



**GRADO EN ECONOMÍA
CURSO ACADÉMICO 2014-2015**

TRABAJO FIN DE GRADO

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: TIPOS,
FUNCIONES Y EFECTOS**

**FOREIGN DIRECT INVESTMENT: TYPES, FUNCTIONS
AND EFFECTS**

AUTOR: Jorge Velasco Andrés

TUTOR: Valeriano Martínez San Román

Junio 2015

Índice:

1)	Introducción	5
2)	Inversión internacional y sus modalidades.....	6
3)	Inversión extranjera directa	7
4)	¿Qué factores atraen la inversión extranjera directa?	7
5)	Modelos de inversión extranjera directa	8
5.1	Inversión extranjera directa horizontal	8
5.2	Inversión extranjera directa vertical	9
5.3	Modelo plataforma exportadora	10
5.4	Modelo Knowledge Capital	12
6)	Efectos de la inversión extranjera directa.....	13
6.1	Crecimiento económico.....	13
6.2	Comercio e inversión.....	14
6.3	Transferencia tecnológica e I+D.....	15
6.4	Productividad y mejora del capital humano.....	16
7)	Análisis de los datos	16
7.1	Entrada y salida de flujos IED global	16
7.2	Desagregación sectorial de los tres mayores receptores	22
7.3	El caso Español.....	23
8)	Conclusión.....	32
9)	Bibliografía	35

Resumen:

En el estudio realizado conoceremos los diferentes tipos de inversiones internacionales centrándonos en el estudio, desde un enfoque teórico y práctico, en la inversión extranjera directa (IED). Conoceremos las condiciones necesarias para atraer los flujos de capital a través de Dunning (1973) y su paradigma ecléctico OLI (*Ownership-Localization-Internalization*), el cual hace referencia a las ventajas que debe adquirir un país respecto a sus competidores para que sean ellos los que reciban los capitales, estas serán ventajas de propiedad, localización e internalización. A su vez, estudiaremos los distintos tipos de inversión extranjera directa y como en la actualidad las empresas están combinando distintos modelos llevando a cabo un tipo de estrategia híbrida en forma de plataforma exportadora y de división del conocimiento (capital humano) y trabajo (mano de obra), también conocido como *"knowledge-capital"*. A través de estos modelos, haremos hincapié en el caso de Irlanda y las razones por las que recibe tales flujos de capitales. En cuanto al enfoque práctico, estudiaremos mediante un enfoque global la IED en el mundo a través de los flujos de capitales de entrada y de salida donde veremos cómo los países en desarrollo y en transición cada vez ocupan una mayor proporción en este reparto de flujos, no solo únicamente a la hora de recibir sino a la hora de emitir. Desagregaremos la IED por sectores demostrando así cómo los sectores que más capital reciben suelen tener la ventaja competitiva de cada país, como es el caso del sector financiero en Estados Unidos o de los recursos naturales en Brasil. Del mismo modo, veremos la incidencia de la IED en España sobre distintas variables económicas como el tamaño de mercado, el crecimiento económico, productividad y especialmente en la generación de empleo durante el periodo 2008-2012. Para finalizar, se llevará a cabo una conclusión, valorando las medidas que deberían adoptar los distintos países de cara a una mayor atracción de la inversión extranjera directa una vez que hayamos demostrado que genera un aumento del bienestar y del crecimiento de nuestro país, así como una serie de recomendaciones de carácter personal para España.

Abstract:

In this article we are going to learn the different types of investments, focused in the foreign direct investment with a theoretical and practical. We are going to study the necessary conditions for the attraction of the capital flows through Dunning and his eclectic paradigm OLI, it do reference to the main advantages which a country should acquire if they want to receive the capital flows, these are ownership, localization and internalization. In turn, we will study the different types of foreign direct investments and how at present, the companies are combined different models with a hybrid strategy using the model platform-export and the division of the knowledge and the human capital with the "knowledge-capital" model. Through these models, we are going to pay attention and study the case of Ireland and why it receives a big part of the European capital flows. On the other hand, with a practical view, we will see the FDI in the world through the inward and outward capital flows, where we will see how the developing countries and transition countries are growing in the division of this flows, not only in the reception also in the outwards. We will divide the FDI in different sectors, trying to demonstrate that the sector with the highest capital flows are the strongest of the country, that is the case of the financial sector in United States or in the natural resources in Brasil. In the same way, we will show the incidence of the FDI in Spain during the period of time between 2008-2012 in different economic variables like the market size, economic growth, productivity and the creation of employment. To sum up, we realize a conclusion, appreciating the politics which all the countries should apply if they want to increase their attraction of FDI after demonstrate that it generates economic growth in our country. In addition we propose personal recommendations for the case of Spain.

1. INTRODUCCIÓN:

En la actualidad cada vez son más las empresas que deciden abrirse al exterior, con el objetivo de ampliar su cuota de mercado y aumentar su negocio. Para ello, las empresas pueden aplicar dos estrategias diferentes. Pueden exportar a terceros países desde el mercado local, o bien posicionarse directamente en el exterior a través de la inversión extranjera directa. El objetivo de este trabajo será analizar una de ellas, la IED.

Las empresas multinacionales buscarán una serie de condiciones en el país en el que se quieren situar que aumente y mejore su actividad productiva, de forma que los costes generados de establecerse en un país extranjero sean siempre menores que los ingresos obtenidos en éste y, por lo tanto, se generen beneficios. Es a este hecho de instalarse en un país exterior o adquirir parte de una empresa ya existente a lo que llamaremos inversión extranjera directa. Para llevarla a cabo las empresas buscarán una serie de características en el país de destino. Autores como Dunning (1973), muestra como un país para atraer los flujos de capital deberá disponer de unas serie de ventajas de propiedad, localización y internacionalización, es decir de las más tarde explicadas "*absorptive capacities*" Alguacil, Cuadros y Orts (2011). Estas ventajas marcarán si un país es apto o no para recibir la inversión extranjera directa, en caso de no poseerlas se deberá trabajar en todo lo posible ya sea con un aumento del capital humano, con un progreso tecnológico o con una mayor estabilidad macroeconómica.

En el apartado de análisis de datos veremos como la entrada de flujos de IED generará efectos positivos sobre el crecimiento, la productividad y el empleo, especialmente en economías en desarrollo y transición, las cuales veremos como están marcando una tendencia en los flujos de IED en los últimos años, desarrollando un gran crecimiento que les está permitiendo abordar la lista de los países que mas IED emite, es decir, no solo la reciben sino que la están empezando a emitir con fuerza, mostrando así como su tejido empresarial cada vez se hace más competitivo debido a las transferencias y contagios de las multinacionales que llegaron a su país previamente.

En el caso de los países desarrollados destaca el caso de Irlanda. El país ha visto cómo, después de la crisis financiera, la entrada de flujos de IED han producido un efecto de crecimiento tanto a nivel macroeconómico como microeconómico debido a sus buenas "*absorptive capacities*"; estudiaremos su caso, al igual que el de España, pero desde un punto de vista práctico, tratando de demostrar cómo el efecto generado tras los flujos de IED ha sido positivo y ha ayudado al país a frenar la caída durante la crisis.

