARING L.A.BRASILEÑAS	BRASIL	100	1	2	1000
VENEZOLANA I.AVIACION	MAD	V	VIASA	VENEZUEL	100	1	4	1040

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones Galicia.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

dedicadas en Galicia al alquiler de vehículos de transporte debemos de mencionar la reciente instalación en nuestra Comunidad de "Euro Dollar", empresa vinculada a la firma norteamericana "General Motors". "Euro Dollar", está especializada en el alquiler turismos, furgonetas y camiones. Actualmente cuenta con oficinas en Santiago, Coruña y Vigo.

La penetración de grupos extranjeros es por tanto muy significativa en Galicia, donde operan a través de una red de 19 empresas participadas que proporcionan empleo directo a 613 trabajadores. Como hemos tenido ocasión de comprobar, el capital procede casi en un 50% de Estados Unidos y de Francia, que de forma conjunta controlan 10 empresas con presencia física en nuestra Comunidad. Otro porcentaje importante tiene su origen en Bélgica y Portugal, país este último que tiende a incrementar su presencia en este campo a medida que las relaciones comerciales entre los dos países ibéricos van adquiriendo una mayor dimensión.

3.2. BANCOS Y FINANCIERAS

Al tratarse de un sector estratégico, las autoridades políticas y económicas de nuestro país, han establecido desde 1960 y hasta nuestros días, un férreo control a la penetración de bancos extranjeros. Sin embargo, la entrada en la Comunidad Económica Europea, obligó al Estado español a flexibilizar considerablemente ese control, lo que está favoreciendo, especialmente, en los últimos años, una acentuada penetración de los principales grupos bancarios europeos, norteamericanos y japoneses en nuestro país que tratan de situarse estratégicamente ante la entrada en vigor del mercado único europeo.

La rápidez con que se está produciendo esta penetración se detecta en la estrategia seguida, basada fundamentalmente en la adquisición parcial o total de bancos ya establecidos. Esto les permite actuar más rápidamente y competir de forma efectiva desde el momento de la adquisición. Este ha sido el sistema de penetración seguido por el 60% de los bancos extranjeros que operan directamente en Galicia a través de la red de sucursales participadas.

Uno de los primeros bancos extranjeros en establecerse en Galicia fue el banco inglés "Barclays Bank", situado entre los cinco primeros bancos europeos, que el 30 de abril de 1981 se hace con el control del "Banco de Valladolid", adquirido al Fondo de Garantía de Depósitos. Desde entonces, el grupo financiero inglés puso en marcha un plan estratégico orientado

a reflotar el antiguo "Banco de Valladolid", para lo cual el banco español adquirido pasó a denominarse "Barclays Bank". En el momento de producirse la adquisición, el antiguo banco, que inicia sus actividades en Galicia en 1977, ya contaba con sucursales en Coruña, Vigo y Orense, creando posteriormente otra sucursal en Santiago de Compostela. El banco británico disponía en 1990, según se recoge en el Anuario de la banca privada, de un total de 209 oficinas en territorio español que ocupaban para ese mismo año 1.873 empleados. Además de su actividad bancaria, el banco inglés controla la totalidad de la financiera "Barclays Leasing" que cuenta con una delegación para Galicia establecida en La Coruña. Además participa en el 60% del capital de la sociedad "Fimotor".

Otro de los bancos ingleses que se han introducido en Galicia mediante una adquisición rápida es el "National Westminster", que en una primera fase adquirió en 1990 al grupo "March" la totalidad de las acciones del "Natwest March", que cuenta en España con 183 sucursales. Ese mismo año, la entidad financiera británica pasó a adquirir la mayoría de las acciones del "Banco de Asturias", que cuenta en Galicia con 12 sucursales bancarias distribuidas por distintos puntos de la geografía gallega. El "Banco de Asturias" cuenta en la actualidad con una red de 74 sucursales que dan empleo a 406 trabajadores en España, de los cuales 56 trabajan en las doce oficinas ubicadas en Galicia. Siguiendo con la estrategia de adquisiciones rápidas, llevadas a cabo por grupos extranjeros en este sector, nos encontramos con uno de los principales bancos franceses, el "Credit Lyonnais", que en 1991 absorbió al

"Banco Comercial Español" que cuenta en Galicia con nueve sucursales bancarias. La integración del "Banco Comercial Español" en el "Credit Lyonnais", dio lugar a una red de 122 oficinas repartidas por todo el territorio nacional. A esta red hay que sumar las 116 agencias distribuidas en la totalidad de Cataluña y Baleares correspondientes a la también recientemente adquirida "Banca Jover". De esta manera, el "Credit Lyonnais", que abrió su primera sucursal en Madrid en 1875, siendo por tanto decano de la banca extranjera en España, se convierte en el primer grupo bancario extranjero de nuestro país, por el número de sucursales. El citado banco multinacional francés, cuenta además con una fuerte implantación en Europa: 2.400 sucursales y agencias en Francia y 630 en el resto de Europa, con un efectivo global de más de 50.000 personas.

De nacinalidad francesa son también el "Banque National de Paris", uno de los primeros bancos de Europa y la "Societé General de Banque España", primer banco extranjero que se instala en Galicia al iniciar sus actividades en la Coruña en 1977. El primero cuenta cuenta con una red de 72 oficinas en España, cuatro de las cuales están en Galicia (Coruña, Vigo, Orense y Lugo). El segundo dispone actualmente de 31 sucursales, dos instaladas en Galicia ubicadas en Coruña y Vigo. La instalación del "B.N.P." en Galicia se lleva a cabo a finales de 1981, al adquirir este banco la totalidad de las acciones de la "Banca López Quesada" que contaba desde 1978 con una sucursal en Coruña.

La implantación directa de estos bancos franceses en

Galicia, ciertamente prematura en relación al resto, mediante la adquisición de bancos españoles, producida a finales de la década de los 70 y principio de los años 80, se debe en buena medida al elevado número de empresas francesas que tienen filiales en Galicia, cuyo número alcanza la cifra de 131 en los tres sectores estudiados. De hecho, importantes empresas participadas por el capital francés operan habitualmente a través de los citados bancos. Este es el caso de los hipermercados "Alcampo" y "Continente", así como sucede con la empresa "Citroen Hispania", "Pechiney" y "Besnier". En muchos casos, tal y como hemos podido averiguar por diversas fuentes, los bancos franceses establecidos en nuestra Comunidad se han encargado de canalizar los flujos financieros aportados por los inversores franceses con intereses en Galicia.

Otro de los bancos españoles adquirido por grupos extranjeros es el "Banco Atlántico". Este banco creado por el holding empresarial de Ruiz Mateos fue expropiado por el Gobierno, al estar integrado en el grupo "Rumasa", y posteriormente privatizado, siendo vendido al "Arab Banking Corporation", de Arabia Saudí. El "Banco Atlántico", cuenta actualmente con una red de 241 oficinas, de las cuales 8 corresponden a Galicia distribuidas por las principales ciudades gallegas.

De origen alemán es el "Deutche BanK", que al adquirir la totalidad del capital social del "Banco Trasatlántico", cuenta con dos sucursales en Galicia ubicadas en Vigo y Coruña.

Procedimiento distinto es el seguido por el "City Bank" norteamericano, que prescindiendo de momento de adquisiciones ha instalado directamente en Galicia cinco sucursales a través de la filial española "Citybank España", con oficinas en las cinco principales ciudades de Galicia. Este banco, que inicia sus actividades en Galicia en 1983, además de ser muy utilizado por los emigrantes gallegos establecidos en Hispanoamérica para efectuar transferencias bancarias en dólares, es el principal conducto financiero a través del cual operan en Galicia importantes empresas participadas por los inversores de Estados Unidos. Tal es el caso de la multinacional "Conagra" y "Sabeca".

Entre los bancos extranjeros de pequeña dimensión que operan también en Galicia debemos de citar al "Banco Consolidado España, S.A.". Este banco, perteneciente al "Banco Consolidado de Venezuela", vinculado a la familia "Cisneros", se introduce en Galicia en 1990, al adquirir la totalidad de las acciones del "Banco Perfecto Castro Canosa", que contaba en Galicia con dos oficinas, una ubicada en su localidad natal de Cee y otra en Santiago de Compostela. La reestructuración impuesta por los nuevos propietarios provocó el cierre de la sucursal de Cee, por lo que el "Banco Consolidado España, S.A." contaba a finales de 1991 con una sola oficina en Galicia situada en Santiago de Compostela.

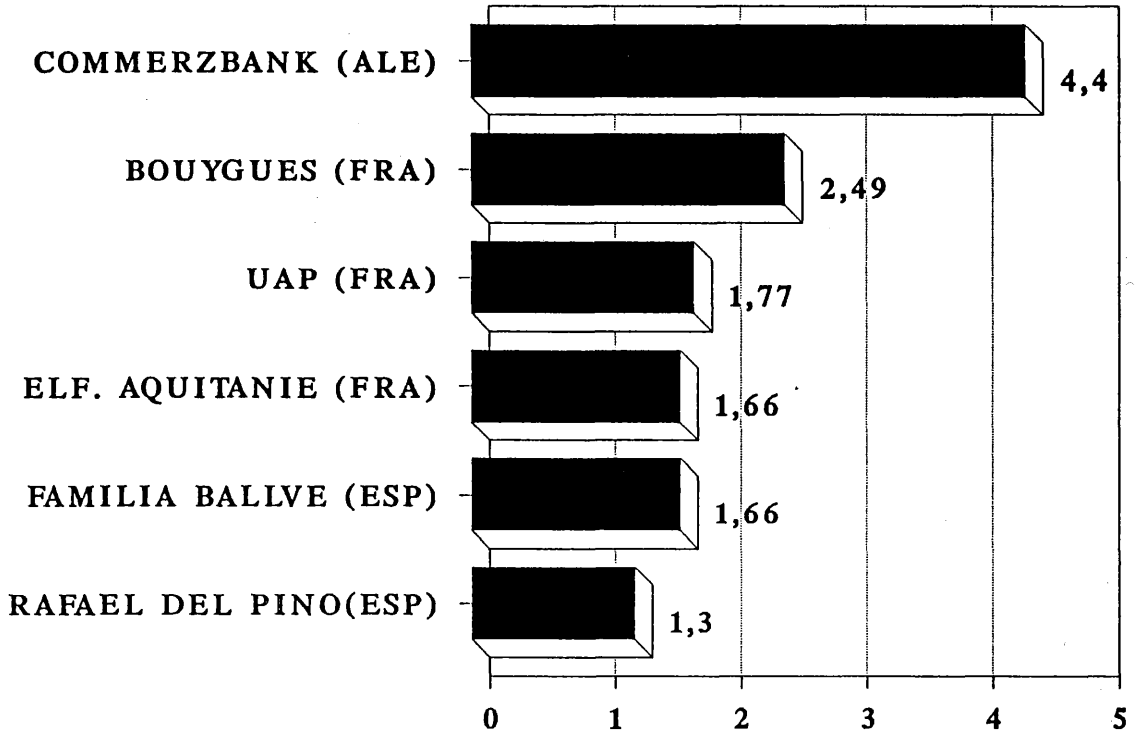
Por último, dentro del grupo de entidades bancarias participadas mayoritariamente por inversores extranjeros debemos de citar la reciente implantación en Galicia del "Banco

Portugués del Atlántico", el mayor banco público de Portugal que cuenta actualmente con una sucursal instalada en Vigo en 1990. La decisión de establecer una sucursal en Vigo se debe, según fuentes del propio banco, al aumento de los intercambios comerciales entre el norte de Portugal y Galicia, así como al hecho de que el 60% de los turistas españoles que anualmente visitan Portugal, entran por los puestos fronterizos gallegos.

Entre los bancos españoles participados minoritariamente por grupos extranjeros y con fuerte implantación en nuestra Comunidad (33 oficinas), debemos de citar al "Banco Popular", cuyo capital social, según se desprende de un estudio elaborado por "Diario 16", está participado en un 43% por accionistas extranjeros, mayoritariamente alemanes. Salvo los paquetes accionariales en manos de la aseguradora alemana "Allianz" (5%), "Rabobank" (1,5%) y "Hypobank" (1,25%), el resto está muy diseminado. La importancia de este hecho para Galicia radica en que el "Banco Popular Español", es el propietario del "Banco de Galicia", con lo que su red de sucursales en nuestra Comunidad se situa en 153. Esto quiere decir, a tenor de la participación extranjera, que el 43% del volumen de negocio generado por este grupo bancario en Galicia corresponde a grupos extranjeros.

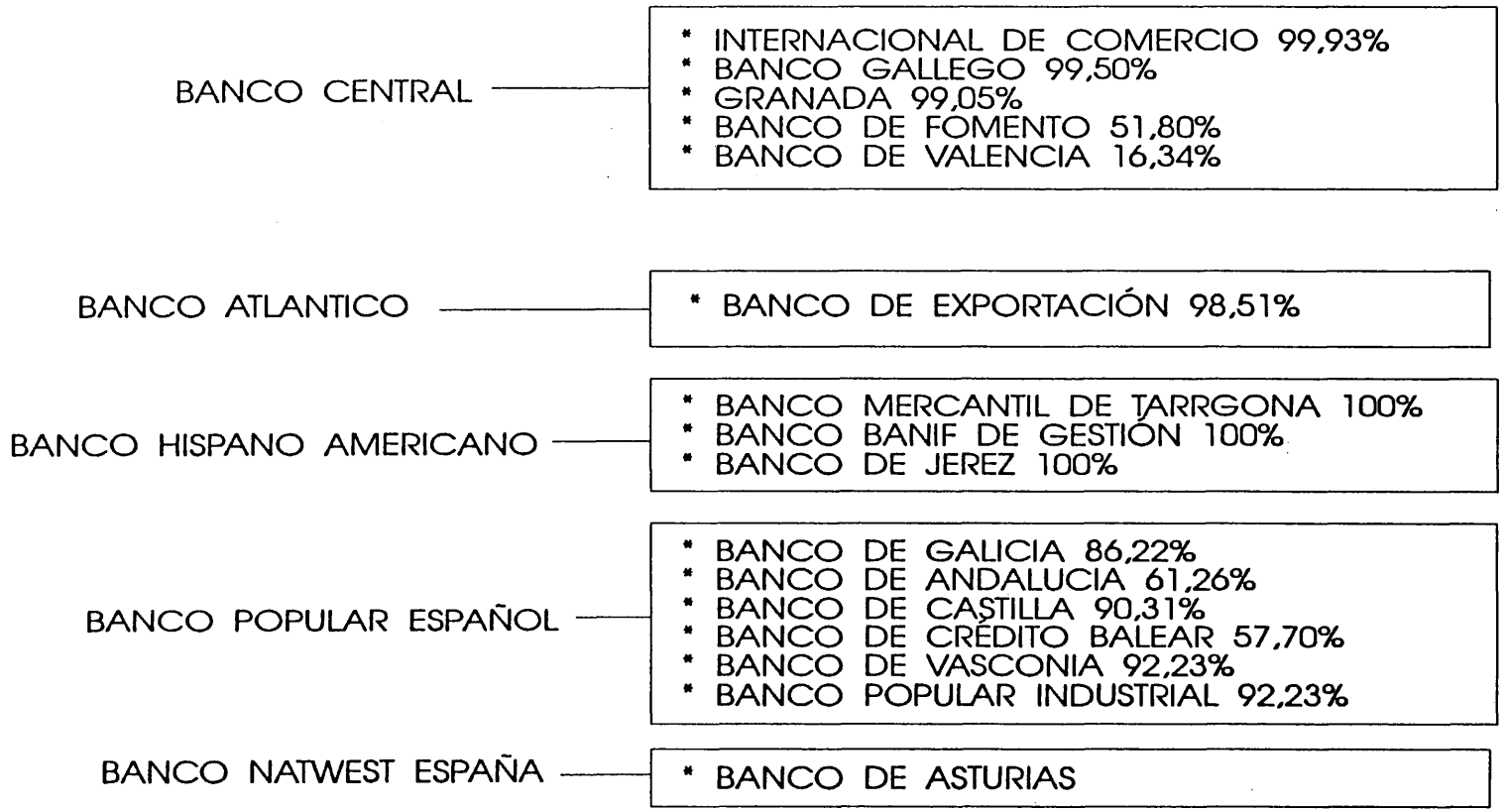
En los bancos "Central" e "Hispano Americano", se da la circunstancia diferencial de que son mayores los paquetes de acciones en pocas manos extranjeras, siendo éstos precisamente los mayores accionistas. Así, en el "Hispano Americano", el mayor accionista es la tercera entidad bancaria de Alemania, el "Commerzbank", cuya presencia en el banco español arranca desde

G.122. PRINCIPALES ACCIONISTAS DEL BANCO CENTRAL HISPANOAMERICANO EN MAYO DE 1991 (% CAPITAL SOCIAL)



FUENTE: El Pais. La Voz de Galicia, 18-5-1991, P. 54

C.131. GRUPOS BANCARIOS CONSOLIDADOS EN ESPAÑA AL 31-12-1990



FUENTE: Anuario Estadístico de la Banca Privada. Consejo Superior Bancario, 1991

C.132. BANCOS PARTICIPADOS POR INVERSORES EXTRANJEROS. LOCALIZACIÓN DE SUCURSALES EN GALICIA EN 1991

ENTIDAD BANCARIA	AREAS TERRITORIALES (DISTRIBUCION DE SUCURSALES)								
	MC	MV	UP	US	UL	UF	UO	VI	TOTAL
BANCO CENTRAL	19	22	5	3	7	3	7	74	140
BANCO HISPANO AMERICANO	19	15	2	5	2	5	5	45	98
BANCO POPULAR	13	8	1	3	2	1	3	2	33
BANCO DE GALICIA	12	16	2	3	2	4	9	72	120
BANCO GALLEGO	18	10	4	7	6	2	5	101	153
B. PORTUGUÉS DO ATLANTICO		1							1
BANKINTER	2	3	1	1	1	1	1		10
CITIBANK ESPAÑA	1	1	1		1		1		5
B.N.P. ESPAÑA	1	1			1		1		4
BARCLAYS BANK	1	1		1			1		4
BANCO ATLANTICO	2	2	1	1	1		1		8
BANCOTRANS	1	1							2
BANCO DE FOMENTO	1	1	1	1	1	1	1	3	10
BANCO ZARAGOZANO	2	2	1	1	1	1	1	4	13
NATWEST-BANCO DE ASTURIAS	2	3	1	1	1		1	3	12
BANCO CONSOLIDADO ESPAÑA				1				1	2
SOCIETE GENERAL BANQUE. E.	1	1							2
CREDIT LYONNAIS ESPAÑA	1	2	2	1	1		1		9
TOTAL	97	89	22	29	27	18	39	305	626

FUENTE: Anuario Estadístico de la Banca Privada 1991 y elaboración propia

la década de los 70 (Diario 16, 16-5-1991, p. 55). Otro de los principales accionistas extranjeros del "Banco Hispano Americano" es el grupo mejicano "Baillers", que cuenta con un 2,7% del "Hispano", mientras que el grupo "Fiat", a través de la sociedad "Fidis", controla un 1 por ciento. Como consecuencia de este panorama, los grupos extranjeros controlan el 13,7% del capital del "Banco Hispano Americano".

La presencia del capital extranjero en el "Banco Central" procede básicamente de empresas francesas, que controlan significativos paquetes. El primer accionista es el constructor francés "Bouygues" que, controla un 4,5%, seguido de la aseguradora pública "U.A.P." y de la compañía petrolifera, también pública "Elf Aquitaine", que controlan el 3,2% y casi el 3% respectivamente. Otros accionistas significativos del "Banco Central" eran en 1991 un broker estadounidense, la multinacional "Prudential" y un japonés, que conjuntamente acaparaban el 4,3% de la entidad financiera española. Como consecuencia, la presencia extranjera en el banco español representaba en 1991 un 15% de su capital social.

Ante la progresiva penetración de inversores extranjeros en estos dos bancos españoles y con la finalidad de frenar esa penetración y la necesidad de constituir un poderoso grupo bancario que sea competitivo en el escenario internacional, en mayo de 1991, se produce la fusión entre el "Banco Central" y el "Hispano Americano", dando origen al "Banco Central Hispanoamericano", que se constituye en el primer grupo bancario privado de España. Con esta fusión, se consigue diluir

C.133. BANCOS Y FINANCIERAS PARTICIPADOS POR GRUPOS EXTRANJEROS OPERATIVOS EN GALICIA EN 1991. DISTRIBUCIÓN POR PAISES

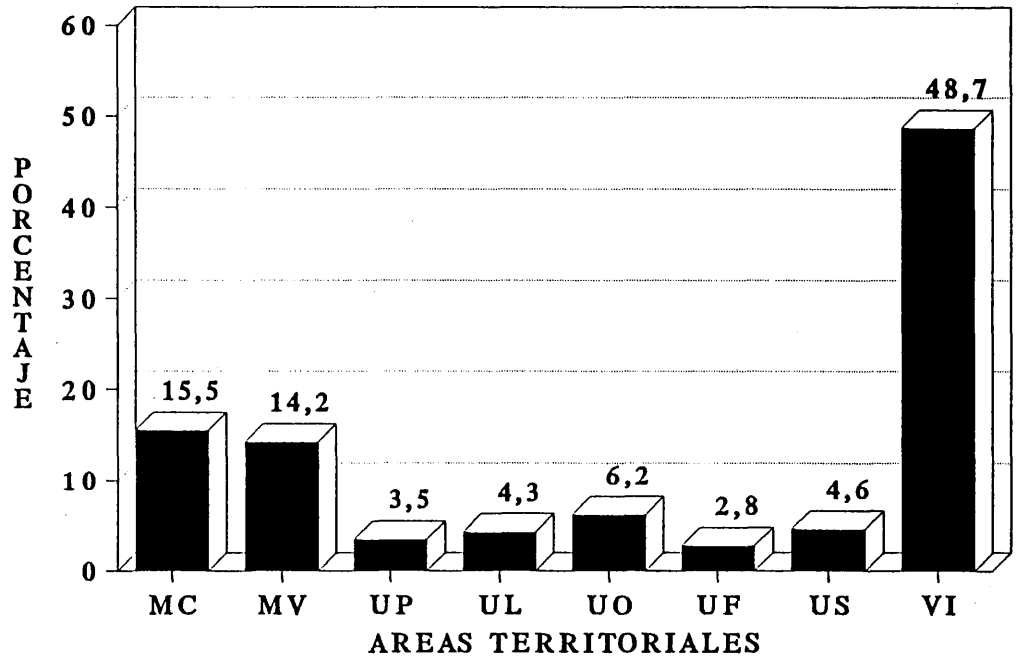
PAISES	NÚMERO DE EMPRESAS	EMPLEO (1990)		FACTURACION (1990)	
		Nº	%	IMPORTE (Millones)	%
ALEMANIA	5	1384	42,7	58427	36,67
FRANCIA	8	1457	44,46	62750	39,39
ITALIA	2	97	2,99	11370	7,1
PORTUGAL	1	6	0,18	1168	0,73
REINO UNIDO	4	162	4,99	9628	6,04
ESTADOS UNIDOS	2	48	1,48	6074	3,81
VENEZUELA	1	8	0,24	381	0,24
SUECIA	1	5	0,15	5789	3,63
PANAMA	1	17	0,52	190	0,12
ARABIA SAUDI	1	57	1,76	3589	2,25
TOTAL	26	3241	100	159306	100

FUENTE: elaboración propia.

la presencia extranjera, al no superar ésta en su conjunto el 13% del capital social del nuevo grupo bancario creado. La implantación de este poderoso grupo bancario, participado por inversores extranjeros, es muy significativa en Galicia, donde cuenta con una red de 238 sucursales a las que hay que sumar las 153 del "Banco Gallego", perteneciente al "Banco Central" y las diez del "Banco de Fomento", participado mayoritariamente también por el grupo "Central". Además de esta importantísima presencia bancaria el nuevo "Banco Central Hispanoamericano", controla el 100% de "Ingeniería del Atlántico", el 29,5% de "Frabricaciones Eléctricas, Navales y Artilleras", el 12,4% del grupo "Zeltia", el 6,8% de "Autoperitaciones Drive-in Vigo" y el 5% de "Zootecnia Industrial" (La Voz de Galicia, 31-10-1991, p. 60).

