



---

**Universidad de Valladolid**

**Facultad de Ciencias Económicas y  
Empresariales**

**Trabajo de Fin de Grado**

**Grado en Economía**

**Inversión directa española en  
las economías emergentes.  
Tendencias en el siglo XXI.**

Presentado por:

***Paula Ladrero Martínez***

*Valladolid, 27 de Julio del 2022*

## **RESUMEN**

En este trabajo se examina el rumbo a largo plazo, tanto de la IED recibida como, sobre todo, de la realizada por las empresas españolas en el exterior durante el siglo XXI, con especial atención a la evolución de los flujos dirigidos a las economías emergentes.

Durante las últimas dos décadas la IED emitida ha crecido a un ritmo claramente mayor que la recibida, aunque en cualquiera de las dos vertientes los flujos han avanzado a tasas más elevadas que las de las grandes potencias desarrolladas. Las economías emergentes han jugado un importante papel en ese rápido proceso de internacionalización productiva de las empresas españolas, restando terreno a la Unión Europea que, sin embargo, sigue siendo el destino prioritario para sus inversiones.

**Palabras clave:** internacionalización, inversión extranjera directa, España.

**Clasificación JEL:** F21, G31, P45

## **ABSTRACT**

This work examines the long-term direction of both the FDI received and, above all, that made by Spanish companies abroad during the 21st century, with special attention to the evolution of flows directed to emerging economies.

During the last two decades, FDI has grown at a significantly higher rate than it has received, although in either direction flows have advanced at rates higher than those of the major developed powers. The emerging economies have played an important role in this rapid process of productive internationalization of Spanish companies, subtracting land from the European Union which, however, remains the priority destination for their investments.

**Keywords:** internationalization, foreign direct investment, Spain.

**JEL classification:** F21, G31, P45

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>4</b>
<b>2. LA IED: CONCEPTO Y TIPOS.....</b>	<b>5</b>
<b>3. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA IED ESPAÑOLA.....</b>	<b>7</b>
<b>3.1. La IED recibida por España.....</b>	<b>7</b>
<b>3.2. La expansión de las empresas multinacionales españolas.....</b>	<b>12</b>
3.2.1. Distribución sectorial de la IED emitida.....	14
3.2.2. Cambios en el patrón espacial de la IED de España en el exterior.....	15
<b>4. LA IED ESPAÑOLA EN LAS ECONOMÍAS EMERGENTES.....</b>	<b>17</b>
<b>5. CONCLUSIONES.....</b>	<b>21</b>
<b>6. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>24</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico 3.1 Evolución de los flujos netos de IED recibida por España, 2000-2020.....	8
Gráfico 3.2 Evolución comparada del <i>stock</i> de IED recibida por España. Principales países, 2000-2020.....	9
Gráfico 3.3 Distribución por áreas de la IED recibida por España, 2007 y 2020.....	10
Gráfico 3.4 Distribución espacial de la IED recibida por España. Principales países, 2007 y 2020.....	11
Gráfico 3.5 Distribución sectorial de la IED recibida por España. Principales sectores, 2007 y 2020.....	12
Gráfico 3.6 Evolución de los flujos netos de IED emitida por España, 2000-2020.....	13
Gráfico 3.7 Evolución comparada del <i>stock</i> de IED emitida por España. Principales países, 2000-2020.....	14
Gráfico 3.8 Distribución sectorial de la IED emitida por España. Principales sectores, 2007 y 2020.....	15
Gráfico 3.9 Distribución por áreas de la IED emitida por España, 2007 y 2020.....	16
Gráfico 3.10 Distribución espacial de la IED emitida por España. Principales países, 2007 y 2020.....	17
Gráfico 4.1 Inversión española en economías emergentes, 2007 y 2020.....	20

## 1. INTRODUCCIÓN

España ocupa hoy un papel muy destacado en la IED mundial, sobre todo en lo que se refiere a las inversiones recibidas, lo que constituye un rasgo tradicional de la economía española. Sin embargo, desde mediados de la década de 1990, aprovechando el crecimiento mundial, las empresas españolas emprendieron un rápido proceso de internacionalización, materializado en la apertura de nuevas filiales y, más aún, en la toma de participaciones (de más del 10 por 100) en compañías extranjeras, lo que ha hecho crecer los flujos de IED emitida a mayor ritmo que la recibida.

En este trabajo se examinará el rumbo a largo plazo, tanto de la IED recibida como, sobre todo, de la realizada por las empresas españolas en el exterior durante el siglo XXI, con especial atención a la evolución de los flujos dirigidos a las economías emergentes. Para ello en las páginas que siguen se empieza analizando, desde una perspectiva comparada, la evolución de la IED recibida por España para, a continuación, profundizar en los cambios habidos a lo largo del presente siglo en los volúmenes de inversión de las empresas españolas en el exterior, así como en su estructura sectorial y su distribución espacial. Finalmente, el apartado cuarto profundiza en este último aspecto examinando más en detalle la trayectoria de las inversiones españolas dirigidas a las economías emergentes.

El trabajo se sustenta en los diversos artículos y publicaciones que se recogen en la bibliografía y en la información estadística que proporcionan las bases de datos sobre inversión extranjera de la Unctad (*UnctadStat*) y la Secretaría de Estado de Comercio (*DataInvex*). La primera proporciona acceso a las estadísticas históricas de flujos y *stocks* de IED procedentes de la Balanza de Pagos de todas las economías del mundo. Por su parte, *DataInvex* ofrece también datos sobre la evolución de flujos y *stocks* (así como empleo, cifra de negocios y resultados) de IED recibida por España y emitida por las empresas españolas, desagregada por sectores y países. En este caso la información tiene su origen en las transacciones que contabiliza el Registro de Inversiones Exteriores.

## 2. LA IED: CONCEPTO Y TIPOS

En este epígrafe se introduce el concepto de inversión directa en el exterior y se describen los principales tipos que existen.

La Inversión Extranjera Directa (IED), es un tipo de inversión realizada por un inversor directo con el fin de establecer un interés duradero en una empresa residente en un país tercero. La finalidad del inversor es la de generar a largo plazo una relación estratégica con la empresa de inversión directa, teniendo así una importante influencia en las decisiones de gestión de esta.

La IED es una de las vías que emplean las empresas, junto con el comercio exterior, para acceder a los mercados internacionales. Suele ser a largo plazo y, al igual que el comercio, ejerce una contribución positiva sobre el crecimiento de los dos países.

La internacionalización, en lo que refiere a la inversión, se produce tanto por la creación de filiales con producción en el exterior, como por el establecimiento de empresas extranjeras en el país.

A partir de la IED las empresas que en un inicio son de carácter doméstico pueden convertirse en lo que conocemos como multinacionales. Estas, en realidad, son una red de filiales internacionales que se dedican a interactuar con redes externas de organizaciones y empresas.