En las siguientes páginas estudiaremos esto más detenidamente; daremos una gran importancia al contenido teórico, especialmente a las estrategias seguidas por las multinacionales, y pondremos como ejemplo a grandes empresas conocidas globalmente. Asimismo, realizaremos un análisis de datos donde podremos ver la situación mundial en el ámbito de la IED, y conoceremos de este modo quiénes son los países que más IED mueven y cómo en función de las ventajas competitivas de cada país se distribuirá de una u otra forma la IED por los distintos sectores.

2. LA INVERSIÓN INTERNACIONAL Y SUS MODALIDADES:

En el mundo económico financiero nos encontramos continuamente con el término “invertir”, desde ámbitos como la inversión en educación, inversión en sanidad, inversión en I+D+I, hasta otros personales como la inversión en uno mismo. Según la Real Academia Española, inversión significa “*Emplear, gastar, colocar un caudal*”. Profundizando en la bibliografía financiera encontramos una definición más clara y acorde a nuestra temática:

“Cualquier instrumento al que se pueden destinar los fondos con la esperanza de que generarán rendimientos positivos y/o de que mantendrán o incrementarán su valor”

Gitman, L.J. y Joehnk, M.D.
Fundamentos de inversión (2005). Pp.:4

Es decir, la acción de invertir genera un coste de oportunidad sobre los fondos depositados, los cuales dejan de ser líquidos, a cambio de una esperanza, con un grado variable de riesgo, sobre un retorno futuro.

La inversión se podría dividir en dos modalidades: la inversión indirecta y la inversión directa:

Brevemente y sin entrar en detalles, podríamos entender la inversión extranjera indirecta como:

“Aquella inversión basada en las participaciones de fondos cotizados o otros instrumentos que engloban varios activos financieros sin tener un derecho propio sobre cada uno de ellos”.

Gitman, L.J. y Joehnk, M.D.
Fundamentos de inversión (2005). Pp.:4

En cuanto a la inversión directa, se divide en dos subgrupos: inversión en cartera e inversión extranjera directa. La inversión en cartera se define como

“Aquella en la que un inversor adquiere directamente el derecho sobre un valor o propiedad, con el objetivo de obtener rentas futuras”.

Gitman, L.J. y Joehnk, M.D.
Fundamentos de inversión (2005). Pp.:4

En lo sucesivo, centraré el análisis en la inversión extranjera directa, la cual explicaré más detalladamente en el apartado 3.

3. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La inversión extranjera directa podría incluir a la inversión directa en cartera con la diferencia de que no solo se busca esa revalorización y el consecuente beneficio económico sino que tiene el objetivo de la administración y participación en la dirección de la empresa en la que se realiza la inversión. Veamos como lo define el FMI:

“La inversión extranjera directa constituye la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones que confieren derecho a voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista”

Fondo Monetario Internacional
United Nations Conference on Trade and Development and official natural sources

Una vez definida la inversión extranjera directa nos podríamos preguntar si se corresponde con la realidad, es decir, si con una participación superior al 10% del capital total ya basta para considerarla como inversión extranjera directa. Estas críticas aparecen con las condiciones económicas actuales, donde empresas afectadas por la crisis y con grandes deudas necesitan rápidamente la entrada de grandes capitales en el accionariado; el problema que surge en estas situaciones es saber cuál es el verdadero objetivo de esas grandes fortunas, si la mera especulación o el verdadero deseo de gestionar y controlar parte de esa empresa.

4. ¿QUÉ FACTORES ATRAEN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA? PARADIGMA ECLÉCTICO OLI

El autor referente en los estudios del comportamiento de las empresas transnacionales y de los motivos que les impulsan a internacionalizarse es Dunning en su trabajo pionero de 1973 titulado *“The determinants of international production”*

Dunning, a través de un estudio teórico y práctico, llega a la conclusión de que la mayor parte de los estudios y teorías que explican la internacionalización se encuentran incompletas. En 1973 saca a la luz su estudio sobre los motivos por los cuales las empresas deciden internacionalizarse, a través del paradigma ecléctico (OLI) sobre las ventajas que disponen dichas empresas multinacionales. La abreviatura OLI hace referencia a las siglas en inglés; Ownership, Localization and Internalization.

Si desagregamos cada componente, podemos entender:

- Ventajas de propiedad (Ownership): aquellos activos intangibles o tangibles que aportan a la empresa multinacional una serie de ventajas sobre las empresas rivales del país en el que se está realizando la inversión. Podemos entender como activos con ventajas de propiedad la marca, técnicas y conocimientos de producción...

Inversión Extranjera Directa. Tipos, Funciones y Efectos.

- Ventajas de localización (Localization): aquellas características que hacen de un país un lugar óptimo para la internacionalización de las empresas. Entre las características más buscadas por las empresas multinacionales se encontrarían las materias primas necesarias en su proceso empresarial, así como una mano de obra barata.

Otra de las ventajas más importantes de localización que es buscada por la mayoría de empresas transnacionales es el mayor beneplácito fiscal, es decir, una menor carga impositiva.

- Ventajas de internalización (Internalization): Uno de los principales objetivos de la IED es el de perseguir la minimización de costes, para ello uno de los factores claves son los costes de transacción. Esta reducción de los costes de transacción nos lo da la internalización. La empresa decidirá invertir en el extranjero abriendo una nueva planta de producción o una nueva sede siempre y cuando esta ventaja de internalización sobre los costes de transacción sea favorable a la consecución de licencias o franquicias hacia el extranjero.

Dunning (1973), a través de estas ventajas competitivas, deduce una serie de condiciones necesarias para que una empresa lleve a cabo una inversión internacional, estas son:

- 1) La empresa que realiza la inversión deberá poseer una serie de ventajas específicas de propiedad (O) frente a las empresas competidoras del país de destino.
- 2) Si se cumple la primera condición, la internalización de tus actividades y la realización de estas de forma directa debe de reportar un mayor beneficio que la concesión de licencias y franquicias hacia otros competidores (I).
- 3) Si la primera y segunda condición se cumplen, la realización de la actividad empresarial de dicha empresa tiene que reportar una serie de beneficios a través de las ventajas de origen y del país de destino. Si la actividad empresarial no genera beneficio, la empresa decidirá no llevar a cabo dicha inversión extranjera directa.

5. MODELOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA:

En la inversión extranjera directa podemos dividir los modelos o estrategias de inversión en cuatro: inversión extranjera horizontal, inversión extranjera vertical, inversión extranjera como plataforma exportadora y el modelo de inversión extranjera "*knowledge-capital*". Veremos como estas dos últimas forman modelos híbridos que engloban tanto la horizontal como la vertical.

5.1 inversión extranjera directa horizontal:

Por inversión extranjera horizontal entendemos:

“El proceso por el cual las empresas multinacionales realizan la apertura de plantas de producción en distintos países, replicando las mismas actividades productivas en sus diferentes localizaciones”

Markusen, J.R and K.E. Markus
Discriminating among alternative theories of the multinational Enterprise”(2002) Pp: 695

La organización mundial de comercio en su informe “La relación entre el comercio y la inversión extranjera directa” cita alguno de los motivos por los cuales las empresas deciden llevar a cabo una inversión extranjera directa de forma horizontal.