Relacionadas también con la actividad financiera operan en Galicia, además de los bancos antes comentados, ocho sociedades dedicadas fundamentalmente a ofrecer servicios de leasing, financiando sobre todo la adquisición y préstamo de coches, vehículos industriales y maquinaria pesada. El leasing es una operación mercantil de carácter financiero que consiste en la adquisición por la compañía de leasing del bien mueble o inmueble, elegido previamente por el cliente, y la simultánea cesión de uso de este bien durante un tiempo determinado por un precio distribuído en cuotas periódicas. Al final de dicho período de cesión de uso, el cliente podrá optar por adquirir el material según precio inicialmente convenido o bien devolverlo a la compañía de leasing.

G.123. BANCOS PARTICIPADOS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVOS EN GALICIA EN 1990. DISTRIBUCION ESPACIAL DE LAS SUCURSALES BANCARIAS



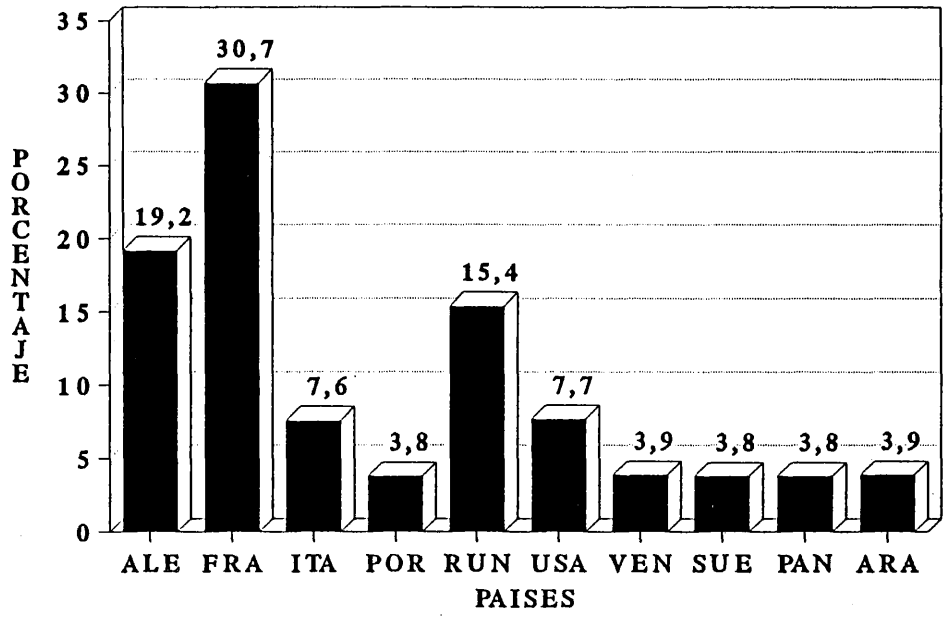
FUENTE: elaboración propia

C.134. BANCOS Y FINANCIERAS PARTICIPADOS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVOS EN GALICIA EN 1991.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
BANCO ATLANTICO	BAR	V	ARAB BANKING CORP.	ARABIA S	100	8	57	3589
BANCO CENTRAL S.A	MAD	C	BOUYGUES/UAP/ELF AQIT.	FRANCIA	15	140	563	27890
BANCO CONSOLIDADO ESP.	MAD	S	CONSOLIDADO (CISNEROS)	VENEZUEL	100	2	8	381
BANCO DE FOMENTO	MAD	C	BOUYGUES/UAP/ELF AQUIT	FRANCIA	15	10	68	2690
BANCO DE GALICIA, S.A	PON	V	ALLIANZ/RABOBANK Y OT.	ALEMANIA	43	120	619	20022
BANCO GALLEGO S.A	COR	S	BOUYGUES/UAP/ELF AQUIT	FRANCIA	15	153	709	15275
BANCO HISPANO AMERIC.	MAD	C	COMEMERZBANK Y OTROS	ALEMANIA	14	98	577	28000
BANCO POPULAR ESPAÑOL	MAD	C	ALLIANZ/RABOBANK Y OT.	ALEMANIA	43	33	165	5300
BANCO PORTUGUES DO AT.	MAD	V	B.PORTU.DO ATLANTICON	PORTUGAL	100	1	6	1168
BANCO ZARAGOZANO	ZAR	V	BENEDETTI GROUP	ITALIA	14	13	84	2550
BANCOTRANS	BAR	V	DEUTCHE BANK GRUPO	ALEMANIA	100	2	17	1325
BANKINTER	MAD	C	ROYAL BANK SCOTLAND	R.UNIDO	MIN	10	69	5111
BARCLAYS BANK S.A.E.	MAD	C	BARCLAYS BANK	R.UNIDO	100	4	33	1870
BARCLAYS LEASING S.A	MAD	C	BARCLAYS BANK	R.UNIDO	100	1	5	1105
B.N.P. ESPAÑA, S.A	MAD	C	B.N.P.	FRANCIA	100	4	31	3241
CENTRAL DE LEASING S.A	MAD	C	CENTRO LEASING S.P.A	ITALIA	100	2	17	8760
CITIBANK ESPAÑA	MAD	V	CITYBANK G.ROCKFELLER	U.S.A	100	5	43	2374
COFIVIGO ENT.FINANCIAC	PON	V	FAMILIAR	PANAMA	100	1	4	190
CREDIT LYONNAIS ESPAÑA	MAD	V	CREDIT LYONNAIS	FRANCIA	100	9	54	2491
FINANCIERA SEAT S.A	MAD	V	WOLKSWAGEN GROUP	ALEMANIA	75	1	6	3780
FORD CREDIT S.A	MAD	C	FORD GROUP	U.S.A	100	1	5	3700
NATWEST BANCO ASTURIAS	MAD	C	NATIONAL WESTMINSTER	R.UNIDO	70	12	56	1542
PASTOR SKANDIO LEASING	MAD	C	FINANS SKANDIC	SUECIA	45	1	8	5789
P.S.A. CREDIT ESPAÑA	MAD	C	P.S.A. FINANCE	FRANCIA	100	2	9	3900
RENAULT FINANCIACION	MAD	C	RENAULT CREDIT INTERN.	FRANCIA	100	2	13	5529
SOCIETE GENERAL DE B.E	MAD	C	S.G. BANQUE DE PARIS	FRANCIA	100	2	15	1734

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: sucursales en Galicia.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

G.124. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA INSTALACION Y ADQUISICION DE BANCOS Y FINANCIERAS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



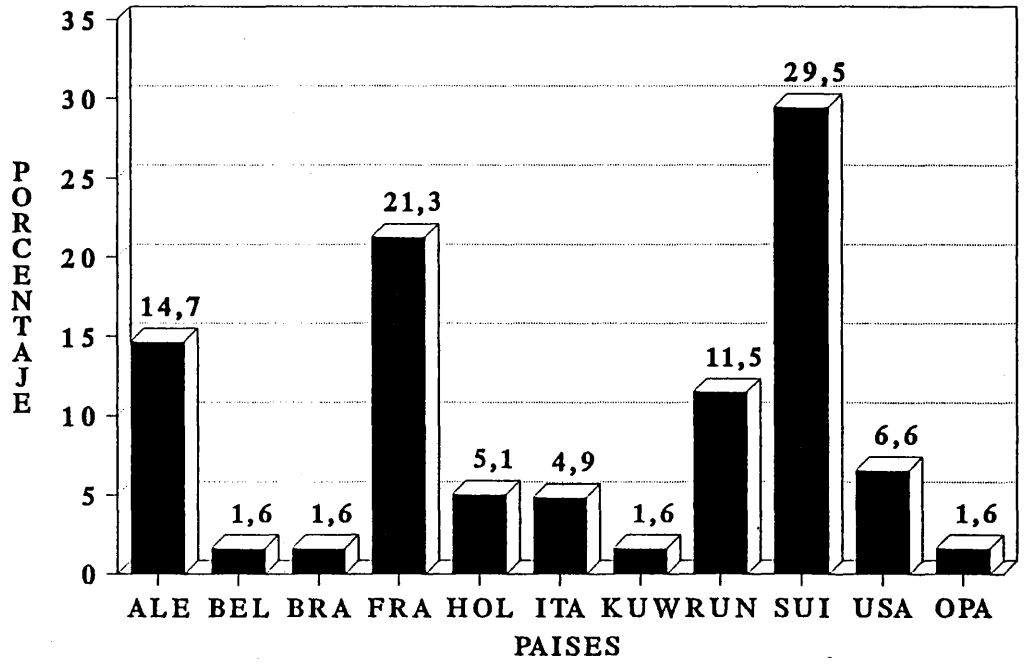
FUENTE: elaboración propia

Consideradas en su conjunto, las distintas sociedades financieras participadas por inversores extranjeros que operan en Galicia, ocupan a 3.241 trabajadores, 88% de los cuales dependen de empresas vinculadas a inversores franceses y alemanes. Esta concentración geográfica se debe a que el 50% de la inversión destinada a este campo procede también de Francia y Alemania, al participar activamente en el control de 13 sociedades financieras.

De cara al futuro, se espera que el recientemente creado "Banco 21", en el que participa el empresario gallego radicado en Venezuela Saturnino Cuquejo, con una destacada presencia en el sector del plástico y de la construcción del país sudamericano, instale próximamente alguna sucursal en Galicia. De igual modo, un grupo de empresarios gallegos afincados en el exterior, la mayoría de ellos en América del Sur, tratan de poner en marcha, contando con un fuerte apoyo de las autoridades autonómicas y estatales, una nueva entidad bancaria que funcionará con el nombre de "Banco 2001" (El Correo Gallego, 17-12-1991). Con este proyecto se pretende básicamente canalizar el ahorro de la importante comunidad empresarial gallega asentada en América Latina, estimada en más de 800 pequeños empresarios, según se pudo comprobar en el Primer Congreso de Empresarios Gallegos en el extranjero, celebrado en Rio de Janeiro en el mes de noviembre de 1991 (EL Correo Gallego, 28-11-1991, p. 65).

3.3. COMPAÑIAS DE SEGUROS

G.126. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA ADQUISICION E INSTALACION DE COMPAÑIAS DE SEGUROS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

En los últimos cinco años se han producido en Galicia, al igual que en el resto del Estado español, una masiva penetración de compañías aseguradoras extranjeras hasta tal punto que, según diversos estudios realizados al respecto, se calcula que más del 50% de los capitales del sector están actualmente en manos de empresas extranjeras (De Palacio, F.J. 1989, pp. 58-64). Situación ésta, que se da en el conjunto del Estado español, debido en parte, a que el mercado del seguro en la Península Ibérica está todavía en pleno desarrollo en comparación con el resto de los demás países de la Comunidad Europea. Aprovechando esta expansión, los grandes grupos extranjeros se están haciendo con más de la mitad del mercado nacional a una velocidad vertiginosa, recurriendo a métodos y estrategias consistentes en comprar participaciones mayoritarias en compañías españolas y creando nuevas filiales.

Dentro de este contexto general para el conjunto español, Galicia no se escapa a la masiva penetración de grupos extranjeros en esta actividad tan rentable en los últimos años. De hecho, según nuestros datos, cerca del 80% de las compañías de seguros que operan actualmente en nuestra Comunidad son extranjeras o están participadas por inversores de otros países. En el censo que hemos elaborado, se han detectado un total de 61 empresas, con participación extranjera, que en 1990 contaban ya con una red de 231 oficinas localizadas, en el 92% de los casos, en las áreas metropolitanas y urbanas, mientras que el 8% restante de las mismas se situan en diversas villas y capitales municipales de Galicia.

Al estudiar la procedencia de los inversores extranjeros, resulta que 1/3 de los mismos son suizos. Otro tercio lo constituyen Franceses y Alemanes, mientras que el resto procede de diversos países. En consecuencia, el 66% de las inversiones extranjeras directas con destino a esta actividad proceden de tres países: Suiza, Francia y Alemania.

Entre las empresas participadas por grupos extranjeros con una fuerte implantación en nuestra Comunidad destaca el "Grupo Vitalicio". Esta empresa, perteneciente mayoritariamente al "Banco Central", pero participada en un 25% por la multinacional italiana del ramo "Assicurazione Generali", cuenta en Galicia con una red de 17 oficinas situadas, como se puede ver en el mapa 31, en las principales ciudades y villas de Galicia. Esta compañía, integrada por "Nacional Hispánica" y "Vitalicio Pensiones", fue fundada en 1880, estableciéndose en Galicia en 1961. Desde entonces, ha seguido una trayectoria constante proporcionando todo tipo de servicios relacionados con el sector, tanto a empresas como a particulares, hasta convertirse en la actualidad en uno de los cinco principales grupos aseguradores que operan en Galicia (La Voz de Galicia, 28-5-1991, p. 51). El grupo italiano "Assecurazione Generali", además de participar en el "Grupo Vitalicio" controla la totalidad de las acciones de "Caja de Previsión y Socorro". Cuenta con dos sucursales propias en La Coruña y Vigo que sumadas a las cinco de "Caja de Previsión y Socorro" le convierten en uno de los principales grupos extranjeros con mayor red de sucursales en Galicia.

M.31. SUCURSALES Y OFICINAS PROPIAS DEL GRUPO VITALICIO EN GALICIA.
(Año 1991)

Fuente: La Voz de Galicia, 28-05-1991, p. 51

La "Unión y el Fénix", es sin duda, otra de las principales compañías que operan en España que cuentan con una fuerte implantación en nuestra Comunidad. De hecho, en 1990, según se recoge en un estudio elaborado por "Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras" (I.C.E.A.), lideraba el sector de los seguros en la provincia de Pontevedra (La Gaceta de los Negocios, 16-8-1991, p. 12). Sin embargo, esta compañía tan popular en el paisaje urbano de las ciudades gallegas por su característica simbología y nobles edificios, está participada en un 40% por la multinacional francesa "Assurances Generales de France", que cuenta en Galicia con cuatro oficinas propias y una delegación regional establecida en La Coruña. La multinacional gala entró en el mercado español en 1820. Por entonces, era una de las primeras compañías de seguros que operaban en España. Se fundó incluso antes que "La Unión y el Fénix", cuya fecha de constitución data de 1864. En aquella época eran dos empresas "Assurrance y Fénix", ambas ya con capital francés (De Palacio, F.J. 1989, p. 64).

Otra de las grandes multinacionales europeas del sector que operan en Galicia es "Allianz Ras". Este poderoso grupo alemán, líder del sector en Europa, cuenta en Galicia con tres oficinas ubicadas en Coruña, Vigo y Lugo. Pero además, opera también a través de las respectivas sucursales de sus empresas filiales: "Adriática, S.A.", "Allianz Ercos" y "Cresa Aseguradora", todas ellas con un total de once oficinas establecidas en nuestra Comunidad.

"Allianz A.G.", es como ya dijimos, el primer grupo

asegurador de Europa, con un volumen de primas emitidas que en 1988 ya alcanzaba la cifra de 1,8 billones de pesetas, con una cartera de inversiones de más de 8,2 billones de pesetas y con 40.000 empleados. Además de sus filiales en España, la firma germana controla al segundo grupo de seguros de Italia, "Riunione Adriática de Sicurita" y al grupo inglés "Cornhill". Además participa en el 50% del grupo francés "C.N.M.", constituido por las empresas "Via" y "Rhin et Moselle", con un volumen de 175.000 millones de pesetas en primas. Su tentáculos llegan incluso, como hemos visto al estudiar el sector bancario, a controlar el 5% del "Banco Popular Español", donde la participación extranjera alcanza el 43% de su capital social. El poderoso grupo alemán, según se recoge en un estudio elaborado por De Palacio, fue creado en 1890. En 1920 ya era la mayor compañía alemana de seguros generales, con un 20% de su negocio en operaciones internacionales. Tras la segunda guerra mundial, "Allianz" perdió todo su negocio y tuvo que empezar desde cero. En 1974 reinició su expansión internacional para conseguir estar presente en los cinco continentes. En 1988 adquirió el grupo "Ras" y cambió su estructura de grupo. Ahora continua su estrategia de crecimiento mediante la compra de empresas en Gran Bretaña y Francia, fijando como objetivo prioritario su desarrollo en el mercado español (De Palacio, F.J. 1989, p. 61).

Otra importante multinacional europea que opera en Galicia es el grupo "Victoire", que en España desarrolla sus actividades con el nombre de "Grupo Vinci". Este se ha hecho con el control de dos empresas que cuentan con delegaciones en

Coruña y Vigo: "La Previsora Hispalense" y "Hemisferio L'Abeille". Actualmente, el "Grupo Vinci" es el quinto asegurador de Europa, donde cuenta con un total de siete filiales. Su presencia sin embargo se hace efectiva en 36 países, contando con unos 15.000 empleados en nómina y más de 45.000 agentes de seguros. Esta estructura le ha permitido generar el año pasado un volumen de negocio superior al billón de pesetas (La Voz de Galicia 10-7-1991, p. 51).

"U.A.P. Ibérica, S.A.", filial del grupo francés "Unión des Assurrances de Paris", es otra de las empresas perfectamente establecidas en el mercado gallego. La presencia física de esta empresa en nuestra Comunidad se estructura en base a una dirección regional establecida en Vigo y a dos sucursales ubicadas en La Coruña y Orense, quedando el resto del territorio con una red de más de 130 agentes autorizados (La Voz de Galicia, 19-6-1991). No obstante, su presencia se verá incrementada al adquirir recientemente el 25% de "La Vasco Navarra", empresa que cuenta con oficinas en Coruña y Vigo. La multinacional francesa se creó en Paris en 1928, instalándose en España 20 años más tarde e iniciando sus actividades en Galicia en 1968.

De origen francés es también la multinacional gala "A.G.P. du Midi" que en Galicia opera a través de las delegaciones de sus filiales "Minerva", "Paternal SICA" y "Mare Nostrum", todas ellas con sucursales en las principales ciudades de Galicia.

De igual modo opera también en Galicia la multinacional

francesa "G.M.F.", a través de su filial "MUDESPA", mientras que el grupo "GAN", también de origen francés, estableció en 1989 tres sucursales ubicadas en Coruña, Vigo y Orense. La presencia del grupo "GAN" en el mercado internacional se inicia a partir de 1968, pero es en los últimos años cuando cobra particular impulso con la toma de una participación en el grupo británico "Minster" en 1976, participación que en 1984 pasa a ser del 100 por ciento. Cuenta con varias oficinas en Tokio y filiales en Estados Unidos y Canadá. En España, el grupo "GAN" está presente desde 1909. Actualmente existen oficinas comerciales en las principales capitales españolas, además de una red que se extiende por toda la geografía nacional representada por cerca de 600 colaboradores, agentes y corredores de seguros.

Por su parte, la multinacional holandesa "Aegon Insurrance", se implantó definitivamente en Galicia en el año 1986, al adquirir la totalidad de la compañía gallega "Galicia, S.A. de Seguros". Con esta importante adquisición, la firma holandesa entró de lleno a formar parte del club de los grandes de este mercado en Galicia y en España, al absorber posteriormente "Unión Levantina" y "Unión Previsora". Actualmente es la segunda más importante del sector en su país de origen, al situarse detrás de "National Nederlanden", que dispone también de dos delegaciones en Galicia (una en Vigo y otra en Coruña). Esta última aseguradora holandesa tiene previsto contar para finales de 1992 con 100 nuevas oficinas en todo el territorio nacional.

En cuanto a la penetración de multinacionales suizas en el seguro gallego, constatamos la presencia de las principales empresas del país helvético. Entre ellas destacan: "Zurich Group", "Winterthur", "Schweiz", "Baloise", "Helvetia", "National Suisse" y "Swiss Holding". Todas ellas cuentan con delegaciones en Galicia, bien directamente o a través de sus empresas filiales, las cuales se pueden ver en el cuadro 136.

Entre las empresas suizas con mayor actividad en Galicia nos encontramos a la compañía "Schweiz". Esta multinacional cuenta con una delegación regional en la Coruña, desde la cual coordina y dirige las actividades que la empresa suiza desarrolla en Galicia, Asturias y las provincias de León y Zamora. Mientras tanto, "Winterthur", que se instala en Barcelona en 1910, está llevando a cabo en España un ambicioso programa que prevee la inversión de 36.500 millones de pesetas hasta 1994 (La Voz de Galicia, 14-01-1991). En el mercado asegurador gallego está presente desde la década de los años 40, en una primera etapa, a través de agentes representantes y, posteriormente, en 1964 mediante la creación de sucursales propias en Vigo y Coruña.