La inversión extranjera directa ha sido durante las últimas décadas uno de los principales motores de la globalización. Como señala la Secretaría de Estado de Comercio (2020, p. 21), “La globalización de la actividad económica se refleja en una intensificación de las relaciones entre los países, tanto a través de bienes y servicios como del movimiento de los factores productivos. El incremento de los flujos netos de IDE en el mundo y el aumento que, como resultado, se ha producido en el *stock* de IDE mundial son claros ejemplos de ello”.

La creciente liberalización comercial, sumada a la expansión de los mercados mundiales, los avances tecnológicos y la reducción de los costes de transporte,

han supuesto el principal motivo de la tendencia creciente de la IED en las últimas décadas.

La IED, presenta una serie de características que nos ayudan a comprender mejor el concepto y diferenciarla de otros tipos de inversión:

- Se trata de una transferencia de capital.
- La realiza una entidad económica situada en un país distinto al que la recibe.
- Suele consistir en la adquisición de al menos un 10 por 100 del capital de una compañía localizada en otro país (fusiones y adquisiciones), pero puede tratarse también del establecimiento de una nueva empresa (inversión *greenfield*).
- Su finalidad es la obtención de beneficios para y el control sobre una compañía extranjera.
- No es solo la mera transferencia de recursos, sino también el deseo del inversor de involucrarse en la empresa que adquiere.

Según los objetivos que se persigan y la relación que se establezca entre la matriz y la filial cabe distinguir varios tipos de IED:

- IED horizontal: es aquella que una empresa realiza en territorio extranjero para operar en la misma línea de negocio que desarrolla en su país de origen. Por ejemplo, Mercadona abre un nuevo establecimiento en Portugal. Su propósito es producir en los mercados que se desea abastecer, evitando las barreras al comercio exterior y los costes de transporte. Podría ser la alternativa al comercio internacional.
- IED vertical: su propósito consiste en optimizar costes mediante el desplazamiento de una fase de su proceso de producción hacia las localizaciones donde esta sea más eficiente, gracias a la reducción de costes de transporte y barreras al comercio. En definitiva, la empresa deslocaliza una parte de su cadena de valor. Este tipo de inversión se ha visto favorecido por el rápido avance que en las últimas décadas han registrado las Cadenas Globales de Valor. Esta forma de internacionalización pasaría a ser complementaria al comercio

internacional. Un ejemplo es la apertura por parte de Zara de una fábrica de ropa en China para abastecer a las tiendas repartidas por todo el mundo.

- IED conglomerada: se trata de una transferencia de capital realizada por una empresa con el propósito de desarrollar junto con otra extranjera un proyecto distinto al que ya desarrolla en su país de origen, con el fin de que este nuevo proyecto sea conjunto y se lleve a cabo en territorio extranjero. Por ejemplo, una empresa española se alía con una alemana para desarrollar un vehículo de conducción autónoma.
- IED de plataforma: al igual que la conglomerada, se trata de una transferencia de capital realizada por una empresa, pero en este caso su propósito es realizar una actividad similar a la ya desarrollada en su país de origen, con el objetivo de crear una plataforma para exportar a un país tercero. Por ejemplo, una empresa española que invierte en Portugal con el objetivo de exportar sus productos a Brasil o Angola.

De entre todos los anteriores, los dos tipos más habituales son la IED vertical y la horizontal.

### **3. EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA IED ESPAÑOLA**

Aunque España siempre ha sido un receptor neto de capitales extranjeros, el rápido avance registrado por la inversión de las empresas españolas en el exterior durante las décadas de 1990 y 2000 ha llevado a que en la actualidad nuestro país destaque por su participación en las dos vertientes de la IED mundial, tanto la recibida como la emitida.

A continuación, analizaremos el crecimiento del volumen de IED recibida y emitida por España, comparándolo con los principales países desarrollados.

#### **3.1 La IED recibida por España**

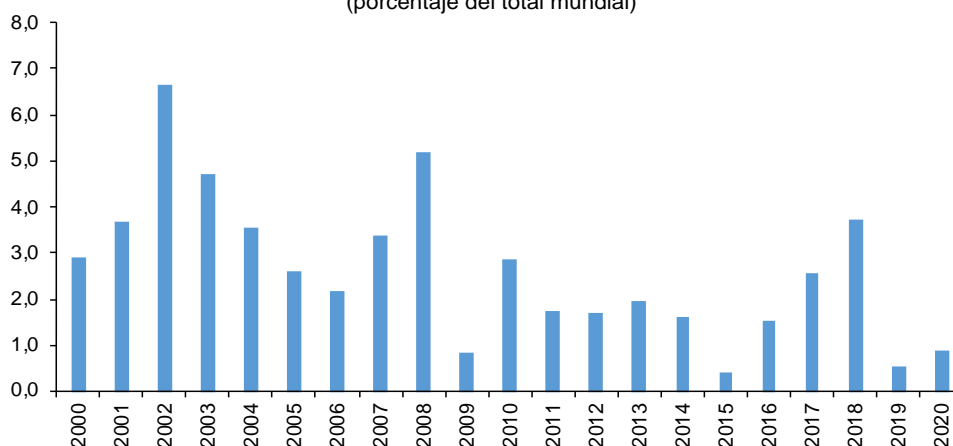
El capital extranjero empezó a apostar por la economía española después de las tímidas medidas aperturistas aprobadas en el Plan de Estabilización de 1959, contribuyendo a la industrialización del país.



Más tarde, la adhesión a la Comunidad Económica Europea elevó extraordinariamente el atractivo de nuestro país, imprimiendo un notable impulso a la IED recibida.

Sin embargo, fue en la primera década del siglo actual, al calor del fuerte crecimiento económico mundial, cuando España se consolidó como uno de los grandes receptores de IED a escala global, con un ascenso de los flujos que en términos medios superó con creces la tasa mundial del periodo 2000-2008 (Gráfico 3.1), sobre todo gracias a las voluminosas operaciones de fusión y adquisición de empresas, que en las últimas décadas han sido la principal vía de entrada de IED en el país, con mucho mayor peso que la inversión *greenfield* (Vega Crespo, 2022 p. 20)

Gráfico 3.1 Evolución de los flujos netos de IED recibida por España  
(porcentaje del total mundial)