Una de las estrategias más perseguidas por las empresas es la ampliación del tamaño de mercado, así como la reducción de costes. La consecución de las economías de escalas, la reducción de costes de transporte, así como tratar de eludir los numerosos obstáculos arancelarios, son determinadas estrategias para el cumplimiento de dicho objetivo. Estos objetivos se podrán llegar a conseguir a través de la inversión extranjera horizontal.

Brainard (1993) demuestra la relación entre la inversión extranjera directa y el nivel de costes llegando a la conclusión de que los costes de transporte variables y el tamaño de las economías de escala a nivel de planta en relación con el nivel de la empresa determinará la ubicación y configuración de las plantas elegidas por las empresas.

A su vez Brainard (1993) en el mismo estudio citado anteriormente demuestra cómo el porcentaje de ventas de las filiales de las empresas multinacionales en el extranjero aumentan cuanto mayores sean los costes de transporte entre el país de origen y el receptor, mayores sean los costes aduaneros y más dificultades se encuentren para lograr tener economías de escala.

La Organización Mundial de Comercio (2001), como principal efecto de la inversión extranjera horizontal, destaca la reducción de las exportaciones del país de origen sobre el resto, en especial de aquellos países en los que se han realizado nuevas aperturas de negocio. Esta reducción de las exportaciones, como bien nos indican, no se produce a nivel global, sino en los productos ya terminados los cuales ya han sido producidos en los nuevos mercados. Sin embargo, hay una relación positiva entre la inversión extranjera horizontal y las exportaciones de productos intermedios hacia los países en las que se han llevado a cabo.

5.2 inversión extranjera directa vertical:

Por inversión extranjera vertical entendemos:

“El proceso por el cual las firmas multinacionales deciden fragmentar su proceso productivo en distintas etapas, basándose principalmente en la intensidad de factores y la localización de las manos intensivas en mano de obra cualificada, en aquellos países que dispongan de gran abundancia de trabajadores”

Markusen, J.R and K.E. Markus
*Discriminating among alternative theories of the multinational Enterprise
(2002) Pp: 695*

A su vez, podemos dividir este tipo de inversión en dos modalidades: la inversión extranjera directa vertical hacia atrás y la inversión extranjera directa vertical hacia delante. La vertical hacia atrás se basa en invertir en una etapa anterior del proceso productivo que llevas a cabo, es decir, se fundamenta principalmente en la obtención de materias primas necesarias para llevar a cabo la producción, suponiendo así un ahorro de costes respecto a la compra de estas a terceras empresas. La vertical hacia delante es menos común. Se sustenta en la inversión en una etapa superior del proceso productivo llevado a cabo, es decir, está centrada en la comercialización y colocación de tu producto una vez que está acabado.

Como dice la OMC (1996), fundamentalmente la inversión extranjera vertical sigue la estrategia de minimización de costes a través de la división del proceso productivo, tratando de tener un control y una gestión de todas las etapas productivas. Llevar a cabo un proceso de apertura de negocio en el extranjero verticalmente supondrá un aumento de costes, especialmente de transporte y aduaneros. La empresa decidirá llevar a cabo dicha inversión siempre que la obtención de materias primas, explotación de la mano de obra, comercialización del producto, etc. genere un rendimiento superior a los costes producidos por la comercialización de estos.

En comparación a la inversión extranjera directa horizontal, en la cual se buscan economías de tamaño similar al del origen para la adecuada implantación de la planta productiva, en la inversión extranjera vertical ocurre lo contrario, normalmente se realizan dichas inversiones en países de menor tamaño al original, ya que dichas empresas transnacionales tratan de aprovechar las condiciones de inferioridad respecto a su país para poder incurrir en menores costes.

Al igual que ocurría con la inversión extranjera horizontal, se tienen que dar una serie de relaciones positivas para que las empresas transnacionales decidan llevarla a cabo. Para acometerla, el ahorro de los costos de producción, tras la obtención de las materias primas, deberá de ser mayor a los costes comerciales requeridos para trasladarlas al país de origen en forma de importaciones, como pueden ser costes de transporte y posibles costes aduaneros.

5.3 Modelo plataforma exportadora:

El modelo de inversión extranjera como plataforma-exportadora, más comúnmente conocido como modelo “*export-platform*” es considerado como un modelo de inversión extranjera directa híbrido, al utilizar tanto la IED vertical como horizontal. Dicho modelo se define como:

“La inversión y producción en un país anfitrión, donde la mayor parte del output producido es vendido a terceros países y no al país de origen o al anfitrión. El modelo “export-platform” combina tanto el modelo de inversión extranjera directa horizontal, teniendo en cuenta el tamaño y el nivel de integración del mercado en que se quiere realizar la inversión, como la inversión extranjera directa vertical donde, junto con los factores anteriores, se tendrán en cuenta los niveles de costes”.

Ekholm, K., Forslid, R. and Markusen, J.R.
Export-Platform Foreign Direct Investment(2007) Pp:776

El objetivo principal de este modelo es el de cubrir el mayor número de mercados posibles. Como bien citan los tres autores anteriores, para llevar a cabo el modelo se realizara una relación multilateral entre la inversión extranjera horizontal, al replicar la actividad productiva en distintos mercados, y la inversión extranjera vertical al llevar la inversión a países con ventajas fiscales y de costos.

Numerosos autores han llegado a la conclusión de que existen distintos modelos de inversión extranjera como plataforma exportadora en función de la dirección de las exportaciones.

Kumar (1998) establece que hay dos tipos de modelos: aquellas plataformas exportadoras orientadas al país de origen y aquellas que están orientadas hacia terceros países. Las orientadas hacia el país de origen se basan principalmente en el coste de los factores productivos, cuyo ahorro deberá de ser superior al coste comercial generado. Por el contrario, las plataformas exportadoras orientadas hacia terceros países se centrarán en la facilidad de comercio del país anfitrión respecto a terceros países, es aquí donde tratados y uniones comerciales entre países entran en juego.

Ekholm, Forslid y R.Markusen (2007) añaden un tercer modelo de plataforma de exportación al que llaman “Global export-platform”, mediante el cual el país anfitrión que recibe la inversión decide exportar tanto al país de origen como a terceros.

- El caso de Irlanda como modelo de plataforma exportadora:

Si por algo se ha caracterizado Irlanda como país europeo, es por la importancia de las exportaciones y de los flujos de inversión extranjera directa en su economía, ocupando más del 10% del PIB del país celta.

La mayor parte de las inversiones extranjeras directas recibidas provienen de Estados Unidos con el objetivo de implantarse en un mercado de competencia directa como es el europeo.

Según los datos de “*Census of Industrial Production and Barry et al.*” (2005) Los principales sectores receptores de los flujos de inversión son: Industria química, productos de precisión, ordenadores y relacionados, así como industrias con servicios profesionales, científicos y técnicos.

Esta inversión extranjera directa está centralizada en Irlanda por una serie de motivos, los cuales hacen referencia al cumplimiento de relaciones multilaterales tanto horizontal como verticalmente. Podríamos enumerar los motivos en cuatro grandes características que diferencian a Irlanda del resto de sus competidores Europeos.

1. El inglés como idioma común. El hecho de compartir un mismo idioma facilita enormemente las relaciones de negocio entre ambas partes, dando lugar al perfecto entendimiento en el lenguaje entre ambas partes.
2. Una política industrial comprometida con la tecnología y las exportaciones. Mediante la institución “IDA Ireland” (*Industrial Development Agency*) se realizan las políticas de atracción de inversión extranjera directa. A su vez el

gobierno realiza una fuerte apuesta en la educación, especialmente en el ámbito industrial. El 34% de los graduados irlandeses son ingenieros.