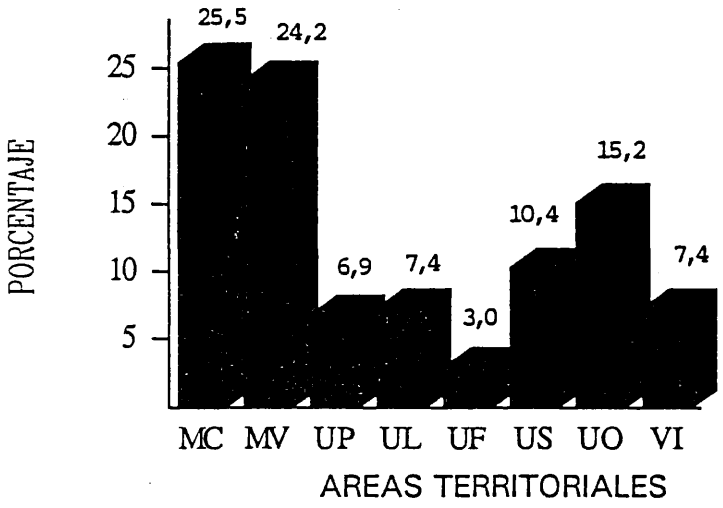
Entre las compañías norteamericanas que operan en este sector debemos de mencionar a las multinacionales "Aetna Life Casualti" y "Johnson Higgins". La primera opera en Galicia a través de las nueve oficinas que tiene la sociedad "La Estrella", participada en un 44% por la citada multinacional norteamericana. Sus nueve oficinas se ubican en Coruña, Vigo, Lugo, Orense, Pontevedra, Santiago de Compostela, Ferrol y

C.135. COMPAÑIAS DE SEGUROS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990. DISTRIBUCION POR PAISES

PAISES	NÚMERO DE EMPRESAS	SUCURSALES Y DELEGACIONES		EMPLEO EN GALICIA		FACTURACION EN GALICIA 1990	
		Nº	%	Nº	%	IMPORTE (millones)	%
ALEMANIA	9	33	14,29	148	14,57	8683	15,56
BELGICA	1	6	2,6	12	1,18	312	0,56
BRASIL	1	2	0,87	10	0,98	524	0,94
FRANCIA	13	44	19,05	237	23,33	12128	21,74
HOLANDA	3	23	9,96	74	7,28	3871	6,94
ITALIA	3	23	9,96	71	6,98	5475	9,81
KUWAIT	1	4	1,73	11	1,08	450	0,81
REINO UNIDO	7	27	11,69	133	13,1	5479	9,82
SUIZA	18	49	21,21	216	21,26	13721	24,61
ESTADOS UNIDOS	4	13	5,63	85	8,37	4599	8,24
OTROS PAISES	1	6	2,5	19	1,87	544	0,97
TOTAL	61	231	100	1016	100	55786	100

FUENTE: elaboración propia

G.125. COMPAÑIAS DE SEGUROS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS. DISTRIBUCION ESPACIAL POR AREAS TERRITORIALES DE LAS DELEGACIONES Y SUCURSALES OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990



FUENTE: elaboración propia

Viveiro. Por su parte "Johnson Higgins", participa en la gestión de "Gil y Carvajal", al controlar el 25% del capital social de la empresa española que posee dos sucursales en Galicia situadas en Vigo y Coruña.

Por último, debemos mencionar a tres importantes grupos ingleses que operan en nuestra Comunidad. Uno de ellos es "British United Provident Association (BUPA), que en 1988 adquirió la compañía española "Sanitas", haciéndose cargo, en consecuencia, de las siete oficinas que la citada compañía tiene en Galicia. La otra compañía más importante de nacionalidad británica, que opera en Galicia es la "Norwich Union", que controla el 50% de la conocida aseguradora española "Plus Ultra", empresa que dispone de seis sucursales en Galicia. Además de las citadas multinacionales que hemos comentado, operan también en Galicia las poderosas compañías británicas "Royal Insurrance" (Coruña y Vigo), "Comercial Union Asurrance" y "Sun Alliance", las tres principales empresas de seguros de Gran Bretaña.

En consecuencia, como hemos podido comprobar, la presencia de grupos extranjeros en este sector adquiere proporciones enormes, a medida que los grandes grupos aseguradores europeos se instalan con fuerza en el mercado regional, quedando prácticamente más del 80% del sector gallego en manos de multinacionales extranjeras, a tenor del número de empresas de seguros que operan actualmente en Galicia. Las causas de la penetración masiva de grupos extranjeros en esta actividad se debe, en buena medida, según se desprende de un estudio

C.136. COMPAÑIAS DE SEGUROS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
ADRIATICA S.A DE SEGU.	MAD	C	ALLIANZE RAS	ALEMANIA	100	3	13	1290
AEGON SEGUROS Y REAS.	MAD	C	AEGON INSURRANCE GROUP	HOLANDA	100	12	45	1880
ALBORAN SEGUROS S.A	MAD	O	LA GENEVOISE GROUPE	SUIZA	100	1	6	360
ALLIANZ-ERCOS, S.A	MAD	C	ALLIANZ RAS GROUP	ALEMANIA	100	4	21	1816
AMAYA S.A DE SEGUROS	MAD	C	K.I.O. (GRUPO TORRAS)	KUWAIT	100	4	11	450
ASSICURAZIONI GENERALI	NAD	C	ASSICURAZIONE GENERALI	ITALIA	100	2	8	612
ATLAS-CIA A.DE SEGUROS	MAD	V	DU MIDI PARIS	FRANCIA	60	2	6	531
A.G.F. SEGUROS, S.A	MAD	C	A.G.F GROUPE	FRANCIA	100	5	40	1034
BALOISE PASTOR, S.A	MAD	C	LA BALOISE	SUIZA	75	1	7	1010
BILBAO CIA.DE SEGUROS	VIZ	C	AMEV INTERNATIONAL	HOLANDA	86	9	21	1121
CAJA DE PREVISION Y S.	BAR	C	ASSICURAZIONE GENERALI	ITALIA	100	5	17	860
CAP-ARAG INTERNAT. SA	BAR	V	ARAG GROUP	ALEMANIA	21	4	21	1040
CAUDAL DE SEGUROS	MAD	C	ZURICH GROUP	SUIZA	100	2	14	584
COMERCIAL UNION A.C	BAR	C	COMERCIAL U.ASURRANCE	R.UNIDO	100	2	13	460
CRESA ASEGURADORA IB.	BAR	C	RAS ALLIANZ INT.HOLD.	ALEMANIA	100	4	16	1046
CHASYR SEGUROS 1879 SA	BAR	C	EAGLE STAR	R.UNIDO	100	2	12	574
DAS INTERNACIONAL S.A	BAR	C	DAS DEUTSCHER AUTOM	ALEMANIA	100	3	17	890
ERPIN S.A DE SEGUROS	MAD	C	LA BALOISE	SUIZA	59	3	12	530
EUROPA SEGUROS	BAR	C	SIS HOLDING	SUIZA	75	3	7	250
FIRST EUROPE	MAD	C	FIRST FIDELITY	U.S.A	100	1	4	410
FORTUNA ESPAÑA, S.A	MAD	C	FORTUNA	SUIZA	100	3	4	395
GAN SEGUROS	MAD	C	GAN GROUPE	FRANCIA	100	3	13	830
GIL Y CARVAJAL DE LTE.	BAR	V	JOHNSON HIGGINS	U.S.A.	25	2	15	773
GRUPO 86 DE SEGUROS	MAD	C	EQUITY LAW Y OTROS	R.UNIDO	66	6	21	860
GRUPO AM SEGUROS	MAD	C	AECHENER MUNCHENER	ALEMANIA	100	5	16	896
GRUPO VITALICIO S.A	MAD	V	ASSICURACIONE GENERALI	ITALIA	25	17	46	4003
GRUPO ZURICH S.A	MAD	C	ZURICH GROUP HOLDING	SUIZA	100	5	21	1020
HEMISFERIO L'ABEILLE	MAD	C	VICTOIRE GROUP (VINCI)	FRANCIA	100	2	21	1142
HISPANIA S.A	BAR	O	ZURICH VITA	SUIZA	100	1	8	450
HISPANO ALSACIANA S.A	MAD	C	G.MUTUELL.ALSACIENNES	FRANCIA	100	3	4	386
LA CONSTANCIA, S.A	MAD	C	SCHWEIZ ALLG.	SUIZA	100	2	13	530
LA EQUITATIVA	MAD	C	HELVETICA UNTALL	SUIZA	65	3	14	512
LA ESTRELLA S.A	MAD	C	AETNA LIFE CASUALTI	U.S.A	44	9	54	2700
LA NORDICA S.A	BAR	C	SWISS HOLDING A.G.	SUIZA	75	3	11	850
LA PATERNAL SICA	MAD	V	DU MIDI PARIS	FRANCIA	100	1	14	642
LA PREVISORA HISPALEN.	MAD	C	VICTOIRE GROUP	FRANCIA	100	2	13	343
LA SUIZA SDAD.LDA.S	MAD	C	SUISSE SOCIETE D'ASSU.	SUIZA	100	3	12	914
LA UNION Y EL FENIX	MAD	C	A.G.F.	FRNACIA	44	9	49	3750
LLOYD ADRIATICO ESPAÑA	MAD	V	SWISS REINSURRANCE	SUIZA	88	4	12	567
MARE NOSTRUM, S.A	MAD	C	A.G.P. CIA DU MIDI	FRANCIA	90	5	16	566
MINERVA S.A	MAD	C	A.G.P. CIA DU MIDI	FRANCIA	70	3	11	468
MUDESPA	MAD	C	G.M.F. (GA.MUTUAL FUN)	FRNACIA	100	4	12	621
NACIONAL SUIZA ORION	BAR	C	CIE D'ASSURRANCES N.S.	SUIZA	100	2	6	390
NATIONALE NEDERLANDEN	MAD	C	NATIONAL NEDERLANDEN	HOLANDA	100	2	8	870
ORBITA, S.A	MAD	C	MINIT HOLDING B.V.	BELGICA	100	6	12	312
PASTOR ALLIANCE	COR	C	ALLIANCE CAPITAL MENAG	U.S.A	50	1	12	716
PLUS ULTRA CIA. DE S.	MAD	C	NORWICH UNION	R.UNIDO	50	6	35	1434
PREVISION ESPAÑOLA, SA	MAD	C			29	6	19	544
SANITAS, S.A	MAD	C	BUPA	R.UNIDO	100	7	28	1124
SCHWEIZ C.A.E..SEGUROS	MAD	C	SCHWEIZ ALLGP.	SUIZA	100	6	20	3125
SUDAMERICANA DE SEGUR.	MAD	C	A SUL AMERICA CIA.	BRASIL	100	2	10	524
SUN ALLIANCE G.A.	BAR	C	PHOENIX HOLDING	R.UNIDO	95	2	11	547
UAP IBERICA	MAD	V	UAP INTERNAT. GROUPE	FRANCIA	100	3	26	1275
UNION CONDAL DE SEG.	BAR	C	A.G.P. CIA. DU MIDI	FRANCIA	100	2	12	540
UNION IBEROAMERICANA	MAD	C	ZURICH GROUPE	SUIZA	50	4	16	840
UNION PENINSULAR DE S	MAD	V	NEUWALD A.G. GROUP	ALEMANIA	78	2	9	635
UNION SOCIAL D.SEGUROS	MAD	C	VOLKSFSORGE GRP.	ALEMANIA	40	4	23	650
VASCONGADA DE SEGUROS	SSE	C	LA BALOISE	SUIZA	62	1	2	344
VELAZQUEZ S.A	MAD	O	ROYAL INSURRANCE HOLD.	R.UNIDO	100	2	13	480
VICTORIA MERIDIONAL	MAD	C	NORDSTERN ALLG VICTOR	ALEMANIA	100	4	12	420
WINTERTHUR SEGUROS	BAR	C	WINTERTHUR ASSURRANCE	SUIZA	100	2	31	1050

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: sucursales en Galicia.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

realizado por Francisco De Palacio, a los siguientes factores:

a). El mantenimiento de una economía estable y en pleno crecimiento.

b). La existencia de unas perspectivas inmejorables en los seguros personales, especialmente en los ramos de vida y en los de multirriesgo de hogar.

c). La saturación del mercado de los principales países europeos.

d). La atomización empresarial existente en España, con compañías débiles y descapitalizadas que son susceptibles de adquisición a bajo precio.

e). Las posibilidades de concentración empresarial.

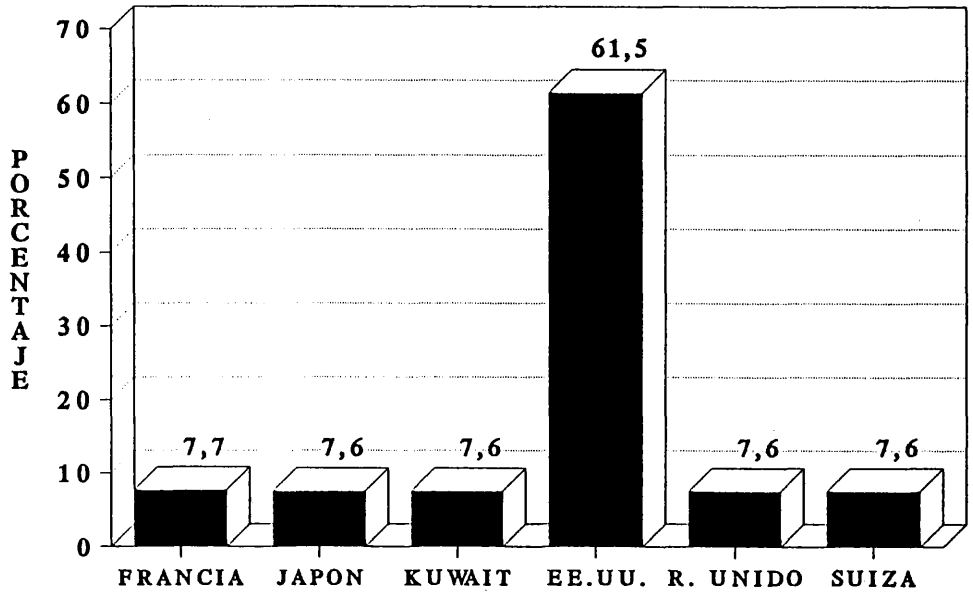
f). La existencia, en general, de un mercado muy poco explotado, donde aún caben nuevos productos y servicios que ofrecer al consumidor. En este sentido, un estudio realizado en 1988 indicaba que el mercado potencial era superior al 90% en el caso del ramo de vida, el 83% en el de hogar y del 48% en el de multirriesgo industrial. Por ello, según ese estudio (La Voz de Galicia, 14-01-1991, p. 59), sólo el 4,1% de la población potencialmente asegurable estaba cubierta en Galicia. En consecuencia, uno de los factores básicos determinantes en la penetración de numerosos grupos extranjeros, producida en Galicia en los últimos años, obedece a la existencia de un mercado todavía virgen que está en condiciones idóneas para ser explotado y desarrollado adecuadamente.

3.4. CONSULTING Y AUDITORIA

Dada la necesidad que tienen las empresas gallegas de modernizar sus estructuras productivas y sistemas comerciales de cara a su plena integración en el mercado único europeo, este campo de la actividad empresarial comienza a adquirir en Galicia una vital importancia. Para ello necesitan asesorarse de compañías especializadas en la prestación de este tipo de servicios. La recepción de estudios previos, encaminados a analizar la situación del mercado, y a estudiar las posibles estrategias productivas y comerciales que la empresa debe de seguir, juntamente con la realización de auditorías y diversos servicios de asesoramiento fiscal, son fundamentalmente las necesidades específicas que la mayor parte de las empresas gallegas demandan a los grandes grupos multinacionales de consulting que están establecidos actualmente en Galicia. Estas multinacionales cubren prácticamente la totalidad de los servicios de auditoría solicitados por las grandes empresas industriales que operan en Galicia.

En 1990, contaban con delegaciones en Galicia un total de doce empresas participadas por grupos extranjeros, especializadas en la prestación de servicios de consulting, auditoría y asesoramiento empresarial. La mayor parte de las mismas son filiales de las principales multinacionales del sector. Sus oficinas se localizan en las principales ciudades, básicamente en Coruña y Vigo. Notamos, en este sentido, una preferencia especial por localizar la dirección regional en Vigo. En esta ciudad tienen establecida su sede central para

G.127. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA ADQUISICION E INSTALACION DE EMPRESAS DE CONSULTING Y AUDITORIA EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

Galicia las principales compañías multinacionales de consulting que operan en nuestra Comunidad. Este es el caso de "Coopers Lybrand", "Price Waterhouse", "K.M.G. Peat Marwich" y de "Deloite Touche". Salvo la norteamericana "Arthur Andersen" que tiene su base central en La Coruña, el resto de los principales grupos tienen su dirección regional en Vigo. Ello se debe, según declaraciones de los responsables de las citadas empresas, a la mayor dimensión demográfica e industrial del área metropolitana de Vigo. El peso del sector industrial es un factor importante para la localización de este tipo de empresas, debido a que buena parte de su clientela más asidua procede de la industria, especialmente los contratos de mayor envergadura y cuantía económica.

"Arthur Andersen", es la multinacional más importante de este sector que opera en Galicia, donde dispone de dos delegaciones, una en Vigo y otra en La Coruña. Esta empresa norteamericana, fue fundada en 1910 por Arthur Andersen, hijo de emigrantes noruegos. Desde entonces, inicia una etapa de constante ascenso hasta convertirse en el primer grupo mundial. En 1940 institucionaliza los cursos de formación de profesionales, implantando posteriormente, en 1950, el sistema de gestión por computadora. En 1970 establece la "Societe Cooperative", con sede en Ginebra, desde donde coordina sus actividades en Europa. Ya en 1980, la firma se organiza en áreas, operando en Europa, Oriente Medio, Africa, América Latina, Japón y Australia. Para asegurar su continua expansión y mantener la calidad y formación de sus profesionales, "Arthur Andersen" posee actualmente en el mundo un total de siete

centros universitarios de formación especializada en auditoría y consulting de empresas. Estos centros se distribuyen del siguiente modo: Saint Charles, en Chicago; Veldhoven, en Holanda; Segovia, en España; Querétro, en México; Melbourne, en Australia; Tagaytay, en Filipinas; Bangkok, en Thailandia y Ginebra en Suiza. De todos ellos, el centro de Saint Charles es el más importante, ya que cuenta con todo tipo de servicios (residencia, comedores, instalaciones deportivas, etc.). Este centro dispone de una capacidad para 1.500 estudiantes y 260 estaciones de trabajo. Además de contar con estos centros, la multinacional norteamericana destina anualmente el 10% de sus ingresos para mejorar la calidad profesional y técnica de su personal (Echenique, J. 1989, pp. 22-27).

En España la multinacional norteamericana es líder absoluto en la realización de auditorías empresariales, incrementando notablemente su presencia en el mercado nacional al fusionarse con la también norteamericana "Price Waterhouse", establecida igualmente en Galicia con delegaciones en Coruña y Vigo. Son numerosos los trabajos realizados por "Arthur Andersen" en Galicia. Así, conocemos las auditorías realizadas a "Unión Eléctrica Fenosa, S.A", "Aluminio de Galicia", "Alumina Española", "Aluminio Español", "Banco Pastor" y a otras importantes empresas gallegas.

De nacionalidad estadounidense son también las multinacionales "K.P.M.G. Peat Marwick", "Ernst and Youg" y "Deloite Ross Thomatsu". Las dos primeras con delegaciones en Coruña y Vigo mientras que la tercera contaba en 1991 con

cuatro delegaciones ubicadas en Coruña, Vigo, Orense y Santiago.

De nacionalidad británica es la multinacional "Coopers Lybrand", que se implantó en Galicia en 1987, abriendo una oficina en Vigo. De menor dimensión empresarial debemos mencionar la reciente creación de la empresa gallega "Capital Galicia", vinculada al grupo kuwaiti "K.I.O." a través de su filial "Beta Capital", principal accionista de la citada empresa gallega con base en La Coruña.

Además de este conjunto de empresas multinacionales que operan directamente en Galicia a través de sus propias delegaciones existen otras que careciendo de oficinas e instalaciones en nuestra Comunidad se hacen cargo, con cierta frecuencia, de importantes estudios y proyectos cuya dirección y ejecución se llevan a cabo directamente desde Madrid. Este es el caso de buena parte de los estudios y diagnósticos que sobre Galicia se han encargado a las firmas francesas "Sofemasa", integrada en el grupo "Sema Metra" y a "Seretes", ambas domiciliadas en París y con filiales en España. "Sofemasa" y "Metra-Seis", se han encargado de la realización de numerosos estudios sobre el territorio gallego, destacando entre otros el llevado a cabo entre 1988 y 1989 sobre las posibilidades de desarrollo industrial de la provincia de Orense. Asimismo, el grupo parisino "Seretes" fue el encargado de llevar a cabo, a principios de los años 60, un riguroso estudio para evaluar las posibilidades de establecer varios polos de desarrollo en Galicia (Seretes, 1963). Posteriormente, en 1974 y 1976, la

C.137. EMPRESAS DE CONSULTING Y AUDITORIA PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
ARTHUR ANDERSE Y CIA.	MAD	C	ARTHUR ANDERSEN	U.S.A.	100	2	21	1375
CALCULO Y TRAT.INFORMA	MAD	C	GRUPO FRANCES	FRANCIA	100	1	15	390
CAPITAL GALICIA S.A	COR	C	K.I.O. (BETA CAPITAL)	KUWAIT	100	1	26	196
CONST.TEC.MERCANTIL SA	PON	V	MORI DIEZ	SUIZA	100	1	8	180
COOPERS LYBRAND, S.A	MAD	V	COOPERS LYBRAND	R.UNIDO	100	2	18	654
DELOITE & TOUCHE	MAD	V	DELOITE ROSS THOMATSU	USA/JAP	100	4	27	1154
ERNST AND YOUNG Y CIA.	MAD	C	ERNST YOUNG	U.S.A	100	2	21	710
FOSTER GALICIA, S.A	COR	C	FOSTER WEELER	U.S.A.	100	1	12	190
HENRY GUYATT SONS	MAD	C	LLOYD'S REGISTER	U.S.A.	100	1	12	350
KPMG PEAT MARWICK	MAD	V	KPMG PEAT MARWICK	U.S.A.	100	1	15	560
PLANINFOR S.A	COR	C	COMPUTERLAND CORP.	U.S.A.	100	2	22	190
PRICE WATERHOUSE AUD.	MAD	V	PRICE WATERHOUSE	U.S.A	100	2	27	1260

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones en Galicia

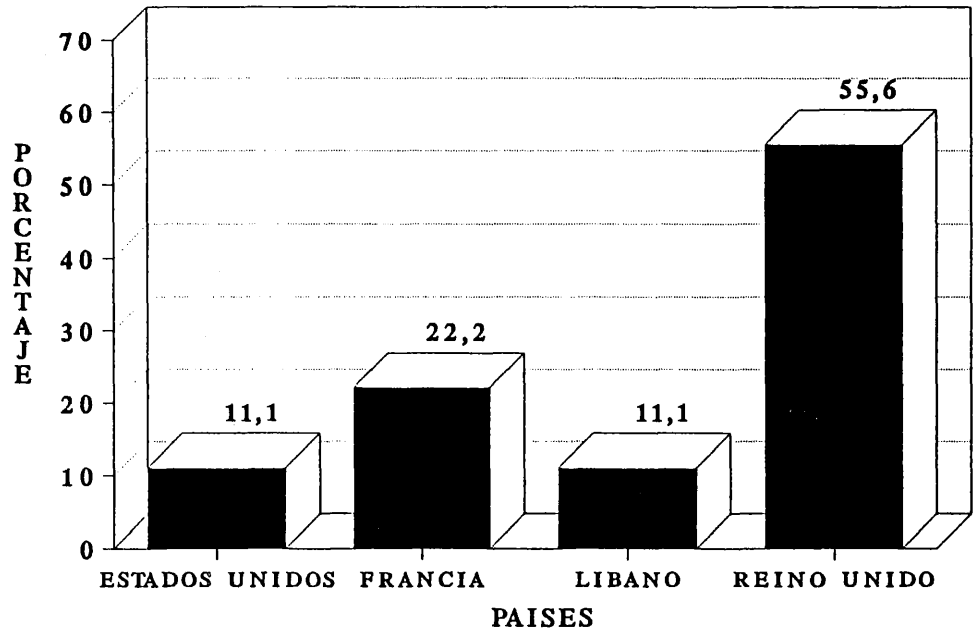
empresa "Metra-Seis", filial del grupo francés "Sema Metra", fue el encargado de realizar tres importantes estudios: "Situación actual y perspectivas de desarrollo en Galicia", editado en Madrid en 1974 por la Confederación de Cajas de Ahorro; "Evaluación económica de las necesidades de suelo industrial en la provincia de Pontevedra", publicado también en 1974 por la Caja de Ahorros de Vigo y "Diseño de una estrategia para la protección del medio ambiente en la provincia de Pontevedra", publicado por la Caja de Ahorros de Vigo en 1976.