Fuente: DataInvex

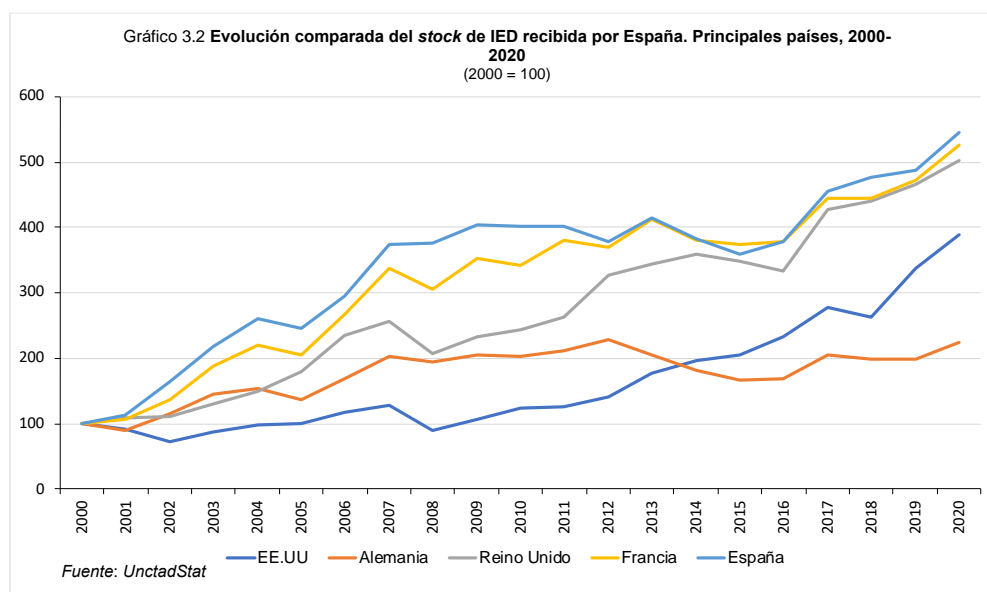
La crisis financiera internacional supuso un importante varapalo para la entrada de IED, manteniéndose los flujos netos en niveles muy por debajo de los del periodo previo hasta el año 2015, en buena parte debido a las desinversiones que, conforme a los datos que publica la Secretaría de Estado de Comercio (*DataInvex*), alcanzaron cifras muy elevadas en los últimos años de la crisis.

Una vez superados los efectos de la Gran Recesión, surgieron nuevas oportunidades de negocio para las Empresas Multinacionales (EMN)

extranjeras, que encontraron gran atractivo en los devaluados activos inmobiliarios y dedicaron importantes sumas a la adquisición de algunas empresas nacionales en situación difícil. A ese avance contribuyeron también las reformas estructurales emprendidas por los gobiernos, como la reforma laboral, que animaron a los inversores extranjeros (Gráfico 3.1).

Finalmente cabe destacar que, a pesar de la superior gravedad de la pandemia y las severas restricciones aplicadas para contenerla los flujos destinados a España crecieron ligeramente en el año 2020 (un 4,8 por 100, según la Unctad), en claro contraste con la fuerte caída que experimentaron a escala mundial (un 34,7 por 100).

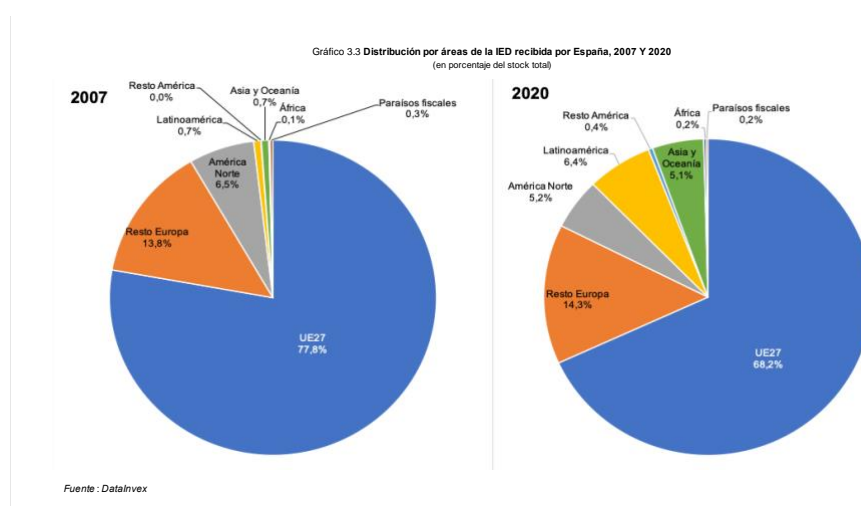
Resultado de esa evolución, y en especial, del fuerte avance registrado por los flujos hasta el año 2008, el *stock* de inversión extranjera recibida ha crecido durante el presente siglo en España claramente más que en otras economías desarrolladas como Francia, Alemania y, sobre todo, Reino Unido y Estados Unidos (Gráfico 3.2).



Nótese que, por efecto de la crisis, mucho más intensa en España que en el resto de los países con los que se compara, el crecimiento del *stock* se ha concentrado sobre todo en la primera mitad de la década de 2000 y los últimos años de la siguiente (Gráfico 3.2)

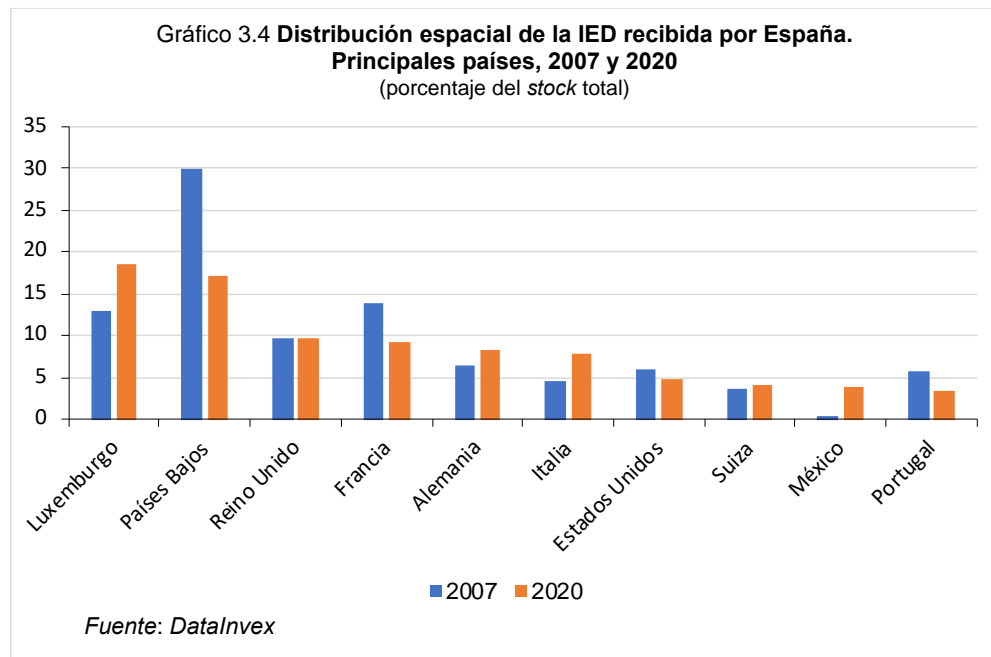
Con los últimos datos disponibles proporcionados por la Unctad, al finalizar la segunda década del siglo, España ocupaba la décimo tercera posición en el ranking mundial de IED recibida, no muy lejos del *stock* acumulado por Francia y Alemania, considerados dos países líderes en la localización de empresas extranjeras, y por delante de otros como Italia, en una lista encabezada por Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido y China.