3. Incentivos fiscales respecto al resto de países europeos. Desde 1999 el tipo impositivo irlandés ha experimentado una disminución progresiva, pasando del 28% al 12,5% establecido el 1 de enero de 2003. Markusen (2002) hace referencia a la importancia de esta serie de impuestos a la hora de recibir flujos de capital.
4. Los efectos de aglomeración. Las grandes inversiones en empresas tecnológicas de gran capitalización en Irlanda pueden generar derrames de flujos de capital en empresas competidoras en el mismo país, en forma de competencia directa, dando lugar a un gran grupo empresarial con alto grado de capital humano y de conocimiento tecnológico. (Krugman, 1997)

5.4 modelo “*knowledge capital*”:

El modelo “*Knowledge-Capital*” es una tipo de estrategia de inversión extranjera directa híbrida, al igual que ocurre con el modelo “*Export-Platform*” engloba tanto la inversión extranjera vertical como la horizontal. Los autores más relevantes en el estudio de dicho modelo son Carr, Markusen y Maskus (1998).

En referido modelo se dan tres supuestos principales:

1. Establece que hay un proceso de fragmentación del conocimiento, dividiendo la actividad de una empresa en dos partes. La primera la parte de diseño (I+D) y gestión y la segunda de producción. Esta fragmentación será distribuida por los distintos países a bajo costo.
2. Las actividades de intensidad de capital “*Knowledge-intensive*” se ubicarán en países donde la dotación de capital humano sea abundante de forma que el coste de este factor sea bajo, en términos relativos.
3. El conocimiento creado en las empresas matrices (*headquarters*) será aprovechado y utilizado en los procesos productivos por las plantas de producción.

A través de estos tres supuestos los autores hacen referencia al modelo híbrido, donde los dos primeros darían lugar a una inversión extranjera directa vertical, ya que no están teniendo en cuenta el tamaño de mercado si no los costos. En el proceso de fragmentación se trata de explotar al máximo las ventajas de cada producto en los países en los que el conocimiento necesario para llevarlos a cabo sea abundante y por lo tanto de bajo costo. En cuanto al tercer supuesto, haría referencia a la inversión extranjera directa horizontal. Se absorben los conocimientos específicos producidos a través del proceso de fragmentación, permitiendo así la generación de economías de escala y la apertura de plantas productivas en distintos países.

Estos procesos de fragmentación de la actividad productiva en el modelo “*knowledge-capital*” se pueden ver continuamente en las grandes empresas. Conocido es el caso de Apple, si nos fijamos en sus productos, en la parte de atrás aparece la frase “*Designed by Apple in California Assembled in China*” esto quiere decir que el capital humano encargado del diseño de sus productos se encuentra en California, exactamente en Silicon Valley donde la mayor parte de las empresas situadas ahí, son de carácter tecnológico y de innovación, es decir la mayor parte del capital humano

correspondiente a esa zona está especializado en ingeniería y diseño, por lo que el coste de contratar a un diseñador o un ingeniero en California no será igual de costoso que si lo contratásemos en China donde la mano de obra está especializada en la producción. Es por este motivo por el cual sus productos son ensamblados en China y no en California.

6. EFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA:

En la economía la mayor parte de los autores tienen la idea general de que la inversión extranjera directa genera crecimiento y evolución positiva en una serie de ramas del país receptor. Lo que resulta más complicado de concluir, es la magnitud con la que esta influye en el crecimiento y los denominados “*spillovers*” o derrames producidos por la interacción de las empresas multinacionales con las empresas locales establecidas. Por unanimidad se establece que el grado de efecto de la IED en el crecimiento de las economías receptoras dependerá de una serie de factores, los cuales a su vez coinciden con los factores necesarios para atraer la inversión extranjera directa. Kose et al. (2006) página establece que:

“No son solo los flujos de capital si no lo que viene con ellos, los cuales se encargan de conducir los beneficios de la globalización financiera hacia los países en desarrollo”

Kose, A , et al.

Financial globalization: A reappraisal (2006) Pp:27

Es decir, los mismos factores encargados de atraer la IED son los causantes de los distintos efectos de ésta en las economías receptoras.

A continuación estudiaremos los distintos efectos de la inversión extranjera directa sobre el crecimiento en las economías receptoras desde un lado empírico, así como los efectos sobre el comercio, la transferencia tecnológica y de I+D, la mejora de capital humano con la correspondiente creación de empleo y la mejora de productividad y competencia.

6.1 Crecimiento económico:

Han sido numerosos autores los que han dedicado sus estudios a tratar de encontrar una relación entre los flujos de IED y el crecimiento en las economías receptoras. Los resultados no han sido del todo concluyentes, se han llegado a determinadas conclusiones, unos estudios abalan efectos positivos sobre el crecimiento, otros negativos e incluso algunos autores no han encontrado ningún efecto destacado. Los efectos más claros se producen en los estudios a nivel macroeconómico, encontrando evidencias de que efectivamente se produce un efecto positivo en el crecimiento, a excepción de determinados autores como Carkovic and Levine (2005). La conclusión a la que llegan el resto de autores es, que a nivel macroeconómico los efectos de la IED sobre el crecimiento del país receptor dependerá de una serie de factores denominados “*absorptive capacities*” es decir aquellas mismas encargadas de atraer la IED y responder satisfactoriamente a ésta.

Uno de los estudios mas relevantes realizados y en el cual nos vamos a basar, es el realizado por Alguacil, Cuadros y Orts (2011) En el estudio se realiza una selección de países de Latinoamérica y Asia. Se filtra la muestra con una serie de condiciones como son: Una economía de mercado abierta y una población con más de un millón de habitantes.

En la regresión realizada se establece que los países tienden a la consecución del estado estacionario “*steady state*”. Se tendrá en cuenta el PIB *per capita*, así como los factores necesarios para el crecimiento del estado estacionario. Estos son los factores locales, es decir las “*absorptive capacities*”. Estas engloban la calidad del capital humano, el grado de desarrollo financiero y apertura comercial, así como el nivel de emprendimiento y avance tecnológico realizado hasta la fecha. Blomström, M., Globerman, S. y Kokko, A. (2001) establecen que solo se dará un efecto positivo en el crecimiento del país receptor tras una inversión extranjera directa, si este tiene un determinado nivel de educación. Otros autores darán la máxima prioridad al grado de desarrollo financiero sin el cual no se podrán conducir los flujos de capital hacia inversiones productivas.

Desde el lado macroeconómico, son necesarias una serie de condiciones para favorecer el crecimiento económico, como son la estabilidad política del país, unos bajos niveles de inflación y un reducido nivel de endeudamiento. Los elementos contrarios serán completamente perjudiciales para el crecimiento.