Como vemos, la ejecución de importantes estudios, así como la realización de auditorías a grandes empresas corren a cargo de las principales compañías multinacionales establecidas o no en Galicia. En cuanto a la procedencia de capital, debemos de señalar el liderazgo que ejercen en este campo las empresas norteamericanas, de donde procede más del 61% de la inversión destinada a Galicia. El resto se reparte básicamente como podemos apreciar en la gráfica 127, entre varios países europeos.

3.5. PUBLICIDAD Y MARKETING

Este es otra de las actividades que está prácticamente controlada en su totalidad por las multinacionales extranjeras. A nivel nacional, las diez primeras agencias de publicidad con mayor volumen de facturación en España, según se recoge en el Anuario de "Fomento de la Producción", son compañías extranjeras, y sólo 33 de las 65 primeras son enteramente españolas.

G.128. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA ADQUISICION E INSTALACION DE EMPRESAS DE PUBLICIDAD Y MARKETING EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

La colonización del mercado publicitario gallego es también casi absoluta, especialmente desde que en 1986 el 50% del capital social de la principal agencia de publicidad de Galicia "Imaxe Barro", fuese adquirida a través del grupo "Barro/C.D.P.", por la poderosa multinacional inglesa "Collet Dickenson Pearc". Este importante grupo inglés, que cuenta con filiales en 14 países, está participado a su vez, desde 1990, por la multinacional "Dentsu", primera agencia de publicidad en Japón.

El desembarco del capital extranjero en el sector publicitario gallego, que procede mayoritariamente del Reino Unido, es por tanto muy reciente. A lo largo de los años 80 y principios del 90 se han ido instalando los principales grupos multinacionales que operan actualmente en Galicia. Estos han comenzado a competir duramente con las agencias gallegas, caracterizadas por su atomización, escaso Know-how y de reducidos presupuestos y escasa capacidad inversora, situación que se da también en las empresas gallegas de seguros. Esta débil estructura empresarial, favorece la penetración de las grandes compañías extranjeras. Así se han ido instalando en Galicia algunas de las principales empresas multinacionales que operan en este campo. Este es el caso de la británica "Saatchi Saatchi", que opera en Galicia a través de su filial "B.S.B. Publicidad" que cuenta con oficinas en Vigo y Coruña. El grupo "Baker-Spielvogel Bates" (B.S.B.), ligado en sus orígenes a la multinacional norteamericana "Ted Bates", se constituye en España en 1986. Desde entonces, se ha extendido por diversas

ciudades españolas hasta integrarse finalmente en el grupo inglés "Saatchi Saatchi".

"Foote Cone Belding", es otra de las grandes multinacionales británicas con fuerte implantación en Galicia. A través de sus filiales "Arge, S.A.", "Publiespaña" y "Publigalicia", todas ellas con delegaciones en Coruña y Vigo, a excepción de "Publigalicia" que sólo dispone de una oficina en Coruña, la multinacional inglesa mantiene una destacada presencia en el mercado gallego.

Además de la importante presencia de empresas británicas, como hemos tenido ocasión de comprobar, operan también en Galicia otras de nacionalidad francesa y norteamericana que controlan buena parte del mercado gallego de vallas publicitarias. En este campo operan fundamentalmente la francesa "Avenir", que dispone de dos delegaciones en Galicia: una en Vigo y otra en Coruña y "Denver Ibérica", filial del grupo norteamericano "Denver Corporation", que dispone de una oficina en La Coruña. Entre las ultimas multinacionales europeas en instalarse en Galicia nos encontramos a la francesa "Carat International". Esta se implanta en Galicia en 1990 a través de su filial "Media Europe Galicia", cuya oficina se ubica también en La Coruña.

El hecho de que prácticamente la totalidad de las empresas multinacionales especializadas en el campo de la publicidad tengan establecida en La Coruña su dirección regional para toda la Comunidad Autónoma, pone de manifiesto, una vez más, la

fuerte capacidad de atracción que la ciudad herculina tiene para los inversores extranjeros. En ella, encuentran una mayor dotación de servicios y la proximidad a los principales medios de comunicación con mayor difusión en Galicia. La entrada en funcionamiento de la televisión autonómica, con base en Santiago de Compostela, constituye otro factor atractivo para la futura localización de sociedades de esta naturaleza, como así lo demuestra la creación de la empresa "Galaxia de Comunicación", vinculada al libanés Ghaleb Jaber, propietario del grupo turístico "Rahid".

Los factores que acabamos de comentar, son pues decisivos para la localización de las oficinas de este tipo de empresas en Galicia. Pero al margen del consabido boom económico, el atractivo que ejerce España, en su conjunto, sobre las agencias publicitarias y las compañías extranjeras de servicios de marketing radica en que muchos de los clientes de estas empresas están invirtiendo con fuerza en la Península Ibérica. En su batalla por ganar mayor participación del mercado en nuestro país, los fabricantes multinacionales de productos de consumo, como acertadamente señala Margarita Sierra, autora de un estudio sobre el sector publicitario español, No sólo están comprando empresas nacionales, sino que tienden a diversificar sus actividades y a lanzar nuevos productos a un ritmo cada vez más elevado, con el consiguiente aumento de la inversión publicitaria (Sierra, M. 1990, p. 37). En efecto, la inversión publicitaria se ha incrementado considerablemente en los últimos cinco años, merced a la creación de televisiones autonómicas y a la reciente incorporación de tres cadenas

C.138. EMPRESAS DE PUBLICIDAD Y MARKETING PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
ARGE S.A	MAD	C	FOOTE CONE BELDING INT	R.UNIDO	100	3	11	640
AVENIR ESPAÑA, S.A	MAD	C	AVENIR GROUPE	FRANCIA	100	2	8	-
B.S.B PUBLICIDAD S.A	MAD	C	SAATCHI & SAATCHI	R.UNIDO	60	2	12	681
DENVER IBERICA, S.A	MAD	C	DENVER CORP.	U.S.A.	100	1	5	-
GALAXIA D.COMUNICACION	COR	S	GHALEB JABER (RAHID)	LIBANO	100	6	38	190
IMAXE/BARRO PUBLICIDAD	COR	C	COLLET DICKENSON PEARC	R.UNIDO	49	2	20	1018
MEDIAEUROPE GALICIA	COR	C	CARAT INTERNATIONAL	FRANCIA	100	1	10	860
PUBLIESPAÑA, S.A	MAD	C	FOOTE CONE & BELDING	R.UNIDO	100	2	6	-
PUBLIGALICIA, S.A	COR	C	FOOTE CONE & BELDING	R.UNIDO	100	1	5	-

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones en Galicia
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

privadas que operan ya en las principales ciudades españolas y gallegas. Algunas de éstas están participadas por poderosos grupos multinacionales tal es el caso de "Tele 5" donde la mitad del capital social pertenece al magnate italiano Berlusconi. Lo mismo sucede con "Canal Plus" filial del grupo francés del mismo nombre.

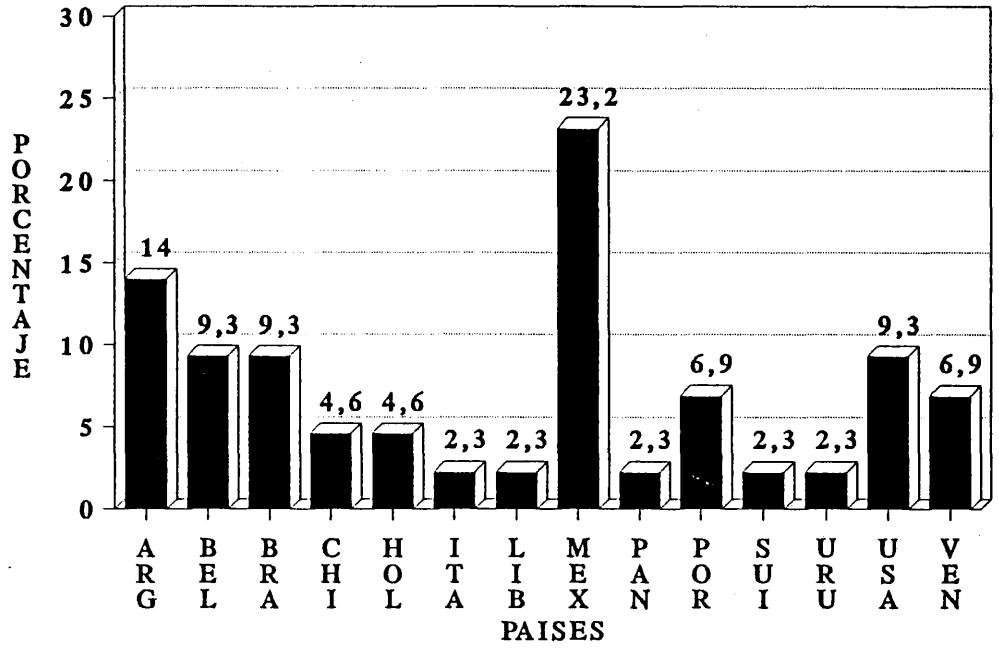
A estas circunstancias hay que añadir las voluminosas inversiones que en continuas campañas publicitarias están llevando a cabo las principales multinacionales de los distintos sectores económicos. Estas intensivas campañas publicitarias difundidas por radio, prensa y televisión, están modificando progresivamente los hábitos, costumbres y comportamientos del consumidor español, que cada vez se parece más a los de otros países europeos y de Estados Unidos. De esta manera, las empresas multinacionales, al lanzar mensajes publicitarios idénticos en distintos países, desempeñan un papel crucial en la armonización de los hábitos de consumo, potenciando con ello la creación de un auténtico mercado único.

3.6. HOSTELERIA Y TURISMO

Es éste el único sector donde el capital extanjero procede de forma mayoritaria de los países latinoamericanos. En efecto, el 58,2% del capital extranjero destinado a este tipo de actividades procede de seis países iberoamericanos (México, Argentina, Venezuela, Brasil, Panamá y Uruguay). Los inversores de estos países, emigrantes gallegos residentes en Iberoamérica, destinan sus inversiones básicamente a la adquisición y construcción de hoteles y restaurantes en áreas tradicionalmente turísticas de la geografía gallega, especialmente en el área de Vigo y en todo el conjunto geográfico de las Rías Bajas.

La preferencia de los inversores latinoamericanos por el sector turístico, está estrechamente relacionado con las actividades y negocios que los mismos empresarios e inversores desarrollan habitualmente en el continente americano. Sin un conocimiento especializado en el sector y con grandes deficiencias en su formación empresarial, algunos emigrantes gallegos han creado en Iberoamérica importantes imperios económicos relacionados con el mundo de la hostelería, los espectáculos nocturnos y las actividades inmobiliarias. Son precisamente los propietarios de este tipo de negocios los que ahora comienzan a introducirse en el sector turístico gallego, acometiendo tímidas inversiones en puntos turísticos específicos de la costa gallega. Así nos encontramos con un buen número de hoteles, restaurantes y de pequeñas empresas dedicadas a la explotación de los recursos turísticos de

G.129. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA ADQUISICION E INSTALACION DE EMPRESAS DE HOSTELERIA Y TURISMO EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

Galicia participadas por inversores mexicanos y de otro tipo de nacionalidades tal y como se puede ver en el cuadro 139.

Su penetración se hace efectiva incluso en empresas dedicadas a la explotación de campings, como es el caso de "Avia, S.L.", sociedad constituída en Orense en 1968, con la finalidad de dedicarse a la explotación de acampamentos turísticos en Galicia. Después de varios años de funcionamiento, la empresa que explota el camping de Leiro con capacidad para 300 personas, ha sido adquirida mayoritariamente en 1989 por dos emigrantes gallegos de nacionalidad mexicana que controlan el 75% del capital social de la citada empresa orensana. Del mismo modo, la familia Vázquez Raña, natural del municipio orensano de Avión, propietaria de un importante holding empresarial en México, cuenta con una pequeña participación en la sociedad "Hoteles Gallegos", que explota el hotel "Samil" de Vigo. Asimismo se conoce su participación en el "Hotel Tamanaco", ubicado en el municipio de O Grove. En México, la familia Vázquez Raña controla la totalidad el capital del diario "Gran Sol", es accionista mayoritario de "Televisa", una de las principales cadenas de televisión más importantes de México; controla una parte del capital social de "Galavisión", cadena que emite vía satélite y dispone de una cadena de hoteles y hospitales en Nueva York. Además cuenta con fábricas de muebles y es concesionario exclusivo de la multinacional japonesa "Sanyo" para todo México. En 1990 se desprendió del control de la agencia "U.P.I.", una de las tres primeras agencias multinacionales de información más importantes del mundo. No obstante, y a pesar de contar con una

importante fortuna, la familia Vázquez Raña destinó a Barcelona la mayor parte de las inversiones que realizaron en España durante los últimos cinco años, siendo muy escasas las efectuadas en Galicia.

En cuanto a las multinacionales más importantes del sector turístico europeo que operan actualmente en Galicia debemos de citar a la empresa belga "Wagons Lits", décima empresa en su país y una de las más importantes del mundo en su sector. Su actividad en Galicia se canaliza a través de una delegación ubicada en La Coruña, especializada en organizar y planificar viajes turísticos. Su presencia en nuestra Comunidad se complementa con tres oficinas de la agencia de viajes "Viajes Ecuador", y con cuatro sucursales de "Tiempo Libre" así como con otras tres de "Pullmantur", ambas empresas participadas por la citada multinacional belga.

Vinculada al empresario italiano Giancarlo Parreti, es la empresa "Viajes Meliá, S.A.", que cuenta en Galicia con seis oficinas instaladas en las principales ciudades gallegas y con gran capacidad en nuestra Comunidad para la organización de viajes turísticos. La filial española, una de las primeras del sector en Galicia, junto con "Viajes Ecuador", está integrada en el grupo "Confiance", donde el empresario italiano tiene la mayoría absoluta del capital social (Salsamendi, I. 1991, pp. 32-35).

De capital cubano es la empresa "Guanamá", mayorista de viajes que cuenta con agencias en Madrid, Barcelona y Santiago

de Compostela. Esta empresa es filial de "Havanatur", un grupo de turoperadores y agencias de viajes constituído en Panamá y con sede en la Habana. Controla el 25% del mercado emisor de turismo hacia Cuba, trasladando anualmente más de 55.000 turistas a la isla caribeña. De esta manera, la empresa cubana que se instala en Santiago de Comostela a princios del año 1992, conduce al 45% de los turistas españoles que se dirigen habitualmente a la Habana (La Voz de Galicia, 23-04-1992, p. 72). De capital sudamericano, en este caso de origen argentino, es la empresa "Longueira y Longueira Agencia de Viajes", que cuenta con una delegación en la Coruña dedicada a la organización y planificación de viajes turísticos.

En el campo de la hostelería operan también en Galicia importantes multinacionales. Entre las más conocidas encontramos a las firmas norteamericanas "Burger King" y "Mac Donald's", ambas implantadas en nuestra Comunidad. La primera se instaló en Vigo en 1988 a través de su filial española "Quick Mealls Ibérica", que explota en España la cadena de hamburguerserías "Burger King". La segunda se instala en Galicia en 1990, creando un establecimiento en La Coruña. Su actividad en la península se lleva a cabo a través de sus propios restaurantes y por aquellos integrados en la empresa "Restaurantes Servicios Rápidos Gerardo Martínez", perteneciente a la multinacional norteamericana "Mac Donald's". Estas dos firmas norteamericanas, especializadas en comidas rápidas a base de hamburguesas y sus derivados, operan prácticamente en todo el mundo, bien mediante sus propios restaurantes o a través de los franquiciados. "Mac Donald's",

tenía en 1989 veintisiete establecimientos en España, trescientos en la República Federal de Alemania y doscientos en Gran Bretaña. Mientras tanto, "Burger King", para ese mismo año, contaba ya con 36 establecimientos franquiciados instalados en territorio español (Echenique, J. y Salas, C. 1989, pp. 22-25).

En general, este tipo de empresas recurren al sistema de franquicias para intalarse y extender su red de establecimientos. Así, el sistema seguido por "Burguer King", muy semejante al de otras cadenas del sector, se basa fundamentalmente en estudiar las solicitudes de aquellas personas y empresas interesadas en crear un establecimiento franquiciado. Para ello, se requiere que el aspirante disponga de suficientes recursos financieros, no inferiores a 50 millones de pesetas. Tras efectuarse una entrevista directa entre franquiciado y franquiciador, el aspirante debe pasar una semana en un restaurante de la cadena multinacional, de modo que vaya tomando contacto con el funcionamiento del negocio. Mientras tanto, la cedena valora si dicha persona ofrece garantías para dirigir con éxito el futuro establecimiento. Si la persona ha demostrado tener la capacidad suficiente para asumir la dirección de un nuevo restaurante, dispone de seis meses para encontrar un local que deberá recibir la aprobación de la multinacional. Esta tiende a aconsejar sobre las zonas más convenientes en cada momento. Tras lo cual, se concede un plazo de otros seis meses para ponerlo en marcha y se procede a la firma de un contrato de franquicia por 20 años. Mientras el restaurante se va construyendo, la persona que acomete la

inversión, junto con los gerentes y socios operativos del restaurante, reciben un cursillo de formación que dura tres meses. Los empleados también reciben tres meses de entrenamiento en algún local de la multinacional lo más cercano al que se vaya a inagurar. Para abrir el futuro restaurante, el franquiciado debe pagar previamente cuatro millones de pesetas a la multinacional, y desde el momento en que comienza a funcionar debe entregar anualmente el 4% de sus ventas para que ésta lo invierta en publiciad. Además, otro 4% se destina al capítulo de royalties que van a parar a los Estados Unidos (Echenique, J. y Salas, C. 1989, p. 25).

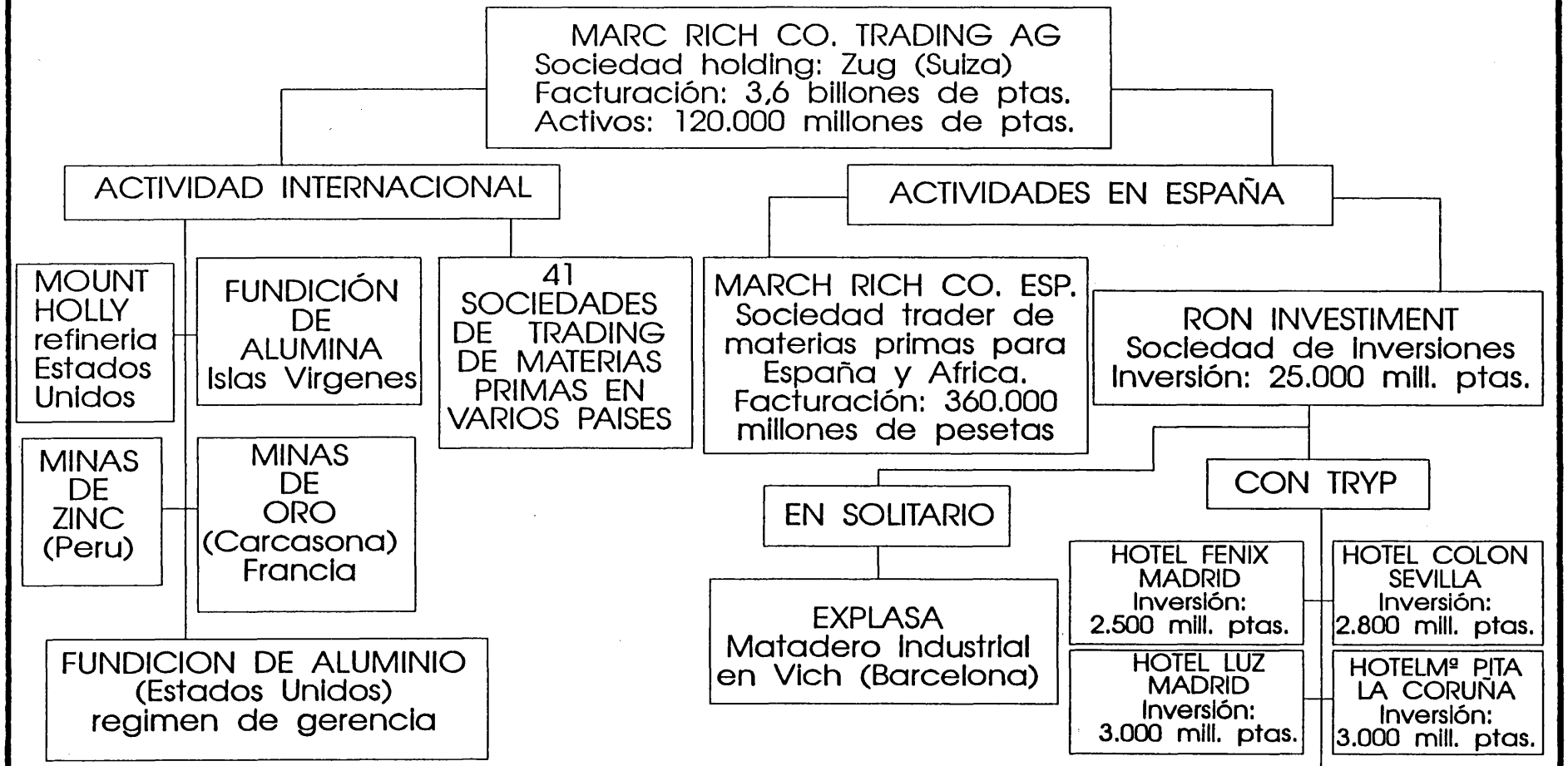
La penetración de grupos extranjeros especializados en comidas rápidas es cada vez más agresiva. En España, la proliferación de locales dedicados a la venta de pizzas y hamburguesas no cesa. Así, recientemente, la empresa "Sigla, S.A.", participada en un 85% por accionistas extranjeros, acaba de instalarse en Santiago de Compostela con un establecimiento de comida italiana que funciona con el anagrama comercial de "TOPS".