En cuanto al origen de los flujos, podemos observar (Gráfico 3.3) que la inversión que recibe España procede principalmente del continente europeo (más del 80 por 100) y, en especial, de los países del área integrada (68 por 100). Fuera del ámbito comunitario destaca la posición que en España mantienen las empresas con sede en Latinoamérica cuya parcela ha crecido de manera muy notable desde 2007, igual que la de las asiáticas. Partiendo de cifras muy reducidas al mediar la primera década del siglo, ambas han restado terreno a la Europa comunitaria cuya cuota ha caído alrededor de diez puntos desde 2007, y ligeramente también a las norteamericanas.

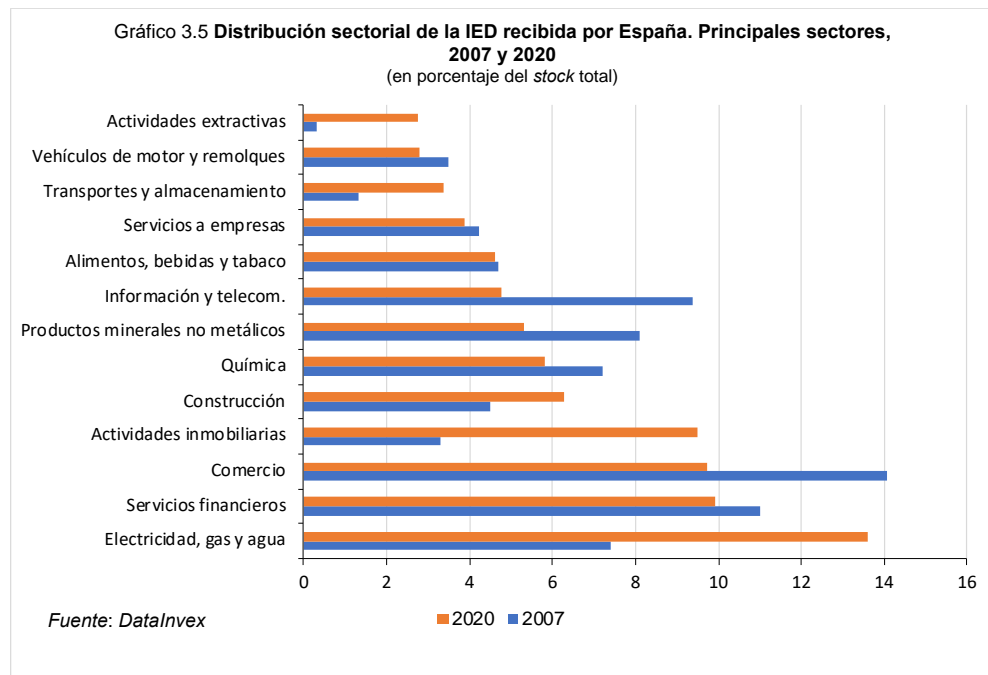


Descendiendo al detalle por países, el Gráfico 3.3 muestra que entre los diez principales inversores en España seis siguen perteneciendo al club de socios de la Unión Europea, con Luxemburgo, Países Bajos, Francia y Alemania a la cabeza. Sin embargo, varios de ellos han

cedido cuota en favor de otras grandes economías extracomunitarias como México, o algunos asiáticos, entre las que, por la magnitud del avance destaca claramente China que, partiendo de cifras insignificantes en 2007 ha escalado hasta el puesto veinte al finalizar la segunda década del siglo.



Finalmente, en cuanto al patrón sectorial de la inversión recibida por España, vemos como la energía, servicios financieros, comercio, inmobiliarias, construcción y química son los sectores por los que claramente más han apostado los inversores extranjeros, si bien algunos como los financieros, comercio y química han perdido atractivo en los últimos años. Por el contrario, las manufacturas objeto de importantes inversiones en décadas anteriores, han cedido parte importante de su cuota a lo largo del presente siglo, en consonancia con la pérdida de peso que también ha sufrido el sector en la estructura productiva nacional. (Gráfico 3.5)



### 3.2 La expansión de las empresas multinacionales españolas

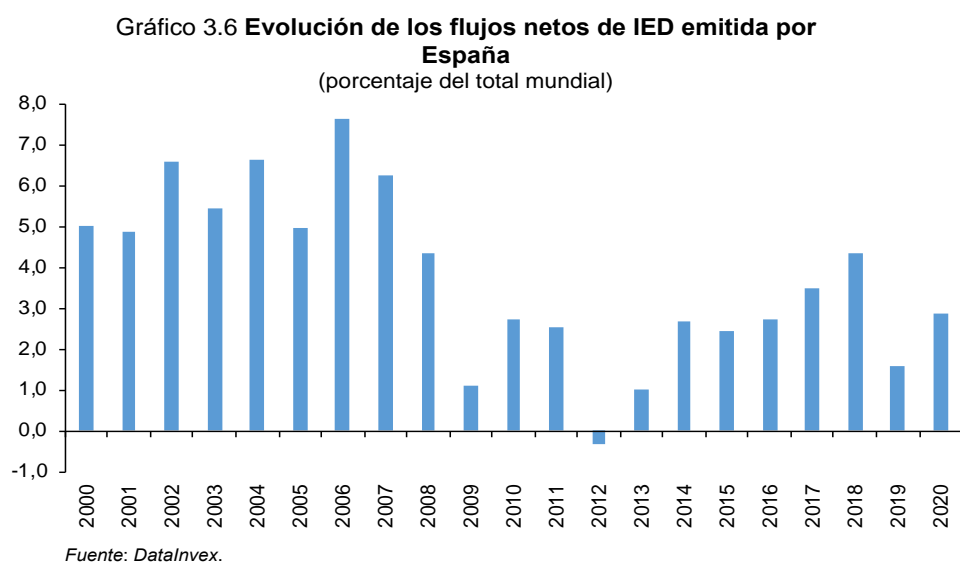
Como ya se ha anticipado en el apartado anterior, aunque España siempre ha sido un receptor neto de capitales extranjeros, el fuerte avance de la inversión por parte de las empresas españolas en el exterior desde la segunda mitad de la década de 1990, mucho mayor que el de los flujos de entrada, ha hecho que la distancia se acorte, y en momentos puntuales el *stock* de IED emitida haya superado a la recibida.