Los resultados obtenidos referidos al crecimiento económico tras una inversión extranjera directa a través del método generalizado de los momentos en el estudio anteriormente citado son los siguientes:

- La calidad de las infraestructuras y el tamaño del sector urbano afecta positivamente a las economías, especialmente a las intermedias-altas donde tras la interacción de estas con la IED se generará una influencia indirecta en el crecimiento.
- En las economías intermedias-altas si introducimos inestabilidad macroeconomía no habrá efectos positivos en el crecimiento económico, anulando así los efectos de la IED.
- En las economías intermedias-bajas los resultados obtenidos son completamente robustos, compartiendo así la idea de que en los países en desarrollo la IED es la única forma de aumentar la fuente de acumulación de capital.

Por último los autores acaban sugiriendo que las políticas de inversión extranjera no serán suficientes si no tenemos un entorno a nivel macro y micro ideal.

6.2 Comercio e inversión:

Parece claro que el efecto generado a través de la IED en el comercio debería tender en el largo plazo a positivo tras la industrialización y la mejora productiva de las empresas del país receptor. La OCDE no duda de este efecto positivo:

“A medida que los países se desarrollan y se acercan a una situación de nación industrializada, las IED que se reciben contribuyen a una mayor integración en la economía mundial, creando y multiplicando los flujos comerciales extranjeros”.

Organización para la cooperación y desarrollo económico
Inversiones extranjeras directas en desarrollo: un máximo de beneficios por un costo mínimo (2002) .Pp:8

Es decir los países deberán de desarrollar sus “*absorptive capacities*” para poder externalizar su producto, como podría ser la educación, infraestructuras, nivel tecnológico.

En cuanto a los estudios realizados nos encontramos con la problemática de medir dichos efectos, especialmente los derrames por parte de las empresas transnacionales a las locales. Algunos estudios hacen referencia a signos positivos mientras que otros no lo evidencian.

De Negri (2003) realiza un análisis de 54.000 empresas obteniendo como resultado que las empresas extranjeras en el periodo 1996-2000 exportaban un 70% e importaban un 290% más que las nacionales.

6.3 Transferencia tecnológica y competencia:

Las empresas multinacionales implantadas en economías en desarrollo tienen un nivel tecnológico normalmente mayor, por lo que las posibilidades de un traspaso o efecto indirecto hacia las empresas locales parece bastante probable. El organismo de la UNCTAD hace referencia a esta idea:

“Si bien las empresas transnacionales tradicionalmente han centralizado sus actividades de I+D en sus casas matrices, y en algunos casos en sus filiales en países industrializados, en los últimos años se observa una descentralización de esas actividades con su desplazamiento hacia algunos países en desarrollo en Asia y, en menor medida, en América Latina, especialmente Brasil”

Conferencia de las naciones unidas sobre comercio y desarrollo
(UNCTAD)
World investment report 2005: Transnational corporation and the internationalization (2005)

Estas transferencias de tecnología e I+D se pueden realizar de distintas formas, la OCDE (2002) cita cuatro canales distintos:

1. Vínculos de carácter vertical con proveedores y compradores en los países receptores.
2. Relación horizontal con empresas del mismo sector.
3. Migración de la mano de obra especializada.
4. Proceso de internacionalización de la I+D.

En cuanto a la competencia, la entrada de nuevas empresas favorece la competencia entre ellas, motivando a las empresas multinacionales a una continua mejora y a las empresas locales a un proceso de convergencia con estas, favoreciendo así la adquisición de capital humano, nuevas tecnologías, procesos productivos, etc. A su vez, una mayor competencia generará una disminución de los precios, mayor productividad y mejor asignación de los recursos.

El principal problema se da a la hora de medir el efecto de la IED en la competencia, principalmente por que no tenemos formas de ello.

6.4 Productividad y mejora del capital humano:

La mejora del nivel de productividad y de capital humano dependerán principalmente de las capacidades de absorción de los países receptores. La OCDE estipula que el mayor efecto de la IED sobre el capital humano resulta de ser indirecto, ya que es el país receptor el que se ha encargado de llevar unas políticas gubernamentales que puedan atraer la IED y así mejorar el capital humano. Como ya hemos visto anteriormente el nivel de capital humano es esencial para que los flujos de capital recibidos generen un efecto positivo en el país receptor. A su vez dicho organismo hace referencia a la relación entre la mejora del capital humano y la transferencia tecnológica. Ambos se retroalimentan, en los países en los que haya inversiones con un contenido tecnológico más alto, el conocimiento tenderá a traspasarse de forma que el nivel de capital humano mejore con los nuevos conocimientos adquiridos. Mientras que en los países con alto contenido en capital humano tenderán a llamar la atención de inversiones con alto contenido tecnológico.

De Mello (1997) señala que hay evidencias que sugieren que la IED tiende a tener un efecto de creación de empleo, directa e indirectamente con vinculaciones hacia delante y hacia atrás.

La mejora en el capital humano afecta directamente a la productividad, así como la entrada de nueva tecnología. Los nuevos conocimientos adquiridos, las técnicas de producción, así como los conocimientos de gestión traspasados de las empresas filiales hacia las locales deberían hacer aumentar la productividad de las empresas locales generando un mayor beneficio, el cual hará que las empresas tiendan a aumentar su comercio exterior tras la implantación de su producto.

7. ANÁLISIS DE LOS DATOS:

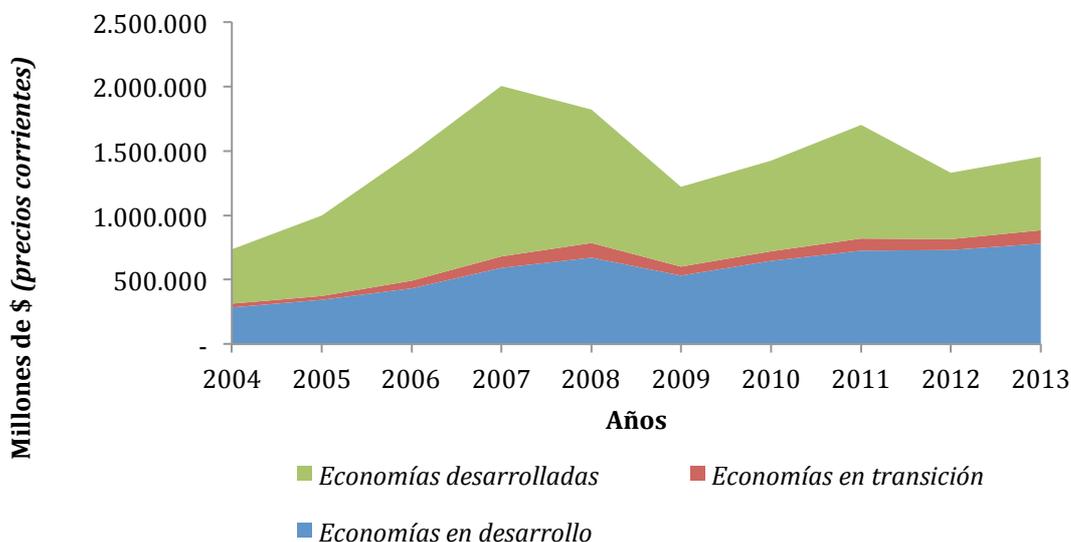
7.1 Entrada y salida de flujos IED global:

Continuamente se están produciendo flujos de entrada y salida de capitales en forma de IED por todo el mundo. En este apartado veremos como se han comportado dichos flujos a lo largo de la última década en los distintos países.