Entre las grandes compañías multinacionales europeas especializadas en la prestación de servicios de alimentación a grandes colectividades nos encontramos a la holandesa "Efthor Holding". Esta multinacional opera en Galicia a través de su filial española "Eurests, S.A.", cuya actividad en Galicia se concentra en Coruña, donde cuenta con una delegación, prestando sus servicios a varios colegios y a empresas públicas y privadas.

Entre los proyectos de mayor envergadura llevados a cabo en el sector turístico gallego durante los últimos 10 años, destaca el promovido por el libanés Ghaleb Jaber Ibrahim. Este empresario, afincado en Santiago de Compostela, creó en 1985 la empresa "Rahid, S.A.", a través de la cual realizó inversiones en la capital gallega por valor de 2.000 millones de pesetas. Con esta inversión construyó el complejo "Araguaney", que ocupa una superficie de 2.000 metros cuadrados en donde se ubica un hotel de cinco estrellas, un restaurante, un parking y varios locales comerciales dedicados básicamente a la comercialización de diversos objetos de bisutería, así como otros especializados en la venta de prendas de vestir. La andadura empresarial de Ghaleb Jaber Ibrahim se inicia al convertirse en administrador y gestor de la fortuna heredada por su mujer, Regina Martínez, hija de un emigrante de Santa Comba que hizo fortuna en Venezuela (La Voz de Galicia, 15-04-1988).

De considerable importancia es también la inversión de 3.000 millones de pesetas llevadas a cabo por el magnate suizo, de origen belga, Marc Rich, para construir en La Coruña el "Hotel María Pita". Para la ejecución del proyecto, el empresario suizo, a través de la multinacional "Marc Rich Co. Trading A.G." y de sus propias filiales en España "Ron Investment" y "Con Tryp", ha constituído en Galicia en 1989, la empresa "Explotaciones Turísticas de Galicia, S.A.", creando un total de 49 puestos de trabajo. "Marc Rich Co. Trading", segunda empresa de Suiza por volumen de ventas, detrás de "Nestlé", es hoy una de las empresas más poderosas del mundo, que factura

C.140. ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO SUIZO MARC RICH EN 1989



FUENTE: Rodríguez Berzosa, A. 1989, P.26. Actualidad Económica, 9 de Octubre de 1989

anualmente más de 3,6 billones de pesetas y proporciona empleo en el mundo a 1.200 personas (ver cuadro 140). Aunque la firma está especializada fundamentalmente en el comercio de materias primas (41 sociedades en el mundo), sus actividades se extienden también a la fundición de aluminio, explotación de minas de oro y zinc, así como a la explotación de complejos hoteleros (Rodríguez Berzosa, A. 1989b, pp. 24-30).

Como hemos podido apreciar, la entrada de grandes grupos multinacionales en el sector turístico gallego ya es considerable. Aunque la penetración de de este tipo de empresas no es todavía masiva, ésta adquiere cada vez más una mayor importancia, máxime si se tiene en cuenta la debilidad del sector turístico gallego. No obstante, es de esperar que en los próximos cinco años, a medida que el sector turístico gallego se vaya desarrollando, se instalen en Galicia nuevas empresas extranjeras con la finalidad de extender su red de servicios hoteleros y turísticos en nuestra Comunidad. En este sentido, un informe elaborado por "ADAC" y publicado en la revista alemana "Stern", a finales de julio de 1991, anima a las empresas germanas del sector turístico a instalarse en Galicia, en base a las enormes posibilidades que la región ofrece para promover proyectos relacionados con el turismo verde (Stern, 22-07-1991, pp. 16-19). La revista alemana resalta la enorme riqueza paisajística de nuestra Comunidad, señalando que su explotación turística debe acometerse mediante la adopción de las siguientes medidas:

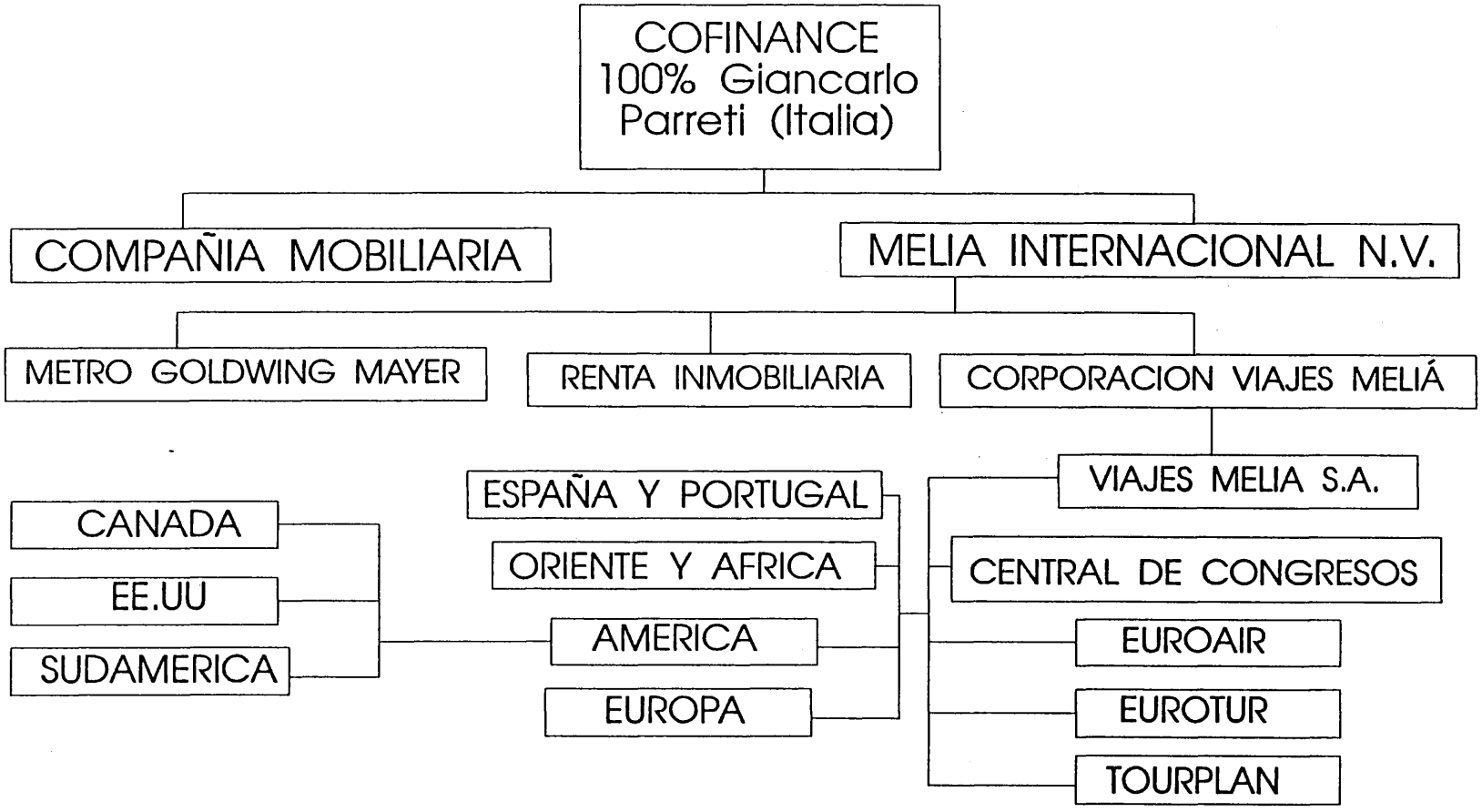
a). Creación de estaciones y refugios de montaña.

C.139. HOSTELERIA Y TURISMO. EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
AVIA, S.L.	ORE	O	VARIOS SOCIOS	MEXICO	75	1	15	95
EUREST, S.A	MAD	C	EFTHOR HOLDING	HOLANDA	100	1	48	450
EXP. TURISMO GALICIA	COR	S	VARIOS SOCIOS	U.S.A.	100	1	8	-
EXP.TURISTICAS DE G.SA	COR	C	MAR RICH TRADING AG.	SUIZA	100	1	49	-
GALAICO PORTUGUESA V.	PON	V	SOCIOS PORTUGUESES	PORTUGAL	50	1	6	110
GALICIA TRAVEL INTER.	PON	V	HOLLAND INTERNATIONAL	HOLANDA	100	1	4	-
HOSTAL BUENOS AIRES	PON	V	FAMILIAR	ARGENTIN	100	1	16	150
HOSTAL VENUS DE NIGRAN	PON	V	FAMILIA GOMES LOPES	PORTUGAL	100	1	5	-
HOTEL AEROPUERTO S.A	PON	V	FAMILIAR	MEXICO	100	1	24	190
HOTEL ARENTEIRO	ORE	O	INVERSOR PRIVADO	ARGENTIN	100	1	3	62
HOTEL ARGENTINO	PON	V	FAMILIAR	ARGENTIN	100	1	14	-
HOTEL BRASIL PORRIÑO	PON	P	VARIOS SOCIOS	BRASIL	MAY	1	12	80
HOTEL BRASIL VERIN	ORE	O	FAMILIAR	BRASIL	100	1	6	60
HOTEL BRASILIA	PON	V	VARIOS SOCIOS	BRASIL	MAY	1	12	-
HOTEL ESTORIL DE VIGO	PON	V	VARIOS SOCIOS	PORTUGAL	MAY	1	15	-
HOTEL GALICIA PALACE	PON	P	VARIOS SOCIOS	ARGENTIN	MAY	1	21	200
HOTEL JUNQUERA	PON	V	FAMILIAR	ARGENTIN	100	1	23	180
HOTEL MEXICO DE VIGO	PON	V	VARIOS SOCIOS	MEXICO	MAY	1	22	123
HOTEL MEXICO PONTEVED.	PON	P	VARIOS SOCIOS	MEXICO	100	1	11	110
HOTEL MEXICO SANTIAGO	COR	S	VARIOS SOCIOS	MEXICO	MAY	1	13	120
HOTEL NUEVA BRASILIA	PON	V	VARIOS SOCIOS	BRASIL	100	1	13	-
HOTEL PANAMA DE CALDAS	PON	P	FAMILIAR	PANAMA	100	1	6	-
HOTEL TAMANACO	PON	P	FAMILIA VAZQUEZ RAÑA	MEXICO	100	1	14	111
HOTEL TRES PAISES	PON	V	VARIOS SOCIOS	MEXI/VEN	MAY	1	12	90
HOTEL URUGUAY	PON	V	FAMILIAR	URUGUAY	100	1	15	-
HOTEL VENEZUELA	PON	V	FAMILIAR	VENEZUEL	100	1	11	-
HOTELES GALLEGOS, S.A	PON	V	FAMILIA VAZQUEZ RAÑA	MEXICO	MIN	1	42	270
MOTEL ACAPULCO	PON	P	VARIOS SOCIOS	MEXICO	100	1	13	-
PULLMANTUR, S.A	MAD	V	WAGONS LITS	BELGICA	14	3	11	420
QUICK MEALLS IBERICA	MAD	V	BURGUER KING INTERN.	U.S.A.	100	1	17	213
RAHID S.A	COR	S	GHALEB JABER	LIBANO	100	1	40	510
RESTAURANTE PEKIN S.L	COR	C	INV.PRIVADO	CHINA	100	1	8	-
REST.CHINA MING S.L	COR	S	INV.PRIVADO	CHINA	100	1	5	-
REST.MAC DONALD'S, S.A	MAD	C	MAC DONALD'S	U.S.A	100	1	19	168
REST.PUENTE TABOADA	PON	P	FAMILIAR	VENEZUEL	100	1	5	55
SADA PALACE S.A	COR	C	FAMILIAR	ARGENTIN	100	1	24	180
TIEMPO LIBRE, S.A	MAD	C	WAGONS LITS	BELGICA	16	4	12	623
VIAJES AMADO, S.A	COR	C	AMERICAN EXPRESS	U.S.A.	100	3	11	475
VIAJES ECUADOR, S.A.	BIL	C	WAGONS LITS	BELGICA	69	3	20	1115
VIAJES MELIA, S.A	MAD	C	GIANCARLO PARRETI	ITALIA	100	6	34	2436
WAGONS LITS VIAJES SA	BAR	C	WAGONS LIST	BELGICA	100	1	5	540
XANADU S.L	PON	V	FAMILIA DOMINGUEZ VAZ.	MEXICO	100	1	13	112

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: establecimientos.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

C.141. ESTRUCTURA EMPRESARIAL PARTICIPADA POR GIANCARLO PARRETI EN 1991



FUENTE: Salsamendi, I. 1991, P. 33. Actualidad Económica, 11 de Marzo de 1991

b). Creación de guardias forestales especializados.

c). Aprovechamiento turístico de los embalses.

d). Descongestión de las playas y potenciación de los recursos endógenos.

e). Potenciación del turismo rural y ecológico.

En suma, el informe destaca las excelentes condiciones físicas de Galicia para desarrollar un turismo verde que constituya una auténtica alternativa al turismo masificado de las playas mediterráneas.

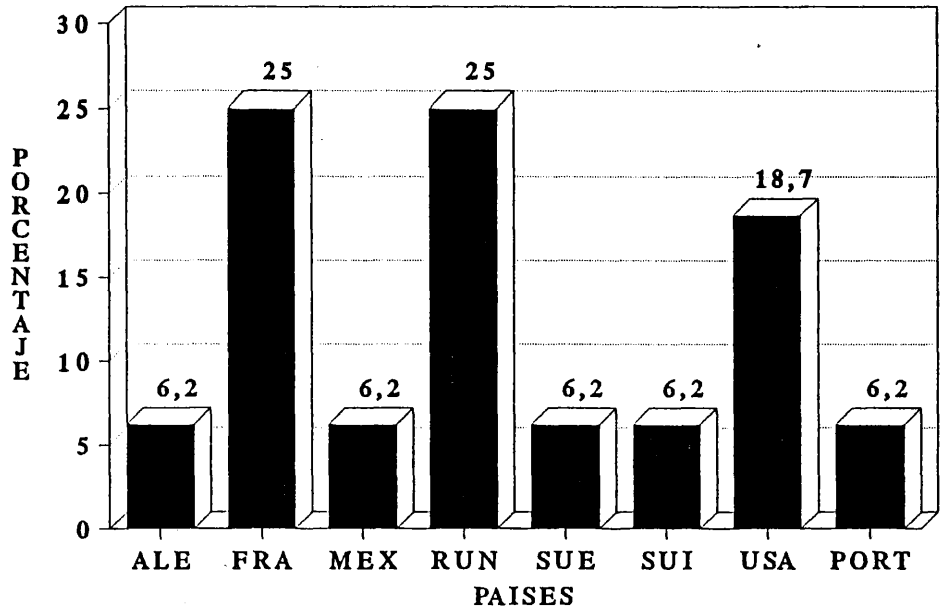
3.7. SERVICIOS DIVERSOS

El capital extranjero también hace acto de presencia en las empresas que se dedican a prestar servicios diversos, especialmente en aquellas dedicadas a la prestación de servicios públicos, servicios de seguridad y otros.

El capital extranjero detectado en este grupo de empresas procede casi en el 70% de los casos analizados de Francia, Reino Unido y Estados Unidos. Mientras tanto, el resto, como se aprecia en la gráfica 130, aparece muy distribuído entre distintos países europeos.

Entre las empresas participadas por inversores extranjeros,con una fuerte implantación en nuestra Comunidad desta la empresa de vigilancia y seguridad "Prosegur, S.A.", que opera en Galicia a través de siete delegaciones ubicadas en Coruña, Lugo, Orense, Pontevedra, Santiago de Compostela, Vigo

G.130. PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESTINADA A LA ADQUISICION E INSTALACION DE EMPRESAS DEDICADAS A LA PRESTACION DE SERVICIOS DIVERSOS EN GALICIA DURANTE EL PERIODO 1960–1990



FUENTE: elaboración propia

y Ferrol. La importancia de esta empresa, participada por la multinacional norteamericana "American District Tel.", obedece a su fuerte implantación en Galicia, donde opera desde 1982. Su actividad se ha ido consolidando en nuestra Comunidad, logrando una importante cuota de mercado, lo cual se corresponde con fuertes aumentos de plantilla hasta alcanzar en 1990, los 438 empleados (La Voz de Galicia, 16-04-1991, p. 57). De la casa matriz de "Prosegur", dependen actualmente diez filiales que proporcionan empleo a casi 10.000 personas en España.

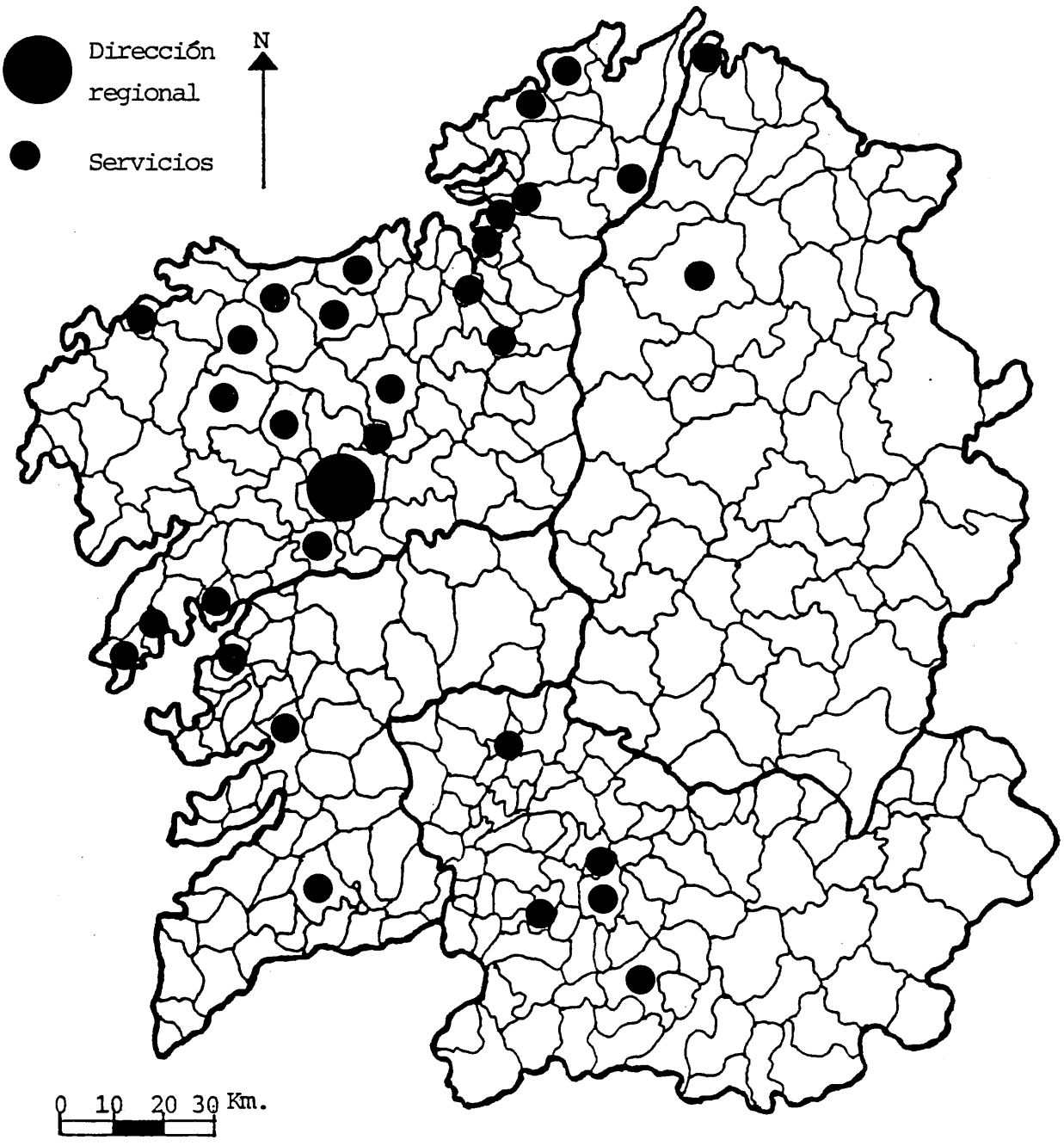
La penetración de capital extranjero en las compañías de seguridad establecidas en España y Galicia, tiende a incrementarse si tenemos en cuenta que además de la empresa antes comentada, el capital extranjero está también presente en las empresas "Cerbus Protección" y "Grupo 4 Securitas, S.A.", ambas con delegación en Coruña. El "Grupo 4 Securitas", fue la primera filial creada por la multinacional sueca "Securitas" en España. Sin embargo, el grupo sueco anunció en diciembre de 1991 su intención de hacerse con el control del grupo español "Esabe" (La Voz de Galicia, 23-12-1991), empresa que desarrolla una gran actividad en Galicia donde opera a través de 5 delegaciones que ocupan a 140 trabajadores. A finales de febrero de 1992, la citada multinacional sueca absorbe definitivamente al grupo "Esabe". De esta manera, el consorcio sueco, que recientemente adquirió también la totalidad de las acciones de la empresa suiza "Protectas", se ha convertido en el mayor grupo de seguridad existente en Europa, al facturar más de 96.100 millones de pesetas y proporcionar empleo a algo más de 27.000 trabajadores en Europa. La multinacional sueca

"Securitas", inició su expansión internacional en 1988, acometiendo adquisiciones rápidas que le permiten actuar además en Noruega, Dinamarca, Portugal y Hungría.