Como consecuencia, partiendo de situaciones muy atrasadas respecto a las grandes economías europeas al mediar la década de 1990, en los años inmediatamente anteriores a la crisis financiera internacional la presencia de las empresas españolas en el exterior, medida a través del *stock* de IED, había alcanzado ya niveles que en porcentaje del PIB superaban a los de Alemania o Italia y se situaban muy próximos a los de Francia (Vega Crespo, 2021, p. 477)

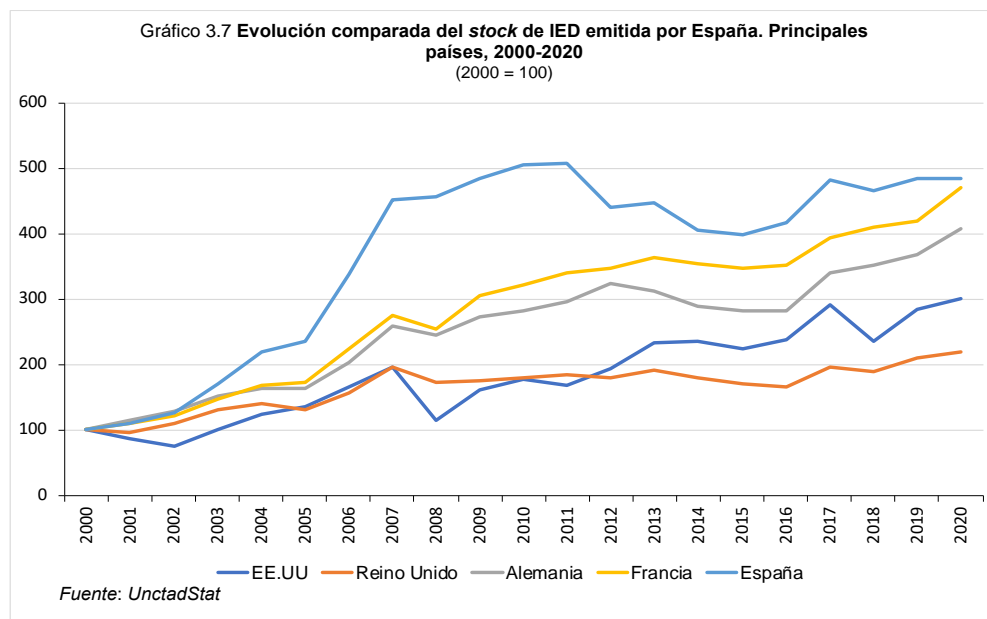
La Gran Recesión frenó en seco ese avance y multiplicó las desinversiones dejando los flujos en cifras claramente más bajas que las del periodo previo en relación con el total mundial (Gráfico 3.6). Las EMN españolas se vieron obligadas a realizar importantes

desinversiones para sanear los balances de sus matrices en España y solventar las dificultades existentes en la refinanciación de los créditos con los que se habían realizado las adquisiciones de activos y empresas en el exterior en los años previos.

Superados los efectos de la crisis financiera, las empresas españolas han continuado su avance en el proceso de internacionalización, con un crecimiento de los flujos que, salvo en algún ejercicio puntual, ha vuelto a situarse claramente por encima del total mundial.



En términos comparativos, la expansión internacional de las empresas españolas en el ámbito de la inversión se ha producido durante el presente siglo a un ritmo más rápido que el de sus rivales de las grandes economías inversoras desarrolladas, de manera que, como muestra el Gráfico 3.7 han incrementado su *stock* de activos en el exterior en mucha mayor medida que las multinacionales de Alemania o Francia y más aún que las británicas y norteamericanas.



Como resultado de esa evolución España se situaba al finalizar el siglo XX en el puesto catorce a escala mundial por el volumen de activos acumulados en el exterior.

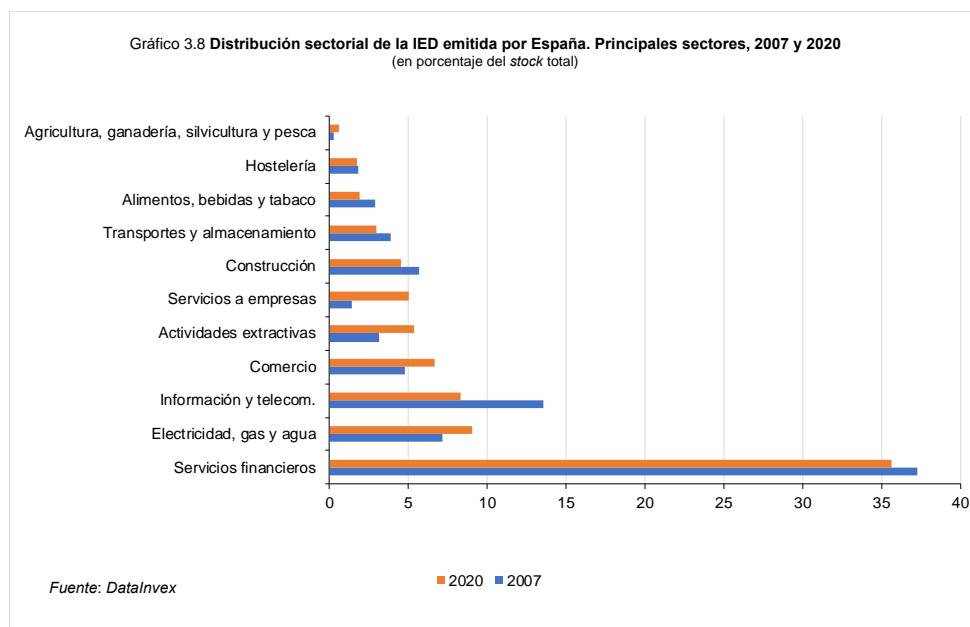
En los apartados que siguen se analizará con más detalle la evolución de la IED emitida por las empresas españolas, profundizando en su estructura sectorial y por países, así como en las transformaciones que han experimentado en la última década.

### 3.2.1 Distribución sectorial de la IED emitida

Desde una perspectiva sectorial y en un plano agregado, las mayores inversiones se han acometido en el ámbito de los servicios, que acapara el 65 por 100 del stock de IED emitida, seguido de las manufacturas (15 por 100), electricidad, gas y agua (9 por 100), esta última muy dinámica en los últimos lustros, igual que las actividades extractivas (5 por 100), y el sector de la construcción (4,5 por 100) que, por el contrario, ha perdido peso desde 2007.

Dentro del terreno de los servicios, destaca especialmente el volumen de activos acumulados por las grandes multinacionales españolas en los sectores financiero y telecomunicaciones, aunque sus inversiones en el exterior han crecido desde 2007 a mucho

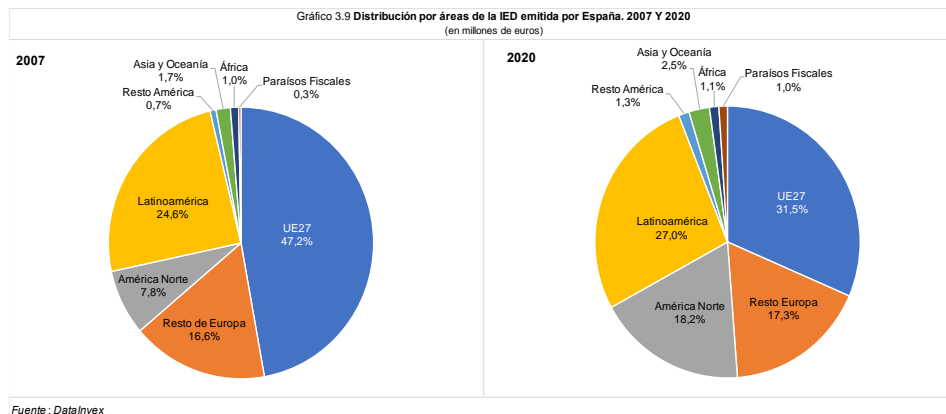
menor ritmo que las de las empresas del sector comercial, los servicios a empresas o, como ya se ha dicho, las extractivas o las eléctricas (Gráfico 3.8).