Los países en términos económicos se han dividido en tres grandes grupos para la correcta diferenciación tanto en poder económico, calidad de vida, situación política, crecimiento futuro... Estos grupos están formados por los países desarrollados, los países en transición y los países en desarrollo.

Entendemos por economías de transición, aquellas economías cuyo país precedente se encuentra en un proceso de adquirir una economía capitalista y de libre mercado. Dicho proceso de transición se basa en la liberalización del mercado, estabilización macroeconómica a través de una disciplina de la política fiscal y monetaria, reestructuraciones y privatizaciones así como reformas jurídicas e institucionales. En cuanto a las economías desarrolladas y en desarrollo, no existe un único indicador que les diferencie, pero se suele tener en cuenta la barrera de los 20.000 \$ de PIB per cápita y un índice de desarrollo humano superior a 0,70-0,80.

Gráfico 7.1, Entradas de IED por grupo de economías.



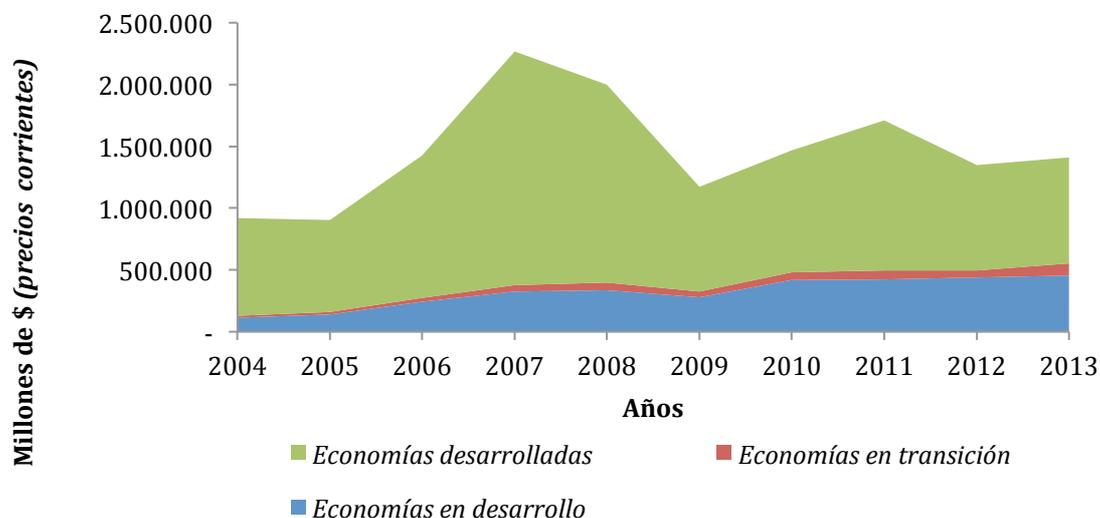
Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD statistics

Durante esta última década la tendencia de los flujos de IED han sido de carácter positivo, principalmente en las economías en desarrollo y en transición. Cabe destacar dos grandes descensos durante este último periodo. El primero de ellos y el más importante se debe a la crisis financiera producida tanto en Europa como en Estados Unidos. Esta primera disminución da comienzo en 2007 tras batirse el record en los países desarrollados al aumentar un 30% respecto al año pasado con una cuantía de más de 1.833.000 millones de dólares. Como bien sabemos, este es el año en el que se originan los primeros problemas financieros de carácter global, sin embargo los buenos resultados empresariales y un crecimiento económico relativamente elevado apoyaría la entrada y salida de flujos de capitales.

El primer efecto negativo sobre los flujos de IED se produce en 2008 debido a la infección de los sistemas bancarios americanos y europeos, especialmente en los países desarrollados donde se encuentran las actividades de estos sistemas bancarios. A diferencia de los países desarrollados, como podemos observar en el gráfico, los países en desarrollo y en transición siguieron creciendo durante este año, obteniendo un aumento del 43% en los flujos recibidos. Este efecto positivo, el cual contrarresta con el negativo de los países desarrollados se debe principalmente a la mejores condiciones en las que se encontraban para afrontar la crisis, ya que sus sistemas financieros estaban menos relacionados con los sistemas bancarios de Europa y Estados Unidos. Durante el año 2008 se produciría la caída mas fuerte a nivel global en todos los grupos de países debido a la infección de carácter mundial de los sistemas bancarios.

Respecto al año 2013, la IED global ha aumentado un 9% debido principalmente por la recuperación en las inversiones en los países desarrollados al volver a la senda de la recuperación y crecimiento, recibiendo así un 54% de las inversiones en IED por lo que se espera que se vuelva al esquema habitual de entrada de flujos de capitales donde los países desarrollados siempre se han llevado el mayor porcentaje.

Gráfico 7.2, Salidas de IED por grupo de economías .