Las empresas de seguridad comienzan a implantarse en España hace 17 años, coincidiendo con el aumento de la inseguridad en las grandes ciudades y la necesidad de crear sistemas paralelos de seguridad a los que dependen del Estado. Esta nueva filosofía, en la cual la protección deja de ser un monopolio del Estado, tal y como era definido por las teorías liberales, se ve reforzada por la aparición de un Decreto de marzo de 1977 por el cual se prescribe la utilización de medidas disuasorias en las oficinas bancarias de todo el país. Es durante los años ochenta cuando este tipo de empresas conocen sus años de crecimiento y expansión (Economía Gallega, marzo de 1989, pp. 26-29), siendo en la actualidad un negocio muy rentable.

Otra de las empresas con una fuerte implantación en la geografía gallega es "Aquagest, S.A.". Esta empresa, vinculada a la multinacional francesa "Lyonnaise des Eaux", a través de la "Corporación Agbar, S.A.", está muy extendida por toda la Comunidad Autónoma gallega, donde se encarga del mantenimiento y suministro de agua potable a 34 municipios (La Voz de Galicia, 18-03-1991, p. 57). "Aquagest, S.A.", se introduce en Galicia en 1971, año en que se hace cargo de la red de distribución de agua de la ciudad compostelana. Actualmente es filial de la "Sociedad de Aguas de Barcelona", donde la multinacional francesa "Lyonnaise des Eaux" controla el 20% del capital social.

M.32. RED DE SERVICIOS DE AGUA POTABLE ATENDIDOS POR LA COMPAÑIA "AQUAGEST" EN GALICIA. LOCALIZACION DE LA DIRECCION REGIONAL Y RED DE SERVICIOS EN 1990.



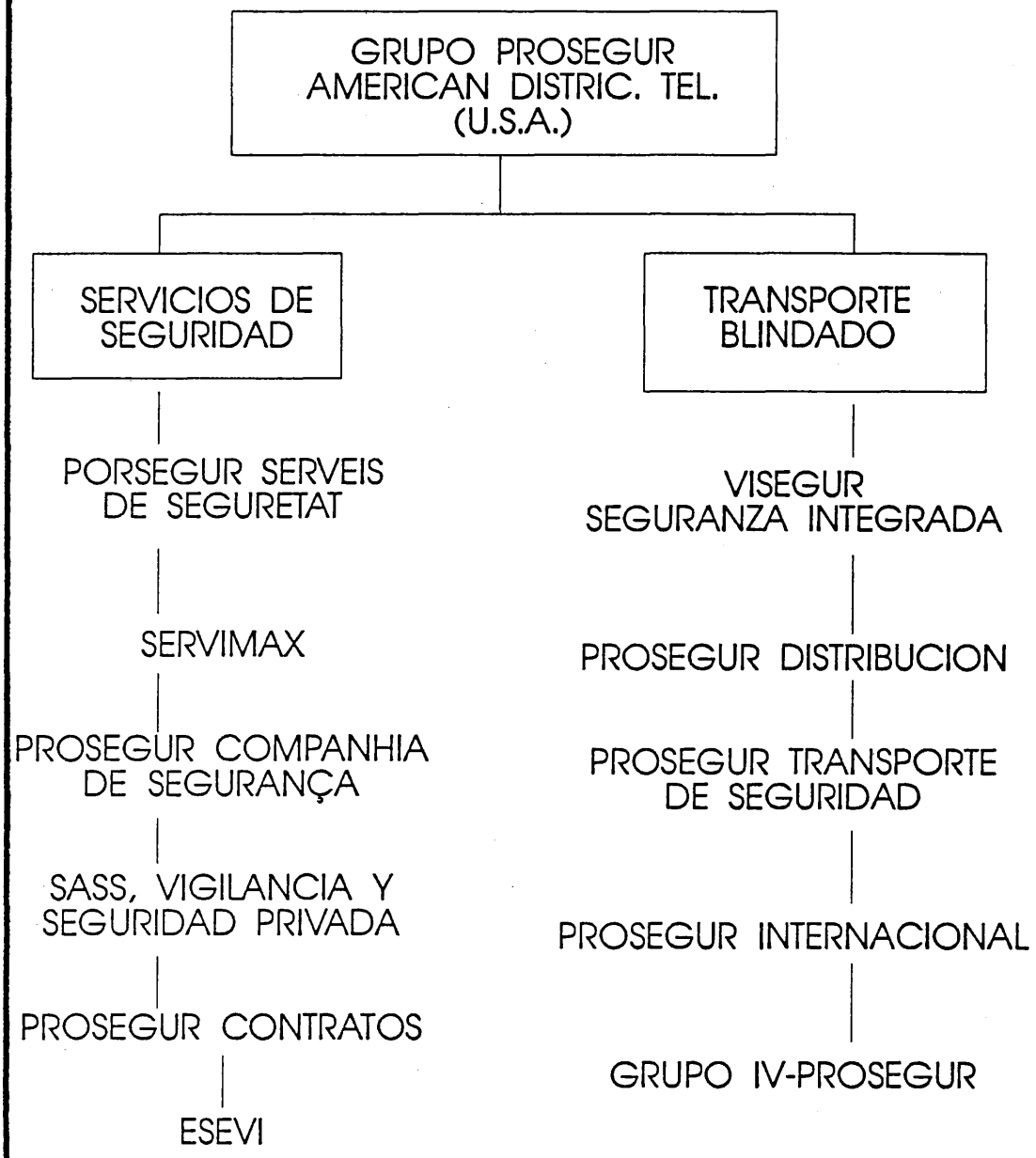
Fuente: La Voz de Galicia, 18-03-1991, p. 57 y elaboración propia.

En los últimos años se han instalado en Galicia diversas firmas multinacionales dedicadas a la prestación de servicios públicos. Entre ellas debemos mencionar a la francesa "Hypromat France", que a través de su filial española "Hypromat España, S.A.", ha instalado en Vigo, en 1989, un autoservicio para lavado de automóviles. En 1991, esta multinacional francesa disponía ya de una amplia red en toda Europa y con 37 establecimientos en España. Siguiendo un ambicioso plan de expansión, la filial española de la multinacional gala prevee instalar, a lo largo de 1992, cuatro nuevos centros en las principales ciudades gallegas. Para ello, recurrirá al sistema de franquicia, limitándose la multinacional a montar las instalaciones y a prestar asistencia técnica cuando sea necesario.

De características semejantes es la multinacional norteamericana "Servicemaster", especializada en la prestación de todo tipo de servicios de limpieza. Esta empresa, que se instala en Galicia (Arteixo) a principios de 1992, es lider mundial en servicios de limpieza a particulares y empresas. En 1991 facturó 2.110 millones de dólares (El Correo Gallego, 16-05-1992, p. 10), y contaba con una red de 4.000 franquicias en Estados Unidos, Canadá, Japón y Europa.

Ya entrando en el terreno de los servicios personales, notamos la presencia de diversas sociedades foráneas que operan en el campo académico y en la prestación de servicios de asistencia sanitaria. Dedicados a la enseñanza de idiomas

C.143. ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL GRUPO PROSEGUR EN ESPAÑA Y PORTUGAL EN 1991



FUENTE: La Voz de Galicia, Suplemento Finanzas y Empleo, 22-03-1992, P.8

C.142. PRESTACION DE SERVICIOS DIVERSOS. EMPRESAS PARTICIPADAS POR INVERSORES EXTRANJEROS OPERATIVAS EN GALICIA EN 1990.

EMPRESA	DS	DR	INVERSOR	PAIS	CONTROL	ND	EMPLEO	FACTURAC
ALLIANCE FRANÇAISE	BAR	S	ALLIANCE FRAÇAISE	FRANCIA	100	2	16	90
APARCAM.CUATRO CAMINOS	COR	C	VARIOS SOCIOS	R.UNIDO	100	1	5	140
AQUAGEST	MAD	S	LYONNAIS DES AUX	FRANCIA	23	34	178	1112
CAMBRIGE SCHOOL S.A.	MAD	V	VARIOS SOCIOS	R.UNIDO	MAY	5	28	140
CEDITACA, S.A	MAD	C	CEDITACA INTERNATIONAL	U.S.A.	100	1	8	190
CERBUS PROTECCION S.A	BAR	C	VARIOS SOCIOS	FRANCIA	100	1	9	190
CLARKE MODET & CO.	MAD	S	CLARK MOD.	ALEMANIA	100	1	5	-
EL CENTRO BRITANICO	MAD	S	T.E.I.	R.UNIDO	100	2	21	168
GALERIA BERTRAND	PON	V	FAMILIA BERTRAND	PORTUGAL	100	1	6	-
GRUPO 4 SECURITAS	MAD	C	GROUP 4 SECURITAS INT.	SUECIA	100	1	46	830
HIPROMAT ESPAÑA, S.A	MAD	V	HIPROMAT FRANCE	FRANCIA	100	1	3	128
PARKING PRINCIPE C.B.	PON	V	FAMILIA HERMIDA	MEXICO	100	1	8	156
PROSEGUR SEGURIDAD	MAD	V	AMERICAN DISTRICT TEL.	U.S.A.	75	5	438	1560
SVENSON INTERNATIONAL	BAR	C	SVENSON INTERNATIONAL	U.S.A.	100	1	9	230
THE ENGLISH INSTITUTE	MAD	V	T.E.I.	R.UNIDO	100	2	16	110

DS: domicilio social. DR: dirección regional. ND: delegaciones en Galicia.
Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas.

operan en Galicia, desde mediados de los años 70, la "Alliance Francaise", "El Centro Británico" y el "Cambrige School". Estos institutos dedicados a la enseñanza y promoción de la lengua francesa e inglesa respectivamente, desarrollan una gran actividad en los principales núcleos universitarios de Galicia.

A finales de la década de los ochenta se instalan en la Coruña dos multinacionales norteamericanas, "Svenson Hair Centre" y "Ceditaca International", especializadas en el tratamiento y cuidado del cabello. Ambas están fuertemente implantadas en todo el territorio nacional, donde operan a través de una red formada por más de 30 establecimientos de asistencia y atención al público.

CONCLUSIONES

El grado de internacionalización de la economía alcanzado actualmente, debido en gran medida a la supremacía económica de las grandes empresas multinacinales y a la creación de organizaciónes de carácter supranacional, tienden, cada vez más, a incrementar los flujos de tecnología e inversiones extranjeras y a formar un único bloque económico mundial, basado en las estructuras del sistema capitalista. A ello contribuyen, sin lugar a dudas, las empresas multinacionales y la banca internacional que, al acaparar el 80% de la tecnología y de los flujos de las inversión que anualmente se registran en el mundo, se han convertido en los principales agentes y protagonistas de un proceso que conlleva la desaparición de las fronteras regionales y nacionales, para constituir áreas y espacios económicos más amplios e integrados entre sí.

Estas circunstancias, máxime con la integración de España en la Comunidad Económica Europea, la progresiva liberalización de las inversiones extranjeras y la próxima puesta en funcionamiento del mercado único europeo, han favorecido enormemente la entrada masiva de capital exterior en todo el territorio nacional.

La investigación que nos ocupa confirma ampliamente lo dicho, al comprobar que en 1991 operaban en Galicia 619 empresas vinculadas a inversores extranjeros que contaban con 213 plantas industriales, 550 establecimientos comerciales y 1.111 sucursales y oficinas de servicios.

Con ello, tenemos que asumir que Galicia está integrada en la estructura de mercado de las empresas multinacionales extranjeras. Estas, exceptuando el caso de las compañías mineras que iniciaron su penetración en el útlimo tercio del siglo XIX, se han ido instalando en Galicia desde mediados de los años 50, especialmente a partir de 1959, coincidiendo con el Plan de Estabilización Económica. Con él, se inicia un proceso marcado por la adopción de medidas claramente liberalizadoras que favorecen la entrada de tecnología y de inversiones extranjeras en España y, consecuentemente, aunque en un segundo plano, también en Galicia.

De hecho, el capital extranjero ha sido de vital importancia para el desarrollo de aquellos sectores industriales básicos y estratégicos que precisan de fuertes inversiones y de alta tecnología. El recurso al mercado mundial de capitales, en busca de financiación y tecnología ha sido una constante durante los últimos cuarenta años. Así, importantes empresas multinacionales y los principales consorcios bancarios del mundo (japoneses, franceses, británicos, norteamericanos, alemanes y árabes), han favorecido con créditos y tecnología de muy variado tipo numerosos proyectos industriales llevados a cabo en Galicia (expansión y desarrollo de "FENOSA", la autopista del Atlántico, la construcción del complejo "Alumina Aluminio", la instalación de "Citroen Hispania" y la construcción de la refinería de petróleo en La Coruña).

Esto nos permite afirmar que en la actualidad no hay

proyecto industrial o comercial de cierta envergadura en Galicia en el que no participe de algún modo el capital extranjero en su sentido más estricto. Incluso, como hemos tenido ocasión de comprobar, la conversión de los montes de matorral y tojo en prados y pastizales ha sido estudiada en Galicia con la ayuda financiera del "Banco Mundial" y del Fondo Moneterio Internacional. El capital multinacional ha sido también uno de los pilares sobre los que se ha basado el desarrollo industrial e incluso comercial de Galicia, mediante la instalación de las grandes superficies comerciales.

En efecto, en relación con el comportamiento seguido por el capital extranjero en nuestra Comunidad Autónoma, el presente trabajo, a la vista de los resultados obtenidos, nos permite extraer las siguientes conclusiones:

1. La inversión extranjera y los contratos de adquisición de tecnología extranjera son los dos mecanismos básicos a través de los cuales entra capital extranjero en las empresas gallegas. Especialmente, la inversión extranjera directa resulta ser la vía más utilizada por las empresas extranjeras para instalarse en Galicia y hacerse con el control efectivo de numerosas empresas que operan en la industria, el comercio y los servicios de nuestra Comunidad Autónoma.

2. A pesar de la existencia de un considerable número de empresas participadas por inversores extranjeros, Galicia acaparó durante el período objeto de estudio un escaso porcentaje del capital extranjero que entró en nuestro país.

Durante el período 1960-1987, recibió tan sólo el 1,4% de la tecnología extranjera importada por el conjunto de las empresas españolas y solamente el 0,9% del volumen total de las inversiones extranjeras directas mayoritarias registradas en España entre 1960 y 1990. De esta forma, Galicia funciona como un espacio periférico, quedando al margen de los principales ejes de desarrollo españoles y europeos. La fuerte concentración espacial de las inversiones y de los flujos tecnológicos procedentes del exterior que se registran en España (Madrid y Cataluña absorben más del 63% del total), tiende a acentuar aún más las diferencias interregionales y a marginar la cornisa cantábrica y al noroeste de la Península Ibérica que en su conjunto apenas reciben el 5% de la inversión extranjera directa mayoritaria que entra en nuestro país.

3. Se detecta una estrecha relación entre importación de tecnología foránea e inversión extranjera directa, especialmente en aquellos sectores muy penetrados por los inversores extranjeros (construcciones mecánicas y metálicas, automóvil, química y siderometalurgia). No obstante, la primera traspasa los límites de las empresas penetradas por la inversión extranjera directa, hasta convertirse en algo característico del conjunto de las empresas industriales con centros productivos en Galicia. Así, el sector naval, el químico y la construcción de maquinaria no eléctrica acaparan cerca del 50% de la tecnología importada mediante contratos tecnológicos, resultando ser los sectores más dependientes de la tecnología extranjera. De esta manera, el sector industrial absorbe casi la totalidad de la tecnología importada por el

conjunto de las empresas gallegas (97,4%), y casi el 80% del volumen de la inversión extranjera directa registrada en Galicia.

4. La debilidad innovadora que afecta a la mayor parte de las empresas gallegas, al carecer de suficiente infraestructura tecnológica y científica que le permita generar tecnología propia, origina una crónica dependencia de la tecnología extranjera, lo que ha favorecido la compra masiva e incontrolada de tecnología extranjera mediante contratos, especialmente desde que se inicia el proceso de reconversión industrial.

5. El capital extranjero que entra en Galicia procede fundamentalmente de Francia, Estados Unidos, Reino Unido y Alemania. Francia y Alemania son los principales países que suministran tecnología a las empresas instaladas en Galicia, mientras que Francia y los Estados Unidos son los principales titulares de la inversión extranjera directa que se registra en Galicia. Estos dos países operan en nuestra Comunidad a través de una red de 220 empresas participadas (131 de Francia y 89 de Estados Unidos), que desarrollan actividades relacionadas con la industria, el comercio y los servicios. Individualmente son las empresas multinacionales francesas las que más han invertido en Galicia a lo largo de los últimos 30 años, apreciándose, para el caso de este país, una estrecha relación entre inversión extranjera directa y entrada de tecnología. En efecto, el país galo se ha convertido ya no sólo en el principal inversor sino también en el principal proveedor de

tecnología a las empresas gallegas. Este hecho confirma la supremacía absoluta del capital francés y su influencia cada vez mayor en el desarrollo económico y tecnológico de numerosas empresas gallegas.

6. Cerca del 87% de la inversión y tecnología extranjera que entra en Galicia procede de empresas consideradas internacionalmente como multinacionales, apreciándose una fuerte concentración de los contratos tecnológicos y de la inversión extranjera de cada sector en unas pocas empresas.

7. La producción de las mayores empresas industriales que operan en Galicia, exceptuando contados casos, es agudamente dependiente de la tecnología y de la inversión extranjera. Las grandes empresas industriales son las que realizan el mayor número de contratos de transferencia de tecnología extranjera, mientras que las PYMES contratan un pequeño porcentaje no superior al 30 por ciento. De modo especial las empresas ligadas al INI presentan un alto grado de dependencia de la tecnología extranjera, al registrar una media de seis contratos por empresa, muy superior a la alcanzada por el resto de las sociedades empresariales estudiadas.

8. En cuanto a la naturaleza del capital tecnológico que entra en Galicia, se constata el dominio de los contratos tecnológicos que hacen referencia a la asistencia técnica y a la fabricación total o parcial de un producto industrial. Este comportamiento, propio de países con escaso desarrollo tecnológico, pone de manifiesto la falta de personal

cualificado y la debilidad innovadora de las empresas gallegas.

9. Por lo que se refiere al capital que entra en Galicia a través de la inversión extranjera señalar que el 42% de la misma se lleva a cabo a través de la inversión directa, mientras que el 34,8% se canaliza mediante inversiones en cartera, básicamente en la adquisición de acciones en bolsa y a través de la concesión de préstamos a corto y largo plazo.

10. Las áreas metropolitanas de Vigo y Coruña se han convertido en los dos principales focos de atracción para el capital extranjero. Las dos áreas citadas acaparan el 70% de la tecnología importada y absorben más del 80% de la inversión extranjera directa mayoritaria registrada en Galicia durante el período objeto de estudio. Pero además, concentran actualmente el 48% de las plantas industriales, el 69% de los establecimientos y delegaciones comerciales y el 40% de las oficinas y unidades de servicios vinculadas a empresas participadas por inversores extranjeros. En las áreas metropolitanas y urbanas consideradas en su conjunto se localizan el 64% de las plantas industriales y el 76% de los establecimientos comerciales y de servicios de empresas extranjeras.

Las ventajas del emplazamiento mayoritariamente metropolitano y urbano preferidas por los inversores extranjeros son múltiples y variadas: diversidad de cualificaciones profesionales y de mano de obra, proximidad a las empresas proveedoreas o demandantes de sus productos, la

accesibilidad a los medios de comunicación y transmisión de informaciones, la disponibilidad de capital físico y cultural y la aptitud respecto a los sistemas de transporte.

11. Las excelentes condiciones portuarias, la abundancia de energía, la existencia de materias primas específicas y los bajos costes salariales y de producción han sido los factores decisivos para la instalación en Galicia de importantes proyectos de carácter industrial promovidos por el capital extranjero en nuestra Comunidad Autónoma. Por el contrario, la deficiente red de transportes y comunicaciones, así como de otras infraestructuras básicas, sumadas a la alta conflictividad laboral existente en algunas áreas concretas (comarca de Ferrol), han influido negativamente en la atracción de inversores extranjeros. Estos, condicionan cada vez más sus inversiones a la existencia de unas excelentes infraestructuras, por encima de las subvenciones e incentivos económicos que puedan conseguir de la Administración central o autonómica.

12. Considerando el conjunto de las empresas censadas participadas por inversores extranjeros, resulta que sólo un 29% de las mismas cuentan con establecimientos industriales productivos en nuestra Comunidad, mientras que el resto (71%), desarrollan actividades exclusivamente comerciales (41%) y de servicios (30%).

13. Las empresas multinacionales que operan en Galicia tienden a controlar la mayoría del capital social de las

empresas en que participan, recurriendo en gran medida a la adquisición parcial o total, notándose un mayor control efectivo sobre las empresas comerciales y de servicios. En las empresas industriales las participaciones mayoritarias (superior al 50% del capital social), afectan al 59% de las sociedades censadas, apreciándose una estrecha colaboración con el capital regional y nacional, lo que propicia la proliferación de "joint-ventures" a la hora de introducirse en Galicia y crear nuevas sociedades. No obstante, en los últimos años, especialmente desde que España ingresó en la CEE, las empresas multinacionales recurren con mayor frecuencia a métodos más rápidos de implantación basados en la adquisición parcial o total (take over) de empresas establecidas en Galicia, especialmente de aquéllas que operan en el sector alimenticio. Casos significativos son los seguidos por las multinacionales "Conagra", "Besnier" y "Unión Laitaire Normande".

14. La penetración de empresas multinacionales en el comercio y los servicios se lleva a cabo en Galicia, en la mayoría de los casos, a través de la creación de sucursales, delegaciones y establecimientos comerciales propios en nuestra Comunidad. El resto, alrededor del 11%, operan en Galicia únicamente a través de concesionarios y distribuidores oficiales, sobre todo las multinacionales relacionadas con la fabricación de automóviles, maquinaria pesada y sistemas informáticos.

15. La Coruña se ha convertido, para el 60% de los casos

estudiados, en el principal centro directivo regional preferido por las empresas multinacionales que operan en el comercio y los servicios a la hora de establecer su sede y dirección regional en Galicia. Esto se debe al hecho de ser el principal centro terciario regional, tal y como se demuestra en los sucesivos estudios realizados al respecto por el profesor Precedo Ledo.