### 3.2.2 Cambios en el patrón espacial de la IED de España en el exterior

Igual que sucede con la vertiente de entrada, la IED emitida por España ha ido diversificando sus destinos hacia países no comunitarios, especialmente el mercado norteamericano y, en menor medida, Latinoamérica y Asia. Como consecuencia Europa y, más en particular, la Unión Europea ha perdido peso en la distribución del *stock* durante los últimos años, pasando en el caso del área integrada del 47 al 32 por 100 del total, y el conjunto de Europa de más del 63 a menos del 50 por 100 desde 2007. Especial atractivo ha despertado para las empresas españolas (en particular las de los sectores financiero y eléctrico) el mercado norteamericano, que ha multiplicado por más de dos su parcela en el total a lo largo de estos años hasta superar al conjunto de países europeos no comunitarios, que en 2007 acumulaban una proporción mucho mayor (Gráfico 3.9).





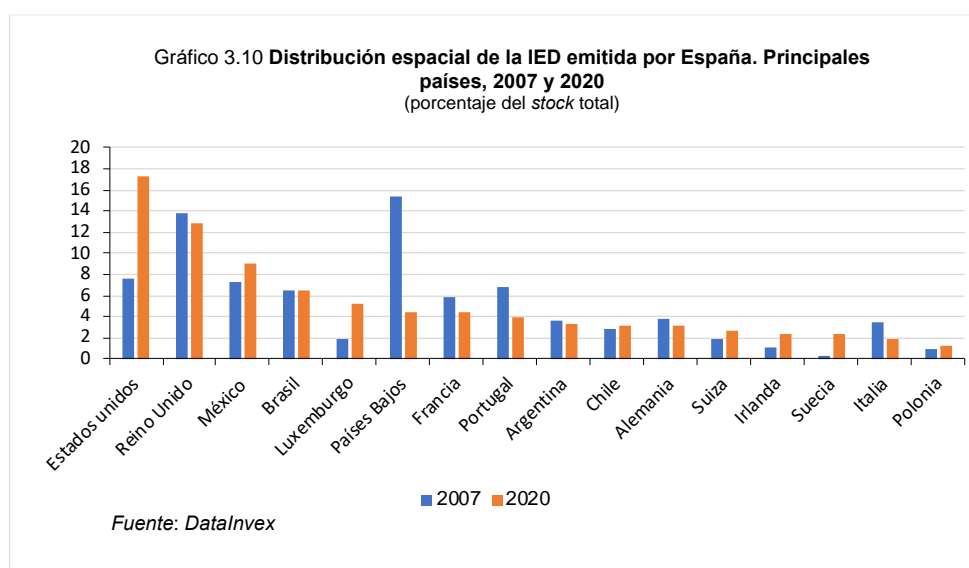
Los paraísos fiscales, con gran peso para la operativa de las EMN como método de optimización fiscal, registran en el caso de la IED emitida por España una cuota muy baja, aunque algo mayor que al mediar la década de 2000 (Gráfico 3.9).

El avance de Norteamérica puede explicarse teniendo en cuenta que tras el ciclo recesivo del periodo 2008-2013, los inversores españoles optaron por elegir destinos desarrollados, como método de disminución del riesgo, aunque sin desatender a las economías emergentes, en especial las asiáticas, que también han elevado notablemente su parcela en el total, pese a que esta sigue siendo muy reducida.

Si profundizamos en el patrón de localización geográfica descendiendo al detalle por países (Gráfico 3.10), se comprueba cómo Estados Unidos ha pasado a concentrar más de un 17 por 100 del *stock*, más del doble que en 2007, y México, con un ascenso también muy notable, se sitúa como tercer país de destino por detrás de Reino Unido, cuya cuota apenas ha sufrido la incertidumbre generada por el Brexit. Completan el top cinco de destinos de la IED de las empresas españolas Brasil y Luxemburgo. Entre todos concentran más de la mitad del total de activos acumulados por las multinacionales españolas en el exterior y, como se comprueba, solo uno pertenece al club comunitario. Por su parte, otras grandes economías europeas,

como Alemania y, sobre todo, Francia han perdido posiciones en el ranking.

Como se anticipó, además de México otras economías emergentes, tanto asiáticas como latinoamericanas han despertado cada vez mayor interés entre los inversores españoles, destacando, entre otros, el avance de China, Uruguay o Chile.



#### 4. LA IED ESPAÑOLA EN LAS ECONOMÍAS EMERGENTES

En este último apartado, se analizarán con más detalle los cambios en el papel jugado por las economías emergentes en las decisiones de inversión de las empresas españolas.

Las economías consideradas como emergentes engloban a países muy heterogéneos que, sin embargo, tienen en común ciertas características que los convierten en destinos muy atractivos para los inversores. Como fundamentales cabe destacar que se trata de mercados que representan una proporción muy elevada de la población total del planeta y que durante las últimas dos o tres décadas han incrementado rápidamente su parcela en la producción mundial.

Puesto que cada organismo o institución utiliza unos criterios diferentes para catalogar a una economía dentro de este grupo y, por tanto, no existe una única

agrupación, en este estudio se va a trabajar con la clasificación de economías emergentes ofrecida por el Fondo Monetario Internacional (FMI), que incluye a los siguientes doce países: Arabia Saudí, Brasil, China, India, Indonesia, Malasia, México, Nigeria, Rusia, Singapur, Sudáfrica y Tailandia.

De entre todos ellos destaca el selecto grupo que conforma los denominados BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), cuyo peso en la población mundial ronda el 40 por 100 y su cuota en la producción sobrepasa ya la quinta parte después de un rápido crecimiento en las últimas tres décadas.

Cinco de ellos forman parte, además, del grupo de mercados prioritarios incluidos por la Secretaría de Estado de Comercio entre los *Países con Actuación Sectorial Estratégica* (PASE), cuyo ejercicio ha servido de ayuda en el *Plan de Acción de Internacionalización de la Economía Española 2019-2020*. Se trata de los doce países que la Secretaría de Estado de Comercio considera estratégicos para la implantación de las empresas españolas en el exterior, dado que ofrecen muchas oportunidades aún por explotar. El Plan no es sino la concreción bienal de la *Estrategia de Internalización de la Economía Española 2017-2027*, que tiene como objetivo impulsar la internacionalización y maximizar la contribución del sector exterior a la creación de empleo, el crecimiento y la mejora de la productividad. Además, se busca afrontar la escasa presencia de las empresas españolas en importantes mercados y la necesidad de diversificar geográficamente las exportaciones y la inversión hacia economías con gran potencial de crecimiento que se encuentren fuera del territorio de la UE<sup>1</sup>. Como acaba de señalarse, el desarrollo de esta estrategia se lleva a cabo a través de planes bienales que permiten adaptarla a la coyuntura cambiante del momento.