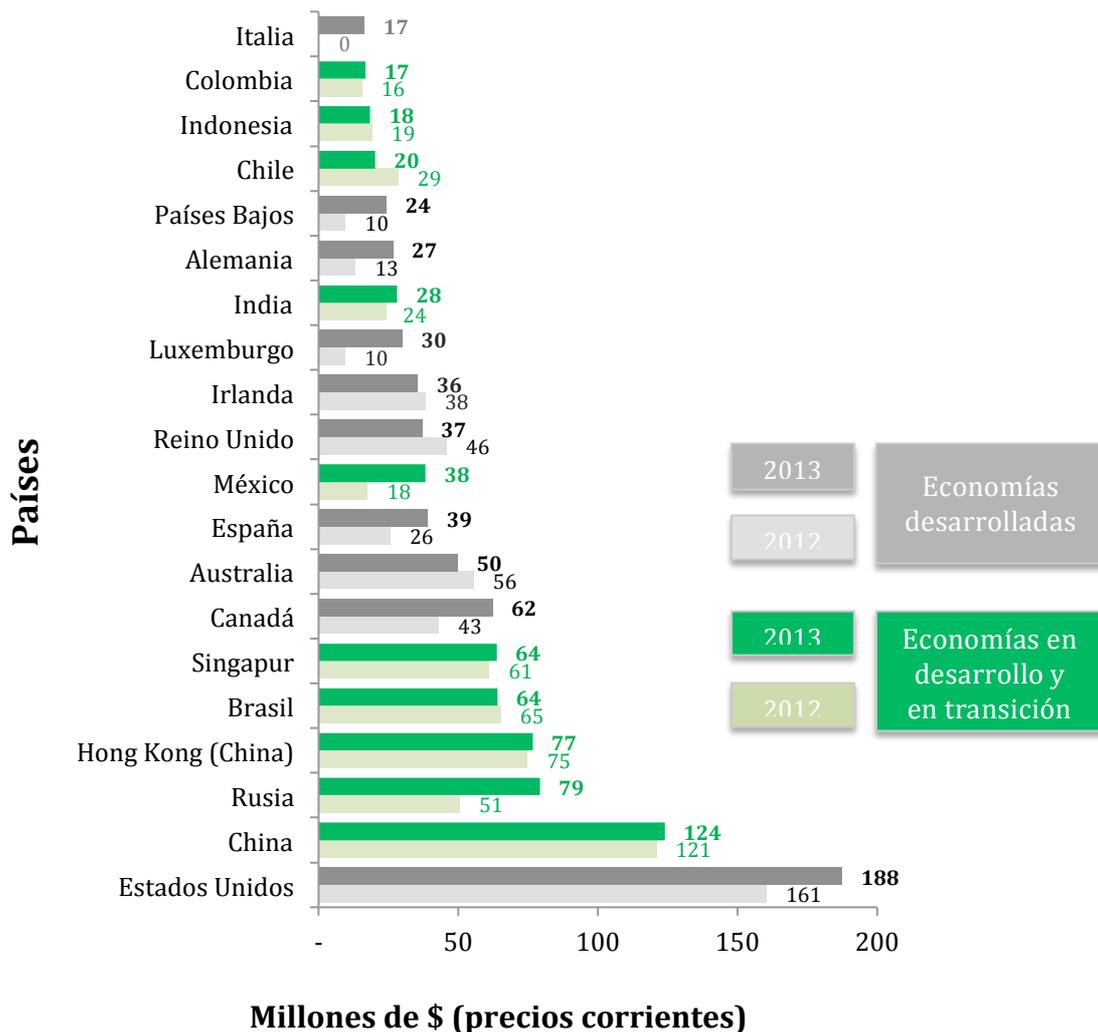


Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD statistics

En cuanto a la salida de IED vemos como las fluctuaciones se presentan en los países desarrollados al poseer las economías mas fuertes. En el año 2007 se produce un record de salidas en forma de IED sobre los 225.000.000 en todos los países desarrollados. Dos años mas tarde en 2009 se produciría un suelo en la caída de las salidas para volver a la senda del crecimiento. En cuanto a los países en transición y en desarrollo, tal y como podemos observar en el gráfico mantienen una pauta de crecimiento constante, es verdad que se redujeron en la crisis financiera de 2008, pero si lo comparamos con las variaciones tendenciales de los países desarrollados, su crecimiento es bastante constante.

Esta tendencia ascendente de salida de IED en los países en transición y en desarrollo se debe principalmente a la adquisición de ETN (Empresas transnacionales). Las IED sobre ETN suponen 454.000 millones de dólares en 2013, estableciendo un nuevo record. Estas junto con las economías de transición suponen un 39% del total de salidas de IED, mostrando así el crecimiento conseguido a lo largo de los años si lo comparamos con el 12% en el año 2000. La UNCTAD en su estudio "Informe sobre las inversiones en el mundo 2014" hace referencia a esto "Las empresas transnacionales de países en desarrollo están adquiriendo cada vez mas filiales extranjeras de ETN de países desarrollados en los países en desarrollo".

Tabla 7.1, Principales receptores IED mundiales.



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD statistic

Como podemos observar la mitad del ranking está constituido por economías en desarrollo y transición ocupando 5 de ellas los 6 primeros puestos, por lo que queda demostrado la creciente importancia de estos países en los flujos de IED. Durante el año 2013 Estados Unidos ocupó el primer puesto del país con mas entradas de IED, principalmente por disponer de un sistema judicial transparente y sencillo, una serie de infraestructuras desarrolladas así como un sistema de consumidores altamente lucrativos (Santander trade portal). Según el informe publicado por la CNUCYD “Global Investment Trends Monitor 2015” China habría pasado este año a convertirse en el principal receptor de IED a nivel global.

Los motivos por los que China se encuentra en posiciones tan privilegiadas nos las resume Chen Chunlay en tres: Poder de mercado, ventaja de costos y ventaja de localización en la cual se incluyen una fuente de recursos naturales y materias primas y un optimo ambiente político, legal, cultural y de mercado que propician la llegada de flujos de IED.

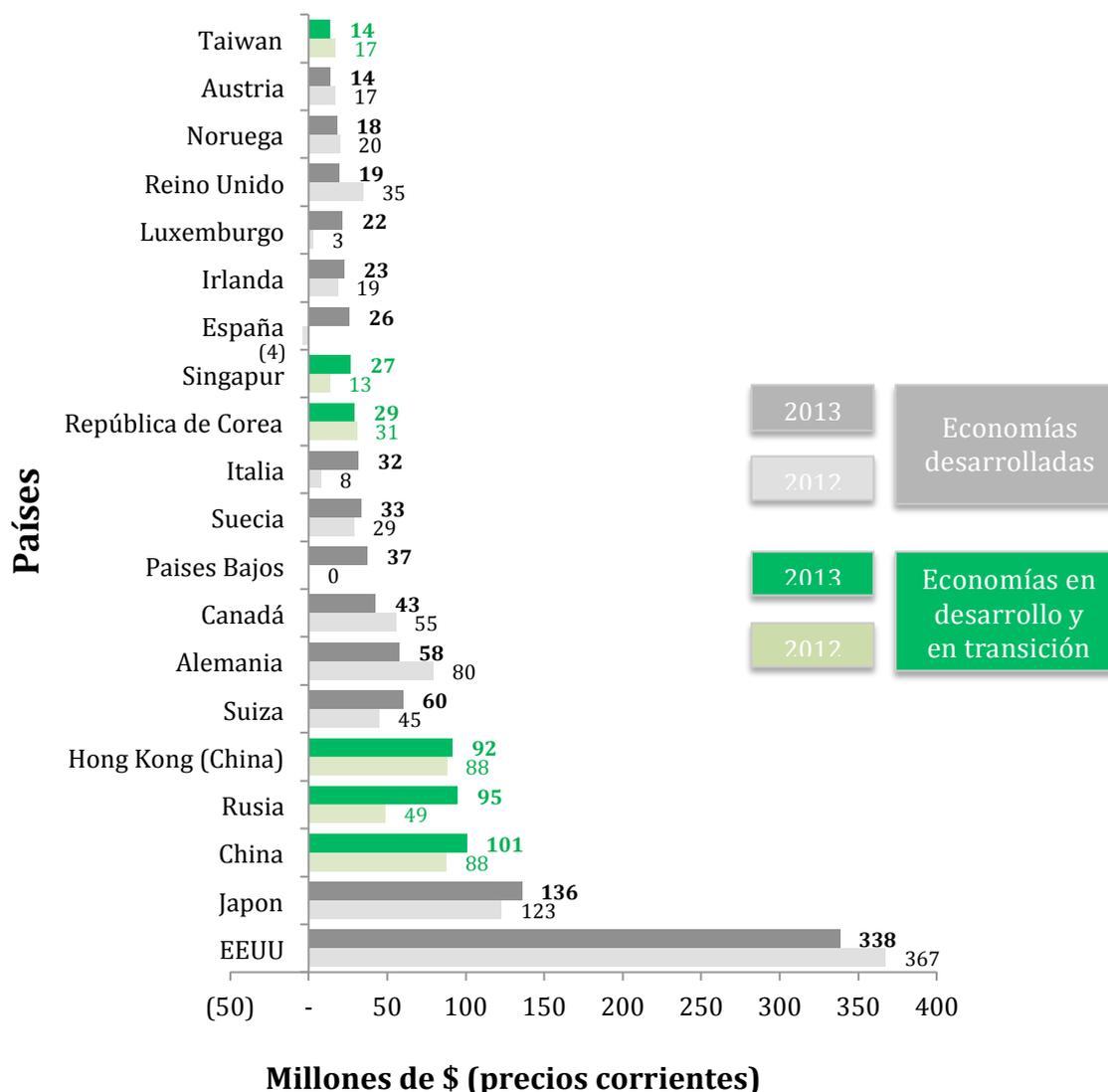
En cuanto a los países del Mercosur como Brasil recibe grandes cantidades de flujos de capitales, el crecimiento constante de su economía hacen de él un gran atractivo, pero a parte de este motivo hay otros como el potencial de recursos naturales que

Inversión Extranjera Directa. Tipos, Funciones y Efectos.

posee, la calidad de su capital humano en todos sus niveles y un bajo costo de mercado hacen sin duda una gran oportunidad de inversión.