16. A pesar del escaso porcentaje de capital extranjero que entra en Galicia en proporción al que se registra en el conjunto del Estado español, la importancia del capital extranjero y de las empresas multinacionales en nuestra Comunidad estriba no sólo en la tecnología que aportan sino también en el empleo que generan. Las 619 empresas vinculadas a grupos extranjeros que cuentan en Galicia con establecimientos industriales, comerciales y de servicios proporcionaban empleo directo en el año 1990 a 43.732 trabajadores, lo que supone un 8,4% de la población total asalariada gallega. Este porcentaje se eleva prácticamente al 11% si se tienen en cuenta a las poco más de 11.000 personas que trabajan actualmente en empresas que funcionan en Galicia como concesionarios y distribuidores oficiales de firmas multinacionales.

En definitiva, durante el período 1960-1990, el capital extranjero y la penetración de empresas multinacionales en Galicia han desempeñado un importante papel en el proceso de desarrollo de los sectores industriales más importantes de la región, especialmente de aquéllos que han precisado fuertes inversiones y tecnología y donde el capital autóctono ha sido

incapaz de desarrollarlos adecuadamente. La progresiva implantación de grupos multinacionales se hace sentir también en el comercio y los servicios, donde cuentan ya con una amplia red de 1.661 establecimientos ubicados en las principales áreas metropolitanas y urbanas de Galicia, transformando con ello la morfología urbana de las grandes ciudades y los hábitos y costumbres de los consumidores gallegos.

A la vista del panorama descrito y con el fin de reducir la dependencia de los conocimientos tecnológicos foráneos y de facilitar la asimilación y correcta interpretación de la tecnología que se compra en el extranjero, urge potenciar la creación de centros de I+D, ya sean públicos o privados, e incrementar las dotaciones infraestructurales hasta que sean lo suficientemente capaces de convencer y de atraer a los flujos internacionales de capitales.

Incentivar la investigación mediante la creación de departamentos de I+D en las propias empresas debe constituir un objetivo prioritario que permita rentabilizar el capital y la tecnología procedente del exterior. Ello propiciaría nuevas innovaciones que necesariamente deberían garantizar la modernización, el desarrollo y la expansión internacional de las empresas gallegas para hacer frente a la competitividad internacional. Objetivo éste último que tiene que pasar necesariamente por la creación de poderosos grupos empresariales que sean capaces de competir con éxito y de hacer frente a las empresas multinacionales.

BIBLIOGRAFIA

AGUIRRE BLAS (1991): "La expansión de las empresas gallegas en Portugal". Suplemento de Economía y Consumo. La Voz de Galicia. 10 de noviembre de 1991. La Coruña, pp. 4-5.

ALAN, M.; RUGMAN y ALAIN VERBEKE (1991): "Las políticas comerciales y la estrategia de las empresas multinacionales en una era de globalización". Rev. Información Comercial Española. Nº 692. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 27-39.

ALIMARKET: Informes anuales de alimentación y bebidas. Informes anuales correspondientes a los años 1988, 1989, 1990 y 1991. Publicaciones profesionales. Madrid.

ALVAREZ, M.A. (1989): "Cooper Zeltia: 25 años de alta tecnología". La Voz de Galicia. Suplemento de Finanzas y Empleo. 21 de mayo de 1989. La Coruña, pp. 3-5.

ANDREFF, W. (1987): Les multinationales. Edit. La Découverte. Paris, 321 pp.

ARIAS VERA, P. (1988): "La inversión industrial en Galicia". La Voz de Galicia. 16 de septiembre de 1988. La Coruña, pp. 76-77.

ARRIOLA, J. (1988): Los nuevos países industrializados: transferencias tecnológicas y subdesarrollo. Iepala Editorial. Madrid, 291 pp.

ASCON, R.; ALBADALEJO, G.; BASTIDA, A.; EDO, Ma.J.; SAEZ, E. (1989): Trabajo, producción y especio industrial. Serie Geografía n. 3. Crítica. Barcelona. 204 pp.

ASOCIACION NACIONAL DEL PLOMO (1991): Anuario 1990 A.N.P. Madrid, 185 pp.

BALSEIRO, M; RUIZ, M; FERNANDEZ, F.J. Y CAAMAÑO, X. (1990): "A promoción da innovación en Galicia". Rev. Análise Empresarial. Número 9. Vigo, pp. 7-13.

BASILE, A.; GERMIDIS, D. (1984): Investing in Free Export Processing Zones. OCDE, Paris, 67 pp.

BEARD, M. (1989): L'economie mundiale dans les annies 80. La Decouverte. Paris, 240 pp.

BEAUD, M. (1986): Pechiney Ugine Kulhman, une multinationale française. Edit. Seuil. Paris, 245 pp.

BEIRAS TORRADO, X.M. (1972): O atraso económico de Galicia. Galaxia. Vigo.

BERTIN, G.; COYATT, S. (1986): Multinationales et propieté industrielle. Le contrôle de technologie mundiale. P.U.F. Paris, 292 pp.

B.O.E. (2-10-1973): "Decreto 2.343/1973, de 21 de septiembre de Presidencia del Gobierno, por el que se regula la transferencia de tecnología extranjera".

B.O.E. (28-07-1986): "Decreto legislativo 1265/1986, de 27 de junio sobre inversiones extranjeras en España".

B.O.E. (6-10-1986): "Real Decreto 2.077/1986, de 25 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de inversiones extranjeras en España".

B.O.E. (13-01-1988): "Real Decreto 1750/1987, de 18 de diciembre, por el que se liberaliza la transferencia de tecnología y la prestación de asistencia técnica extranjera a las empresas españolas".

B.O.E. (06-03-1990): "Orden de 4 de febrero de 1990 sobre inversiones extranjeras en España".

BRAÑA, J. (1978): "La pequeña empresa y la mediana empresa en España: sobre algunos tópicos al uso". El Carabo. Revista de ciencias sociales, nº 10, noviembre de 1978.

BRAÑA, J.; BUESA, M. y MOLERO, J. (1980): "Materiales para el análisis de la dependencia tecnológica en España". En: Transnacionalización y dependencia. Cultura hispánica. Madrid, pp. 325-349.

BRIES GOMANT, S. y PALLARES MELLADO, S. (1978): "Las empresas ante las transferencias de tecnología. En: Información Comercial Española, n. 535, pp. 93-103.

BROOCKE, M.; REMMERS, H. (1973): La strategie de l'entreprise multinationale. Editions Sirey. Paris, 321 pp.

BUENO, E.; LAMOTHE, P.; VILLALBA, D. (1981): "Un método multicriterio para medir el tamaño de la empresa: aplicación a la gran empresa española". Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial. Números 3 y 4. Madrid.

BUESA, M. y MOLERO, J. (1986): La dependencia tecnológica española. Fondo de Cultura Económica. Madrid, 378 pp.

BUESA, M. y MOLERO, J. (1987): "Las inversiones de la República Federal de Alemania en la economía española". Rev. Información Comercial Española. Marzo de 1987. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 103-120.

BUESA, M.; MOLERO ZAYAS, J. (1989): Innovación industrial y dependencia tecnológica de España. Eudema Universidad. Madrid, 312 pp.

BUSINESS WEEK (1981): "How Russia snares bigh-tecnology secrets". N. 2.685, 27 de abril, pp. 128-131.

BUSINESS WEEK (1984a): "How Colombia aims to attract foreign investment". Business Week. 27 de agosto de 1984, pp. 42-46.

BUSINESS WEEK (1984b): "China's bold new program to lure foreign investment". Business Week. 15 de octubre de 1984, pp. 52-55.

BUSINESS WEEK (1989): "Las cuatro aguilas mensajeras". Actualidad Económica, 4 de diciembre de 1989. Madrid, pp. 42-44.

CABELLO, A. (1980): "Reflexiones sobre las multinacionales y su penetración sectorial en España". En: Transnacionalización y dependencia. Edit. Cultura Hispánica del I.C.I. Madrid, pp. 301-325.

CANTWELL, J. (1988): "Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas". Rev. Información Comercial Española, número 662. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 17-31.

CANTWELL, J. (1990): Technological innovation and multinational corporations. Basil Blackwell. Oxford, 239 pp.

CAPA EIRIZ, S. (1980): "El papel de las empresas multinacionales dentro de la nueva política industrial española". Economía Industrial. Nº 201, septiembre de 1980. Ministerio de Industria y Energía. Madrid, pp. 25-45.

CAPILLA, L. (1986): La Trilateral: fase superior del imperialismo. Movimiento Cultural Cristiano. Cuaderno número 56. Madrid, 43 pp.

CARRASCOSA MORALES, A. (1988): "Inversión extranjera en España. Cuestiones generales". Boletín de Información Comercial Española. 19 de diciembre de 1988. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 4641-4657

CARRASCOSA MORALES, A. (1989): "Fiscalidad e inversión exterior". Rev. Información Comercial Española. Enero de 1989. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 189-203.

CARRIERE, D. (1978): "Une erreur á dénoncer: le tranfert por l'acquisition des techniques". Rev. Options Mediterraniennes, n. 27, pp. 29-36.

CASARES, J. (1987): La economía de la distribución comercial. Ariel. Barcelona, 317 pp.

CASTAÑE, J.M. (1973): "La presencia de las empresas multinacionales en la industria española". Economía Industrial. Nº 117, septiembre de 1973. Ministerio de Industria y Energía. Madrid, pp. 10-25.

CEBALLOS LOPEZ, L. (1981): "Notas sobre la situación tecnológica española". En: Lecturas de Economía Española e Internacional. 50 Aniversario del cuerpo de técnicos comerciales del Estado. Ministerio de Economía y Comercio. Madrid, pp. 165-184.

CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (C.C.T.) (1978): National legislation and regulations relating to transnational corporations. United Nations. New York, 302 pp.

C.E.S.E.G.A. (1975): Gran Area de Expansión Industrial de Galicia. Santiago de Compostela.

CLAVAL, P. (1980): Geografía económica. Oikos-Tau. Barcelona, 388 pp.

COMITE DE FINANZAS DEL SENADO DE EE.UU. (1984): Impacto de las empresas multinacionales. Capítulo II. Periferia. Buenos Aires. 261 pp.

CONFEDERACION MUNDIAL DEL TRABAJO (C.M.T.) (1976): Les transferts des techniques. Febrero. Bruselas, 198 pp.

CONSEJO ECONOMICO, SOCIAL, SINDICAL COMARCAL DE CARBALLINO (C.E.S.S.C.C.) (1976): Estudio socioeconómico de la comarca de carballino. II Pleno para examen, corrección y enmienda. Enero de 1976. Organización Sindical de Orense. Orense, 197 pp.

CONSELLERIA DE ECONOMIA E FACENDA (1989a): Inversión 88. Seis meses de incentivos rexionais. Xunta de Galicia. Santiago de Compostela, 159 pp.

CONSELLERIA DE ECONOMIA E FACENDA (1989b): Plan de Desenvolvemento Rexional de Galicia (1989-1993). Xunta de Galicia. Santiago de Compostela, 253 pp.

CONSELLERIA DE ENERXIA, INDUSTRIA E COMERCIO (1979): O sector cárnico galego. Reestructura e integración. Xunta de Galicia. Santiago de Compostela, 254 pp.

CONSELLERIA DE PESCA (1991): Marisqueo e acuicultura en Galicia. Unha Administración en acción. World Fishing. Xunta de Galicia. Vigo, 44 pp.

CONTRACTOR, F. J. (1980): "The composition of licensing fees and arrangements as a function of economic development of technology recipient nations". En: Journal of International Business studies. Vol. 11, n. 3, pp. 47-62.

COTELO, M.C. (1988a): "Setas de oriente brotan en A Fraga Vella". En: La Voz de Galicia. La Coruña, 19 de marzo de 1988, p. 31.

COTELO, M.C. (1988b): "Gallegos en el exterior". La Voz de Galicia. Suplemento de Economía y Consumo. 7 de octubre de 1988. La Coruña, p. 6

CRISTOBO, L. (1991): "El sector de la pizarra en Galicia". La Voz de Galicia. Suplemento de Finanzas y Empleo. 9 de junio de 1991. La Coruña, pp. 1-2.

DAFSA (1987): L'Industrie d'aluminium dans le monde. Dafsa.

Paris, 264 pp.

DE PALACIO, F.J. (1989): "El seguro español en manos extranjeras". Actualidad Económica. 11 de diciembre de 1989. Madrid, pp. 58-64.

DELAPIERRE, M.; MICHALET, C.A. (1989): "Vers un changement des structures dans les multinationales: le principe d'internalisation en question". Reveu D'Economie Industrielle. Nº 47. Paris, pp. 27-43

DELICADO MONTERO RIOS, J.D. (1989): "En España se puede realizar una patente europea". En: Rev. Política Científica. No. 16, marzo. Madrid, pp. 7-9.

DIEZ SANZ, E. y MAS ARRONDO (1988): Geopráctica. Economía industrial. Edit. Alhambra. Madrid, 164 pp.

DIPLOMATIC AND CONSULAR REPPORTS (1900): Spain, repport of mining industry in the province of Galicia. By Mr. Consul Talbot. Presented to both Houses of Parliament by Comand of her Majesty. Noviembre de 1990.

DIRECCION GENERAL DE TRANSACCIONES EXTERIORES (1980): Censo de inversiones extranjeras. 2 Tomos. Secretaria General Técnica. Ministerio de Comercio y Turismo. Madrid.

D.O.C.E. (28-12-1988): "Reglamento número 4.087/88, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado de Categoría de Acuerdos de Franquicias". Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

DOMERGUE, M. (1968): Technical assistance, theory, practice and policies. Edt. Frederick A. Praeger. Nueva York, 241 pp.

DOS SANTOS, S. (1991): Galiza Espanha. Informaçao e Turismo. Portugal, 176 pp.

DOVAL ADAN, A. (1988): "La dependencia externa de las empresas del polígono industrial de San Ciprián de Viñas de Orense". En: Rodríguez Martínez Conde, R. y Villarino Pérez, M. (Coords.). Actas de la II Reunión de Geografía Industrial. Tórculo. Santiago, pp. 44-53.

DOVAL ADAN, A. (1989): "El peso de las empresas multinacionales en la transmisión de tecnología extranjera a Galicia". Suplemento de Economía y Consumo, nº 291. La Voz de Galicia. 10 de noviembre de 1989. La Coruña, pp. 1-4.

DOVAL ADAN, A. (1990): "La inversión extranjera directa en Galicia durante el período 1985-1989". Boletín de Información Comercial Española. Nº 2244, del 30 de julio al 5 de agosto de 1990. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 2989-2955.

DOVAL ADAN, A. (1991): "Investigación y dependencia tecnológica de las empresas gallegas". Boletín de Información Comercial Española. Número 2265, del 28 de enero al 3 de febrero de 1991.

Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 209-215.

DOVAL ADAN, A. (1992): La penetración de tecnología extranjera en Galicia. Servicio de publicacións. Deputación Provincial de Ourense, 196 pp.

DUPUY, C.; GALLIANO, P. (1985): "Groupes et developpement regionale". Revue d'Economie Regionale et Urbain, n. 3, pp. 545-557.

DURAN HERRERA, J.J. (1989): Empresas, Gobiernos y transferencia internacional de tecnología. III Congreso Nacional de Economía: Economía y Cambio Tecnológico. 7 de agosto de 1989. La Coruña, 64 pp.

DUSSAUGE, P.; GARRETE, B. (1991): "Las alianzas estratégicas internacionales entre firmas competidoras: un enfoque inductivo y estratégico". Rev. Información Comercial Española. Nº 692. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 113-131.

ECHENIQUE, J. (1989): "El gran paso de Arthur Andersen". Actualidad Económica, 3 de junio de 1989. Madrid, pp. 22-27.

ECHENIQUE, J. (1990): "Nixdorf se entrega a Siemens". Actualidad Económica. 29 de enero de 1990. Madrid, pp. 34-35.

ECHENIQUE, J. (1991a): "Los costes de la philipstroika". Actualidad Económica, 28 de enero de 1991. Madrid, pp. 24-27.

ECHENIQUE, J. (1991b): "La nueva imagen de Sony". Actualidad Económica. 25 de febrero de 1991. Madrid, pp. 30-33.

ECHENIQUE, J.; SALAS, C. (1989): "Hamburguesas contra solomillos". Actualidad Económica. 9 de octubre de 1989. Madrid, pp. 24-30.

ECO (1991): "Ferrol: el reflote imposible". Rev. ECO. Nº 1. La Coruña, pp. 69-70.

ECONOMIA GALLEGA (1988a): "El consumo de bebidas en Galicia". Economía Gallega. Agosto de 1988. La Coruña, pp. 36-39.

ECONOMIA GALLEGA (1988b): "Zardoya Otis o el transporte vertical. Una historia ascendente". Economía Gallega. Diciembre de 1988. La Coruña, pp. 30-33.

ECONOMIA GALLEGA (1990a): "Telettra España, Una realidad hispana en Europa. Veinte años en España". Rev. Economía Gallega. Julio de 1990. La Coruña, pp. 42-45.

ECONOMIA GALLEGA (1990b): "Alúmina Aluminio a la conquista del mercado exterior". Economía Gallega. Agosto de 1990. La Coruña, pp. 39-41.

ECONOMIA INDUSTRIAL. Publicación mensual. "Contratos de transferencia de tecnología extranjera". Números 0 al 267. Edt. Secretaría General técnica del Ministerio de Industria y

Energía. Madrid.

EL PAIS (1991): Anuario el país 1991. El país. Madrid, 464 pp.

ENRIQUEZ DE SALAMANCA, J. y SANTOS SANCHEZ, A. (1972): "La investigación en la industria privada". En: Economía Industrial. No. 103, julio. Madrid, pp. 67-78.

ESCUDERO, E. (1988): "Coren, el gigante agropecuario de Orense". En: La Voz de Galicia. La Coruña, 7 de octubre.

ESTEFANIA, J. (1979): La trilateral: internacional del capitalismo. Edt. Akal. Madrid, 194 pp.

FACAL, X. (1977): Dearticulación y dependencia industrial en Galicia. Sodiga. Santiago de Compostela, 168 pp.

FARIÑAS, J.A. (1988): "El grupo noruego Kvaerner Eureka refuerza su presencia en Galicia con miras a al C.E.E.". En: La Voz de Galicia. La Coruña, 16 de octubre de 1988, p. 71.

FARIÑAS, J.A (1991): "Las pequeñas y medianas empresas productoras de rodaballo". La Voz de Galicia. 4 de agosto de 1991. La Coruña, p. 41.

FERNANDEZ, A. (1980): Historia del mundo contemporáneo. Vicens Vives. Barcelona, 520 pp.

FERNANDEZ LEICEAGA, X. (1990): "Emprego, periferia e multinacionais na industria do automóvil. O caso de Citroen Hispania". Rev.Análise empresarial. Número 10. Vigo, pp.21-29.

FERNANDEZ LEICEAGA, X. (1991): Proceso de transnacionalizaçom e efeitos sobre o emprego dos investimentos directos externos en economías periféricas. Unha aplicaçom ao caso de Galicia. 1959-1988. Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Santiago, 897 pp.

FERNANDEZ MENDEZ DE ANDES, J. (1990): "Legislación sobre inversiones extranjeras en España". Boletín de Información Comercial Española. Semana del 2 al 8 de abril de 1990. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 1317-1320.

FERNANDEZ MENDEZ DE ANDES, J.; MIRA MACWILLIANS, J. (1989): "La inversión extranjera en inmuebles en el año 1988". Boletín de Información Comercial Española. Del 18 al 24 de diciembre de 1989. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 4903-4917.

FERRER REGALES, M. (1968): La industria en la España cantábrica. Inter. Book Creation. Divulgación cultural. Navarra, 220 pp.

FOMENTO DE LA PRODUCCION: España 25.000. Edición especial, de carácter anual, correspondiente a los años 1988, 1989, 1990 y 1991. Fomento de la Producción. Barcelona.

FRANCESC CABANA (1986): Les multinacionals a Catalunya.

Edicions de La Magrana. Barcelona, 158 pp.

GAMIR, L. (1980): Política económica de España. Tomo I. Editorial Alianza. Madrid, 386 pp.

GARCIA DELGADO, J.L.; ROLDAN, S.; MUÑOZ, J. y SERRANO, A. (1970): "El capital extranjero en la formación y desarrollo del capitalismo español. Hacia una economía dependiente. En Ch. Levinson: Capital, inflación y empresas multinacionales. Edt. Ariel. Barcelona, pp. 270-284.

GARCES, V. (1975): Régimen jurídico de la inversión extranjera en España. Edit. Polígrafa, S.A. Barcelona, 153 pp.

GENTE DE MUNDO (1990): "Cupers Fundiciones se prepara para la competencia". Rev. Gente de Mundo. Nº 14, octubre de 1990. Orense, pp. 126-129.

GEST (1986): Grappes technologiques. Les nouvelles strategies d'entreprises. Mcgraw-hill. paris, 274 pp.

GIL PELAEZ, J. (1983): "La transferencia de tecnología. Un canal de abastecimiento de tecnología a las empresas". En Economía Industrial, n. 235, marzo-abril, pp. 169-175.

GOMEZ, C. (1987): "España en venta". El Pais. Madrid, pp. 2-5.

GOMEZ, J.L.; MARTINEZ, J.C.: "Las 500 primeras empreas de Galicia", serie publicada diariamente en La Voz de Galicia entre el 1-11-1990 y el 19-03-1992. La Coruña.

GOMEZ MUÑOZ, R. (1988): "Tipología y modelos de localización industrial en España, surgidos tras la crisis". Estudios Regionales. Nº 22. Madrid, pp. 83-111.

GRACIA CARDADOR (1991): "La embestida de las franquicias en España". Actualidad Económica. Nº 1743, del 18 al 24 de noviembre de 1991. Madrid, pp. 37-38.

GRIMALDOS, A. (1991): "El narcotráfico internacional". Rev. In Juve. Nº 6, marzo de 1991. Instituto de la Juventud. Madrid, pp. 7-11.

GROU, P. (1990): Atlas mundial des multinationales. L'Espace des multinationales. Reclus. La Documentation Française. Paris, 168 pp.

GRUPO ZELTIA (1989): Memoria de actividades del grupo Zeltia. 50 aniversario de la fundación de Zeltia, S.A.. Grupo Zeltia. Vigo, 276 pp.

GUILLES MERRITT (1984): "Las multinacionales y el paro". Actualidad Económica. Nº 1.343, del 1 al 7 de marzo. Madrid, pp. 43-52.