Los 12 países objeto del programa PASE son actualmente: EE. UU, Canadá, México, Brasil, Marruecos, Sudáfrica, Reino Unido, Turquía, Japón, Corea, China e India. En la última actualización del plan para el bienio 2021-2022 la

---

<sup>1</sup> La Estrategia se concreta en los siguientes seis ejes de actuación: Eje 1: Tratar de apoyar a la internalización adaptándola al perfil y necesidades de las empresas. Eje 2: Añadir la tecnología, la marca, la innovación y la digitalización. Eje 3: Desarrollo del capital humano. Eje 4: Aprovechamiento de las oportunidades de negocio que vienen derivadas de la política comercial común, de los organismos internacionales y de las instituciones financieras. Eje 5: Potenciamiento de la captación y consolidación de la inversión extranjera de alto valor añadido. Eje 6: Reforzamiento de la coordinación y complementariedad de las acciones de los actores relevantes en la internacionalización (Secretaría de Estado de Comercio, año).

Secretaría de Estado de Comercio amplió la actuación del ejercicio PASE añadiendo a la lista a Reino Unido, por los efectos del Brexit, y eliminando a Rusia por las implicaciones económico-comerciales de la ofensiva a Ucrania.

En definitiva, como puede comprobarse, China, India, Sudáfrica, México y Brasil forman parte del grupo de economías consideradas emergentes por el FMI y son, a la vez, países con actuación sectorial estratégica.

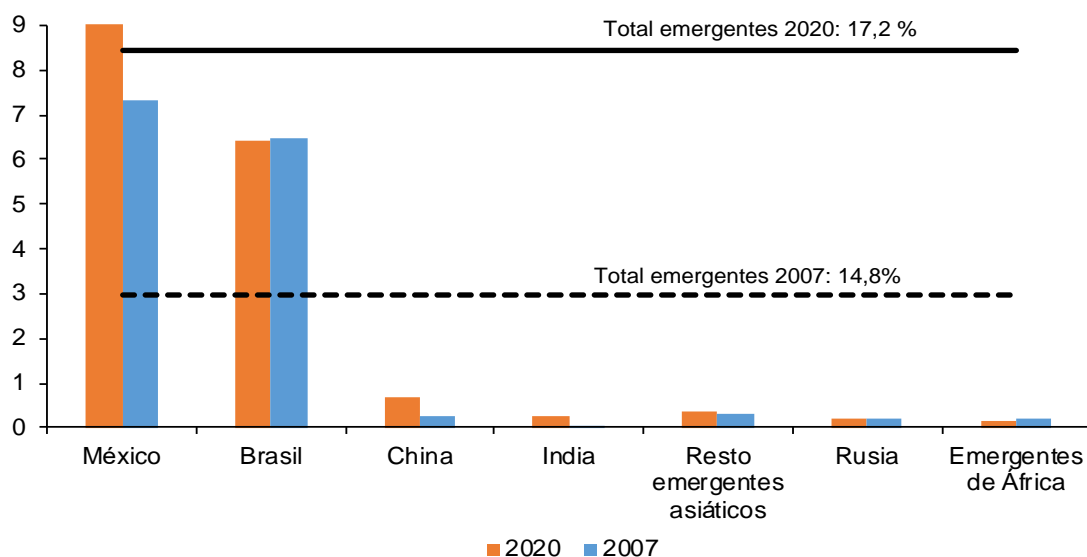
Las principales líneas de actuación del último Plan bienal en esos países son las siguientes:

- Aumentar la base de empresas españolas que exportan de manera regular, fomentando un mayor acceso a las pequeñas y medianas empresas al mercado exterior.
- Diversificar los mercados destinatarios de las exportaciones, promoviendo la implantación de nuestras empresas en los sectores más estratégicos.
- Aumentar la resistencia del tejido exportador y productivo, mediante acciones de soporte en especial a las Pymes y la potenciación de los instrumentos financieros de apoyo a la internalización.
- Reforzar las cadenas globales de valor en las que España se encuentra inmersa, a través de generar un marco estable fundamentado en reglas que diversifiquen las fuentes de oferta, abriendo nuevos mercados e incrementando marcos cooperativos para el acceso de productos críticos.
- Promover el desarrollo sostenible para empresas ya internacionalizadas y la transformación digital.

Respecto al grado de penetración de la inversión española en estos mercados, como ya se ha visto, durante el presente siglo las empresas han ido diversificando progresivamente sus inversiones desplazándolas desde los países *core* de la Unión Europea hacia otras economías desarrolladas como Estados Unidos, pero también hacia Latinoamérica y el continente asiático. Dentro de estas dos últimas áreas, la inversión española se focaliza precisamente en las economías aquí calificadas como emergentes: México y Brasil en Latinoamérica (más de la mitad de la inversión española en el área); China e India en el continente asiático (40 por 100 de la inversión en Asia y Oceanía).

En conjunto, si a las economías emergentes latinoamericanas y asiáticas se suma la aportación de Rusia, el grupo de países con el que aquí se trabaja representa actualmente el 17,2 por 100 del *stock* de inversión española en el exterior, 2,4 puntos porcentuales más que en 2007 (Gráfico 4.1), lo que no es sino el reflejo de un avance de los flujos claramente por encima del promedio.

**Gráfico 4.1 Inversión española en economías emergentes, 2007 y 2020**  
(porcentaje del *stock* total)



Fuente: DataInvex.

En Latinoamérica, México es el primer receptor de IED con origen en España, con más de un 9 por 100 del total, y Brasil ocupa la segunda posición. Entre los dos concentran más del 15 por 100 de los activos acumulados en el exterior (Gráfico 4.1), algo más de la mitad de la cifra que corresponde a toda el área. Ambos son tradicionales mercados de implantación de las empresas españolas en este continente y, como el resto de grandes economías latinoamericanas, se han considerado siempre destinos estratégicos para la internacionalización. Así, “España ha fomentado siempre el desarrollo de las inversiones en ambos sentidos como demuestra la existencia de diecisiete acuerdos para evitar la Doble Imposición y diecinueve Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca

de Inversiones (APPRI), siendo el Estado miembro con mayor red de acuerdos en la región (Serrano Leal, 2020, p.129)

En cuanto a Brasil, los problemas económicos, sumados a los sanitarios derivados de la pandemia, han frenado el avance de los flujos en los últimos ejercicios, pese a lo cual su cuota en el *stock* acumulado solo se ha resentido ligeramente. México, por el contrario, con un papel clave como plataforma para la inversión de nuestras multinacionales en Estados Unidos, ha ganado atractivo en la etapa reciente elevando en dos puntos porcentuales su parcela en el *stock*, lo que, como ya se ha visto, le posiciona en el tercer puesto entre los destinos de la inversión española a escala mundial, por delante de Brasil que ocupa el cuarto escalón del ranking.

En Asia, con un peso aún muy reducido en la IED española, el conjunto de economías que aquí se analizan ha multiplicado por más de dos su cuota, destacando el avance de India y, sobre todo, China, principal destino asiático dentro del ámbito de los emergentes. El resto (Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia y Arabia Saudí) continúan siendo mercados aún por explorar donde, en conjunto, el porcentaje de IED acumulada no alcanza ni el medio punto.

Por su parte, las economías emergentes de África siguen también sin despertar el interés de las multinacionales españolas (solo representan el 0,2 por 100 del total de sus inversiones), aunque la vecindad geográfica y sus potencialidades de crecimiento las convierten en una importante alternativa para la internacionalización de nuestras empresas en los próximos años.

Finalmente, Rusia ha mantenido su cuota en la IED española desde 2007, si bien, la actual situación de conflicto hace que las perspectivas de cara al futuro sean mucho menos halagüeñas que las del resto de economías emergentes analizadas.

## **5. CONCLUSIONES**

Durante las últimas décadas la internacionalización de la economía española ha registrado un cambio estratégico, con un enfoque más a largo plazo, mediante el establecimiento de filiales en el extranjero como complemento y apoyo al

avance de la presencia exterior por la vía de las exportaciones. Como resultado, durante el presente siglo los flujos de IED en el exterior han crecido a un ritmo claramente mayor que el de la inversión recibida.

En efecto, durante la primera década del siglo XXI, al calor del crecimiento económico y el rápido proceso de globalización de la economía mundial, las empresas españolas multiplicaron su actividad inversora internacional, elevando el *stock* de activos en el exterior a cifras muy similares a las de la IED recibida. En los años 2015 y 2016, después de superar el parón provocado por la crisis financiera internacional, las fusiones transfronterizas volvieron a dinamizar tanto la IED emitida como la recibida que, hasta el año 2018, en España anotó registros claramente mejores que los de los flujos mundiales, en claro retroceso durante esos últimos años de la década. Cuando parecía que se estaba recuperando la actividad inversora a escala global, surgió la crisis sanitaria COVID-19, provocando una nueva contracción en las corrientes internacionales de capital y suponiendo importantes cambios para el funcionamiento de la economía mundial. En ese contexto de desplome generalizado de los flujos de inversión, España logró mantener las cifras en niveles similares a los del ejercicio previo, mostrando sus empresas una gran capacidad de adaptación.

En el plano sectorial, las actividades de servicios han focalizado el interés de los inversores tanto en la vertiente de entrada como en la de salida de flujos, si bien durante las últimas décadas han aumentado su atractivo tanto las actividades energéticas, como las extractivas, todo lo contrario que las manufacturas.

Desde una perspectiva espacial, durante todo este tiempo el mercado español ha ido ganando atractivo para los inversores de países no comunitarios, que han restado cuota a los socios europeos, a la vez que las multinacionales españolas han ido también diversificando destinos más allá de las fronteras de la Unión Europea, ganando terreno tanto en otros países desarrollados como en los mercados emergentes de Latinoamérica y Asia.

Dentro de este último grupo, Brasil y México, son los países por los que las empresas españolas han mostrado mayor preferencia, seguidos a mucha distancia por China e India, en los que se han logrado importantes avances durante el presente siglo.

Es de gran trascendencia para España continuar avanzando en ese proceso de internacionalización productiva de sus empresas, pues la inversión directa impulsa las exportaciones y, con ello el empleo. En ese proceso juega un destacado papel la diversificación de destinos, sobre todo si se trata de mercados emergentes de gran tamaño y con importantes posibilidades de crecimiento.



## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Alonso Santos, J.L.; Aparecido Mendes, A. y Aparecida Guarnieri Ortigoza, S. (2017): “La inversión exterior directa de España en Brasil 1996-2015”, *Revista de Estudios Brasileños*, vol. 4, Nº 6, pp. 176-190.
- Coll Morales. F (2022): “Inversión extranjera directa (IED)”, *Economipedia*, Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/inversion-extranjera-directa-ied.html>
- Dávila Vargas-Machuca, M<sup>a</sup>. A. y. Durán Herrera, J.J. (2019): “Expansión de la Empresa multinacional española en la crisis”, en *Economistas*, Nº 162-163 Extra, Madrid, pp.179-191.
- Durán, J.J., Álvarez, L., (2019). “Expansión internacional de las empresas multinacionales: Estructura y naturaleza institucional” en *Información Comercial Española*, Nº 909, pp. 7-22.
- Fundación Innovación Bankinter (2009): “Competir en tiempos de cambios. Nuevas Reglas y el Papel de la Innovación”, pp. 125-143.
- La Moncloa (2020): “Qué es el Brexit”. Disponible en <https://www.lamoncloa.gob.es/brexit/acercadelbrexit2/Paginas/index.aspx>
- Ministerio de Industria Comercio y Turismo (2018a): “Países con Actuación Sectorial Estratégica (PASE)”, Disponible en: [https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/Paginas/Pase.aspx](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/Pase.aspx)
- Ministerio de Industria Comercio y Turismo (2018b): “Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020”, Disponible en: [https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/Paginas/Plan-Accion-Internacionalizacion-2019-20.aspx](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/Plan-Accion-Internacionalizacion-2019-20.aspx)
- Ministerio de Industria Comercio y Turismo (2021): “Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-22”, Disponible en:

[https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/Paginas/plan-accion-2021-2022.aspx](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/plan-accion-2021-2022.aspx)

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2016): “Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027”, Disponible en:

[https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/Paginas/Estrategia-Internacionalizacion-2017-2027.aspx](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/Estrategia-Internacionalizacion-2017-2027.aspx)

OCDE (2011): OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa, Cuarta edición. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es>

Santander Trade Markets (2022): “China: Inversión extranjera”. Disponible en:

<https://santandertrade.com/es/portal/establecerse-extranjero/china/inversion-extranjera>

Secretaría de Estado de Comercio (2020): “La inversión directa extranjera ante la crisis sanitaria”, en *Boletín Económico de ICE*, Nº 3122, pp. 21-38.

Serrano Leal, C. (2020): “El sector exterior de la economía española en 2020”, en *Economistas*, Nº 166, Madrid, pp. 129-146.

Sifdi (2015): “La Inversión Extranjera Directa en España, 2014”. Disponible en:

<http://sifdi.com/blog/IED-Espana-2014.html>

Vega Crespo, J. (2021): "Inversión exterior directa", en García Delgado, J.L. y Myro R. (directores), *Lecciones de Economía Española*, 16ª edición, editorial Aranzadi, Navarra.

Vega Crespo, J. (2022): “Tendencias de la IED de España y Portugal” en Myro, R. y Solana, G. (directores), *Internacionalización Ibérica. España y Portugal en la economía mundial 2021*, Universidad de Nebrija, pp.97-129.