HAMILTON, F.E.I. (1985): "Las tendencias de localización industrial y optimización de los sistemas territoriales

metropolitanos". Rev. Estudios Territoriales. Nº 17. Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo. Madrid, pp. 41-67.

HARALD HOTZE (1984): "Estrategia de las multinacionales". Actualidad Económica. 6 de diciembre de 1984. Madrid, pp. 66-79.

HERVAS CUARTERO, E. (1979): "El registro de inversiones extranjeras". Rev. Información Comercial Española. Nº 556, diciembre de 1979. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 47-67.

HUGUEL, C. (1981): "Les echanges technologiques mondiaux". En Revue Economique, n. 5, septiembre, pp. 923-947.

IDEGA (1986): A economía galega. Informe Cero. Fundación Caixa Galicia, La Coruña, 337 pp.

IDEGA (1987): A economía galega. Informe 1986. Fundación Caixa Galicia. La Coruña, 404 pp.

IDEGA (1989): A economía galega. Informe 1987. Fundación Caixa Galicia. La Coruña, 452 pp.

IDEGA (1990): A economía galega. Informe 1988. Fundación Caixa Galicia. La Coruña, 519 pp.

IDEGA (1991): A economía galega. Informe 1989. Fundación Caixa Galicia. La Coruña, 604 pp.

INSTITUTO DEL TERRITORIO Y URBANISMO (1987): Pautas de localización territorial de empresas industriales. I.T.U. Centro de Publicaciones. Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo. Madrid, 187 pp.

IRANZO GUTIERREZ, S. (1990): "La inversión extranjera de cartera durante 1989". Boletín de Información Comercial Española. Del 16 al 22 de abril de 1990. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 1541-1551.

ITURRA, R. (1988): Antropología económica de la Galicia rural. Consellería da Presidencia e Administración Pública. Xunta de Galicia. Santiago de Compostela, 196 pp.

JAYAWARDENA (1983): "Free Trade Zones". Journal of World Trade Law. Octubre de 1983, pp. 427-444.

JOHNSTON, R.J. (1987): Diccionario de geografía humana. Alianza Editorial. Madrid, 420 pp.

JOUET, J. (1979): "Critique de l'utilisation des medies légers dans le tiers-Monde". Rev. Tiers-Monde, Tomo XX, n. 79, pp. 46-57.

JUDET, P. (1978): "Transfert des technologies et processus d'internationalisation. Rev. Options Mediterranéennes, n. 27. París, pp. 50-68.

LACOUR, C. (1983): Aménagement du territoire et developpement regionale. Memento Dalluz. 2éme edición. Paris, 276 pp.

LACOUR, C. (1991): Espaces regionaux. Nouvelles metropoles internationales. Nouveaux déserts. Les Atlanty-Cites. Institut d'Economie Regionale du Sud-Ouest (I.E.R.S.O.). Université de Bordeaux I. Bordeaux, 346 pp.

L'OBSERVATEUR DE L'OCDE. (1979): "The transfer of technology from West to East". No. 101, noviembre. París, pp. 25-30.

L'OBSERVATEUR DE L'OCDE (1981): "North-South technology transfer: the adjustements ahead". L'Observateur de l'OCDE. Nº 109, marzo de 1981. Paris, pp. 3-7.

L'OBSERVATEUR DE L'OCDE. (1988): L'OCDE en chiffres. Statistiques sur les pays membres. Supplément a L'observateur de L'OCDE n. 152, juin/juillet. OCDE. París, 52 pp.

LOPEZ LOPEZ, A.; MELLA MARQUEZ, J.M. (1990): "Inversiones directas extranjeras y dinámica regional en España". Boletín de Información Comercial Española, semana del 23 al 29 de abril de 1990. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, PP. 1643-1656.

MADEUF, B. (1981): L'ordre technologique international. Production et transferts. La Documentation Française. Notes et etudes documentaires. Paris, 189 pp.

MARTI SABALLS (1991a): "Ciments Français: consolidar la estructura". Rev. Actualidad Económica, número 1710/11. Del 1 al 14 de Abril de 1991. Madrid, pp. 91-95).

MARTI SABALLS (1991b): "Preocupaciones de cristal". Rev. Actualidad Económica.Nums. 1710/11, del 1 al 14 de abril de 1991. Madrid, pp. 78-82.

MARTINEZ ECHEVARRIA, M. (1990): "El club de los elegidos". Rev. Actualidad Económica. Madrid, 21 de mayo de 1990, pp. 127-130.

MARTECSA (1990): Anuario guía de industriales y profesionales de Galicia, Castilla y León y Principado de Asturias. Anuario 1990-1991. Tomo I, 4ª edición. Martecsa. Gijón, 1105 pp.

MARTINEZ GONZALEZ TABLAS, A. (1979): Capitalismo extranjero en España. Cepsa Editorial. Madrid, 278 pp.

MARTINEZ VAZQUEZ, J. (1984a): "Las buenas estrategias de Nestlé". Actualidad Económica. 20 de septiembre de 1984. Madrid, pp. 68-73.

MARTINEZ VAZQUEZ, M. (1984b): "Barclays Bank. Sin Sombras del pasado". Actualidad Económica. 22 de marzo de 1984. Madrid, pp. 60-61.

MASSO GARCIA, G. (1967): Origen y desarrollo de la industria conservera en Galicia. Edita Banco de Bilbao. Vigo, 265 pp.

MATEO, J.L. (1975): "El desarrollo tecnológico en España". En: Economía Industrial. No. 142, octubre. Madrid, pp. 35-43.

MEIJIDE PARDO, A. (1972): Estudio geoeconómico del complejo industrial de la Grela. La Coruña, 216 pp.

MENDEZ, E. (1990): "Las multinacionales piden infraestructuras para poder invertir en las zonas desfavorecidas". Suplemento de Economía y Consumo, nº 323, año VII. La Voz de Galicia. La Coruña, pp. 1-3.

MENDEZ GUTIERREZ DEL VALLE, R. (1988): Las actividades industriales. Serie Geografía de España No.10. Edt. Síntesis. Barcelona, 143 pp.

MICHALET, C.A. (1979): "La transferencia internacional de tecnología y la empresas multinacional". En: Comercio Exterior, vol. 17, n. 10, junio. Madrid, pp. 840-857.

MICHALET, C.A. (1985): Le capitalisme mundiale. P.U.F. Paris, 268 pp.

MICHALET, C.A.; CHARLES, A. (1983): "Les multinationales dans la crise". Ponencia presentada al Coloquio sobre la crisis económica contemporanea. Bilbao, 27, 28 y 29 de enero de 1983.

MINER (1986): Panorama minero. Ministerio de Industria y Energía. Madrid, 247 pp.

MOLERO ZAYAS, J. (1983): Tecnología e industrialización. Pirámide. Madrid, 150 pp.

MOLINA IBAÑEZ, M. (1984): Capitalismo y socialismo. Cincel. Cuadernos de Geografía, número 16. Madrid, 128 pp.

MOLINA IBAÑEZ, M. (1988): Fuentes de energía y recursos minerales. Síntesis. Serie Geografía de España. Madrid, 144 pp.

MORAL SANTIN, J.A. (1981): "El capitalismo español y la crisis". En: Crecimiento económico y crisis estructural en España (1.959-1.980). Akal. Madrid, pp. 186-218.

MORCILLO ORTEGA, P. (1984): "Ayer la crisis. Las estrategias de salida de la crisis de las empresas multinacionales". En: Rev. Información Comercial Española, diciembre de 1984. Madrid, pp. 75-82.

MORENO, R. (1991): "Los dueños de Suecia. Tres siglos de escalada hacia el dinero y el poder". El Pais. Seccción de Revista. Madrid, 31 de marzo de 1991. PP. 12-13.

MUÑOZ, J.; ROLDAN, S. y SERRANO, A. (1979): La internacionalización del capital en España. Cuadernos para el diálogo. Madrid, 316 pp.

MURO DE LA VEGA, M. (1975): "Mecanismo jurídico administrativo

para la inscripción y pagos en la transferencia de tecnología extranjera". En: Economía Industrial. No. 142, octubre. Madrid, pp. 59-67.

NAVAS, J.A. (1988): "Tres franceses a la greña". En: EL País. Madrid, 4 de septiembre, p.3.

NUÑO DE OLAIZ, J.L. (1979): "Reflexiones sobre investigación y desarrollo tecnológico en España". En: Economía Industrial. No. 188, septiembre. Madrid, pp. 21-28.

O.C.D.E. (1980): "La mesure des activites scientifiques et techniques. Méthode type proposée pour les enquetes sur la Recherche et le Développement experimental. En: Manual de Frascanti. OCDE. París, 378 pp.

O.C.D.E. (1981a): Les enjeux des transferts de technologie Nord-Sud. Febrero. L'OCDE. París, 154 pp.

O.C.D.E. (1981b): Investissements internationale et entreprises multinationales. L'OCDE. Paris, 127 pp.

ORRANTIA DIEZ, M. (1979): Los centros de poder. La trilateral. Edit. Hórdago. San Sebastian, 213 pp.

OSHIMA, K, (1972): "Technological innovation in Japan". En: Les aspects internationaux de l'innovation technologique. Etudes e documents de polique scientifique. No. 26. UNESCO. París, pp. 59-64.

PARRILLA, F. (1974): "Evolución y perspectivas de la minería en Galicia". Tesina de Licenciatura (inédita). Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Santiago de Compostela. 312 pp.

PEDROSA SANZ, R. (1987): Capital extranjero en la industria de Castilla y León. Secretariado de Publicaciones. Universidad de Valladolid. Valladolid, 332 pp.

PEDROSA SANZ, R.; FERNANDEZ ARUFE, J.E. (1989): "Tamaño, control y estrategias locacionales de las empresas extranjeras en la industria de Castilla y León". Boletín de Información Comercial Española. Semana del 23 al 29 de octubre de 1989. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 4075-4088.

PERRIN, J. (1978): "Un pas vers la maitrise du transfert de connaissances: la création de sociétés d'ingénierie dans les pays en voi d'industrialisation". Rev. Options Méditerranéennes. No. 27. París, pp. 38-45.

PERRIN, J. (1983): Les transferts de technologie. La Decouverte. Maspero. Paris, 123 pp.

PERROUX, F. (1969): Recherche et activité economique. Edt. A. Colin. París, 233 pp.

PISON FERNANDEZ, I.; BUCH GOMEZ, E.J. (1990): "Progreso

tecnológico: la inversión extranjera en Galicia". Boletín de Información Comercial Española. Nº 2.225, del 26 de febrero al 4 de marzo de 1990. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 809-813.

POMBO, F. (1983): "La transferencia internacional de tecnología: una perspectiva española". En: Economía Industrial. No. 355, marzo-abril. M.E.H. Madrid, pp. 121-138.

PRECEDO LEDO. A. (1987): Galicia: estructura del territorio y organización comarcal. Consellería de Ordenación do Territorio e Obras Públicas. Xunta de Galicia. Santiago de Compostela, 338 pp.

PRECEDO LEDO, A. (1988): Geografía de la localización industrial. Servicio de publicacións e intercambio científico. Universidade de Santiago de Compostela. Santiago de Compostela, 317 pp.

PRECEDO LEDO, A. (1990):. La Coruña, metrópoli regional. Fundación Caixa Galicia. La Coruña, 459 pp.

PRECEDO LEDO, A.; DIAZ LEDO, M.; y FERNANDEZ JUSTO, M.I. (1987): "Las transformaciones recientes de la intrustrialización rural en Galicia". En: Industrialización en áreas rurales. M.O.P.U. Madrid, pp. 87-110.

PRECEDO LEDO, A.; RODRIGUEZ MARTINEZ CONDE, R.; y VILLARINO PEREZ, M. (1984): "El sistema gallego de asentamientos y localización de las actividades terciarias e industriales". En: Galicia en su realidad geográfica. Fundación Pedro Barrié De La Maza. La Coruña, pp. 353-598.

PRECEDO LEDO, A.; RODRIGUEZ MARTINEZ CONDE, R.; y VILLARINO PEREZ, M. (1989): Vigo, área metropolitana. Fundación Caixa Galicia. La Coruña, 236 pp.

PUECH FERNANDEZ PACHECO, R. (1990): "La balanza de pagos tecnológica en España en 1989". Boletín de Información Comercial Española. Del 2 al 8 de abril de 1990. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 1326-1334.

PUELLES PEREZ, J.A. (1980): Multinacionales. Nacimiento y desarrollo de una estrategia empresarial diferente. 2a. edición. Index. Madrid, 299 pp.

PUIG ROJAS, E. (1979): "La inversión extranjera y la balanza de pagos". Rev. Información Comercial Española. Nº 556, diciembre de 1979. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 11-23.

PUIG ROJAS, E. (1980): "Censo sectorial de inversiones extranjeras en España". Informacion Comercial Española. Nº 563, julio de 1980. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 7-14.

PULIDO, A. (1976): "Características e implicaciones de los hipermercados". Rev. Información Comercial Española. Nº 510,

febrero de 1976. Ministerio de Ecnomía y Hacienda. Madrid, pp. 71-82.

REIFFERS, J.L.; CARTAPANIS, A.; EXPERTON, W. y FUGUET, J.L. (1982): Las empresas transnacionales y el desarrollo endógeno. Tecnos/UNESCO. Madrid, 307 pp.

RODRIGUEZ, M. (1990): "Las principales empresas de mensajería de Galicia". La Voz de Galicia. Suplemento de Finanzas y Empleo. 21 de octubre de 1990. La Coruña, pp. 3-4.

RODRIGUEZ BERZOSA, A. (1989a): "El despegue de DHL". Actualidad Económica. 9 de octubre de 1989. Madrid, pp. 47-49.

RODRIGUEZ BERZOSA, A. (1989b): "Los negocios españoles de Marc Rich". Actualidad Económica. 9 de octubre de 1989. Madrid, pp. 24-30.

RODRIGUEZ ROMERO, L. (1977): "La insuficiencia del sector tecnológico interior grave desequilibrio del desarrollo industrial de los últimos años. En: Boletín de Estudios Económicos de Deusto. No. 102, diciembre. pp. 661-698.

ROIG AMAT, B. (1970): La empresa multinacional. Algunos aspectos importantes. Colección I.E.S.E., serie AC-S. EUNDA. Ediciones de la Universidad de Navarra.

ROLDAN, S.; GARCIA DELGADO, M. y MUÑOZ, J. (1973): La consolidación del capitalismo en España. Confederación de Cajas de Ahorro. Madrid, 329 pp.

ROLDAN JIMENEZ, A. (1990): "Ante la liberalización de los movimientos de capital". Situación. Banco de Bilbao. Madrid, pp. 153-162.

ROSENBERG, N. (1979): Tecnología y economía. Edt. Gustavo Gili. Barcelona, 216 pp.

ROS HOMBRAVELLA, J. (1978): Capitalismo español. De la autarquía a la estabilización 1939-1959. Edicusa. Madrid, 279 pp.

ROSENBERG, N. (1982): Inside the blackbox. Technology and Economics. Cambrige University press, 304 pp.

RUIZ, M. y FERNANDEZ, J. (1986): "Estudio del grado de penetración de las empresas de capital mayoritariamente extranjero en España durante la crisis". En: Jornadas Franco Españolas de Economía Industrial. Barcelona, pp. 121-140.

RUIZ GONZALEZ, M. y FERNANDEZ, J. (1989): "A penetración de capital estranxeiro nas empresas de Galicia". Rev. Análise Empresarial. Número 6, Vigo, pp. 64-71.

RUIZ GONZALEZ, M.; FERNANDEZ LOPEZ, J. (1990): "As estratexias de internacionalización das empresas multinacionais en Galicia". Rev. Análise Empresarial. Nº 7. Vigo, pp. 14-21.

RUIZ ROJO, J. (1990): "Labinal Iberica, la empresa nacida grande". Rev. Gente de Mundo. Nº 14, octubre de 1990. Orense, pp. 171-174.

SABATIER, A. (1975): Les sociétes multinationales. Edit. Centurion. Paris, 285 pp.

SALSAMENDI, I. (1991): "El nuevo viaje de Parretti". Actualidad Económica. 11 de marzo de 1991. Madrid, pp. 32-35.

SANCHEZ ESCALONILLA, A. (1989): "Los amos de la gama blanca". Actualidad Económica, 23 de octubre de 1989. Madrid, pp. 37-39.

SANCHEZ MAZAIRA, A. (1990): "Lamcol, nuevas aplicaciones de la madera". En: Gente de Mundo. Número 14, octubre de 1990. Orense, pp. 148-149.

SANCHEZ MUÑOZ, P. (1984): La dependencia tecnológica española: contratos de transferencia de tecnología entre España y el exterior. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, 591 pp.

SAVARY, J. (1981): Les multinationales françaises. Publication de L'I.R.M (Institut de Recherche et d'Information sur les Multinationales) et de P.U.F. Paris, 244 pp.

SCHUMPETER, J.A. (1967): Teoría del desenvolvimiento económico. Fondo de cultura económica. México, 428 pp.

SEQUEIROS TIZON, J.G. (1986): EL desarrollo económico en Galicia II. Industrialización y mercado interior. Monografía n. 101. Servicio de publicaciones. Universidad de Santiago. Santiago de Compostela, 312 pp.

SERETES (1963): Posibilites des developpement des poles de croissance industrielles à la Coruña. II volúmenes. Seretes. Paris.

SIERRA, M. (1990): "Los colonos del spot". Actualidad Económica. 12 de marzo de 1990. Madrid, 36-38.

SIMO SANTONJA, V. (1976): Las nuevas potestades económicas: empresas multinacionales, internacionales y de derecho uniforme. Editorial Tecnos. Madrid, 534 pp.

SOTO BAÑO, L. (1980): "La industria alimentaria en Galicia". Economía de las Comunidades Autónomas. En: Rev. Papeles de Economía Española, número 3. Confederación Española de Cajas de Ahorro. Madrid, pp. 224-237.

SPECHT, M. (1988): "Esperando al gran hermano". El Pais. Suplemento de negocios. 12 de abril de 1988. Madrid, pp. 12-13.

STERN (1991): "Galicia: el turismo verde". Rev. Stern, 22 de julio de 1991. Munchen, pp. 16-19.

SWEEZY, P.; O'CONNOR, J. (1974): Teoría y práctica de la empresa multinacional. Ediciones periferia S.R.L. Buenos Aires, 327 pp.

SYLVIE OLIVIER. (1989a): "Galicia recibe de Europa mano de obra cara". En: La Voz de Galicia. La Coruña, 5 de julio de 1988, p. 56.

SYLVIE OLIVIER. (1988b): "Los inversores franceses optan por Galicia". En: La Voz de Galicia. La Coruña, 15 de julio de 1988.

TALAVERA DENIZ, P. (1985): Economía mundial y subdesarrollo. Segunda edición. Edt. Hacer. Barcelona, 268 pp.

TAMAMES, R. (1982): Economía internacional. Alianza Editorial. Madrid, 420 pp.

TAMAMES, R. (1988): Diccionario de economía. Alianza Editorial. Madrid, 507 pp.

TAMAMES, R. (1990): Estructura económica de España. 19ª edición. Alianza Universidad. Madrid, 864 pp.

THEBAUD, S. (1976): "Les systémes de recherche scientifique et techniques des pays en voie de développement". En: Revue Tiers-Monde. Tomo XVII, n. 65. París, pp. 127-136.

TIZON, A. (1989): "La almoneda española". El País. Suplemento de Negocios, 30 de abril de 1989. Madrid, pp. 3-4.

TRIGO CHACON, M. (1973): La empresa multinacional. Editora Nacional. Madrid, 276 pp.

TUGENDHAT, C. (1973): Las empresas multinacionales. Alianza Editorial. Madrid, 264 pp.

TURNER, L. (1973): Las sociedades multinacionales: los imperios invisibles. Edit. Dopesa. Barcelona, 297 pp.

U.N.C.T.C. (1988): Transnational corporations in world Developpement. Trends and prospects. United Nations. New York.

U.N.E.S.C.O. (1987): Anuario estadístico 1.987. Unesco. París, 1.694 pp.

UNION FENOSA (1991): Memoria 1990. Unión Fenosa. Madrid, 153 pp.

VAITSOS, C. (1975): "Las relaciones económicas entre el Norte y el Sur: Análisis de las inversiones y de las técnicas productivas extranjeras". En: Trimestre Económico. No. 165, enero-marzo. Madrid. pp. 143-167.

VALANCE, G. (1991): "A donde va la economía mundial". El Independiente. 24 de marzo de 1991, Madrid, pp. 40-41.

VAN DEN BULCKE, D. (1988): "Países en vías de desarrollo y empresas multinacionales. ¿Hacia una era de desregulación?". Rev. Información Comercial Española. Octubre de 1988. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, pp. 101-115.

VAZQUEZ BARQUERO, A. (1987): Desarrollo local: una estrategia de creación de empleo. Edt. Pirámide. Madrid, 160 pp.

VELASCO, J. (1991): "El frenazo de Alcatel". Actualidad Económica. 25 de febrero de 1991. Madrid, pp. 35-36.

VELASCO, J.; SANZ, E. (1988): "Inversión extranjera, un menu de 2,2 billones. El gran festín". Actualidad Económica. Nº 1549, del 22 al 28 de febrero de 1988. Madrid, pp. 58-64.

VELASCO, M. (1988): "La ciencia española ya tiene plan". Rev. Muy Interesante. Monográfico sobre ciencia y tecnología. No. 84, mayo. Madrid, p. 3.

VERGARA, J.M. (1984): "Cambio tecnológico y desarrollo económico". En: Economía Industrial. No. 206, noviembre-diciembre. Ministerio de Industria y Energía. Madrid, pp. 53-56.

VICENS VICENS, J.; NADAL OLLER, J. (1959): Historia económica de España. Teide. Barcelona, 658 pp.

VIDAL VILLA, J.M. (1990): Hacia una economía mundial. Norte/sur: frente a frente. Plaza Janes/Cambio 16. Barcelona, 414 pp.

VILA VALENTI, J. (1977): Geografía humana y económica del mundo actual. Edit. Anaya. Barcelona, 378 pp.

VILLAR GRANJEL (1914): Cartas sobre Galicia. Edt. I.P.S. Madrid, 384 pp.

VILLARINO, P. (1989): "La gran merienda de B.S.N. en España". Actualidad Económica. 20 de noviembre de 1989. Madrid, pp. 30-37.

WEILER, A. (1980): Les transferts de technologie aux pays en voie de developpement par les petites et moyennnes industries. La Documentation Française. Paris, 244 pp.

WITE, E.J. (1973): Empresas multinacionales latinoamericanas. Edit. Fondo de Cultura Económica. Madrid, 254 pp.