En cuanto a los principales emisores de IED:

Tabla 7.2, Principales emisores IED mundiales.



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD statistic

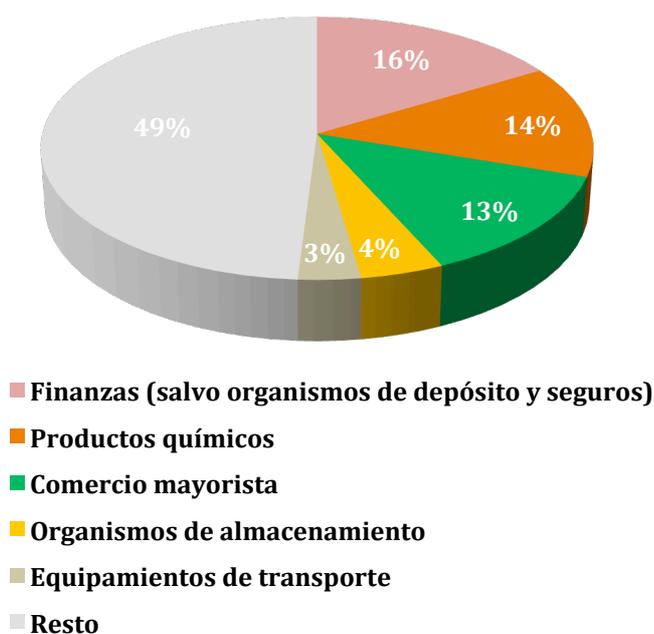
En cuanto a las salidas de IED podemos ver una clara abundancia de países desarrollados en el top 20, pero como hemos explicado anteriormente esta tendencia esta cambiando. El principal motivo por el cual los países desarrollados ocupan estos lugares es por le potencian económico del que disponen. Destaca el caso de Estados Unidos el cual se sitúa el numero uno en ambas listas en 2013, mostrando así tanto su potencial económico como su potencial de atracción. Más llamativo seria el caso de grandes economías en desarrollo como China que a pesar de ser catalogada como tal, mantiene una posición en el top 3 en ambos rankings mostrando así el tamaño de la economía en la que se encuentra.

Uno de los territorios más destacados en cuanto al aumento de salidas de IED es el de Asia Occidental, cuyos países han aumentado las salidas de IED en un 64% impulsadas principalmente por los países del Golfo como Qatar.

7.2 Desagregación sectorial de los tres mayores receptores:

En cuanto a la distribución sectorial de la IED, a continuación llevaremos a cabo un estudio de los principales países receptores de IED, como son Estados Unidos, China y Brasil ya que ocupan las primeras plazas de sus respectivos continentes. A través de esta muestra tenemos el ejemplo de un país desarrollado y dos en desarrollo por la parte de Asia y por la parte de América. De esta forma podemos estudiar si se da alguna diferencia en función del territorio o del estado económico del país. Veremos como los inversores se centraran en la ventaja de cada uno de ellos para realizar sus inversiones.

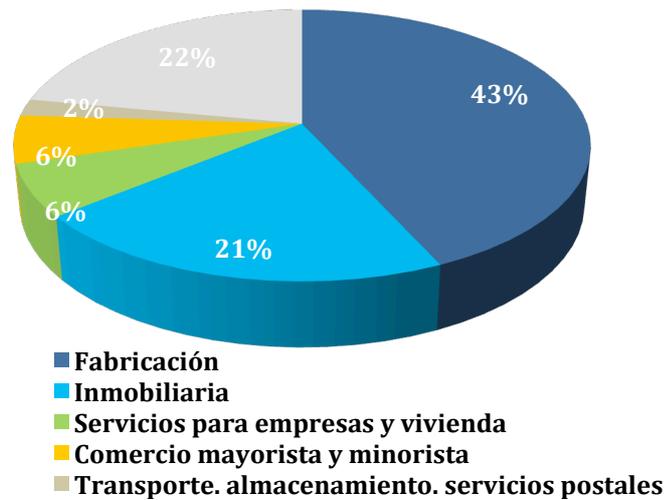
Gráfico 7.3, Desagregación sectorial IED en Estados Unidos.



Fuente: Elaboración propia a través de Santander trade y departamento de comercio de EEUU

Como podemos observar en Estados Unidos es predominante el sector servicios, especialmente el sector financiero, el cual junto con los productos químicos y el comercio mayorista reciben más del 40 % de la IED. El hecho de que el sector financiero reciba la mayor parte de la IED no es una mera coincidencia, si no un conocimiento de los inversores de las verdaderas fortalezas del país en el que se quiere invertir.

Gráfico 7.4, Desagregación sectorial IED en China.



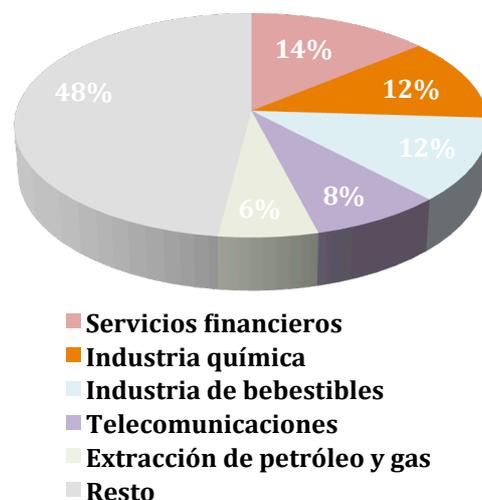
Fuente: Elaboración propia a través de Santander trade e Invertir en China

En el caso de China encontramos un sector prominente respecto al resto, este es el de la fabricación el cual recibe el 43,2 % del total de IED. Si sabemos que en 2013 China recibió 123.000 millones de dólares, el 43 % supondría más de 50.000 millones de dólares invertidos en esta industria, los cuales delatan la importancia de este sector en las exportaciones chinas y por lo tanto en su economía.

A su vez el sector inmobiliario chino ha sufrido una etapa de oro con una continua construcción y aumento de los precios la cual ha llegado definitivamente a su fin en estos últimos años.

El resto de sectores relevantes son característicos del sector servicios pero nada que comparar con los dos anteriores.

Gráfico 7.5, Desagregación sectorial IED en Brasil.



Fuente: Elaboración propia a través de Santander trade y Brazilian Investment Information Network

Como podemos observar, el caso de Brasil es diferente a los anteriores. No nos encontramos con sectores que destaquen de forma abundante respecto al resto si no una gran variedad. Esta encabezado por el sector financiero el cual se encuentra en continuo crecimiento, junto con la economía del país. El resto de sectores si nos fijamos en el gráfico podremos dividirlos en dos tipos de actividades. La primera relacionada con la industria, la cual uniendo las diferentes actividades engloban un 31% de la IED recibida. La segunda actividad característica sería la obtención de materias primas.

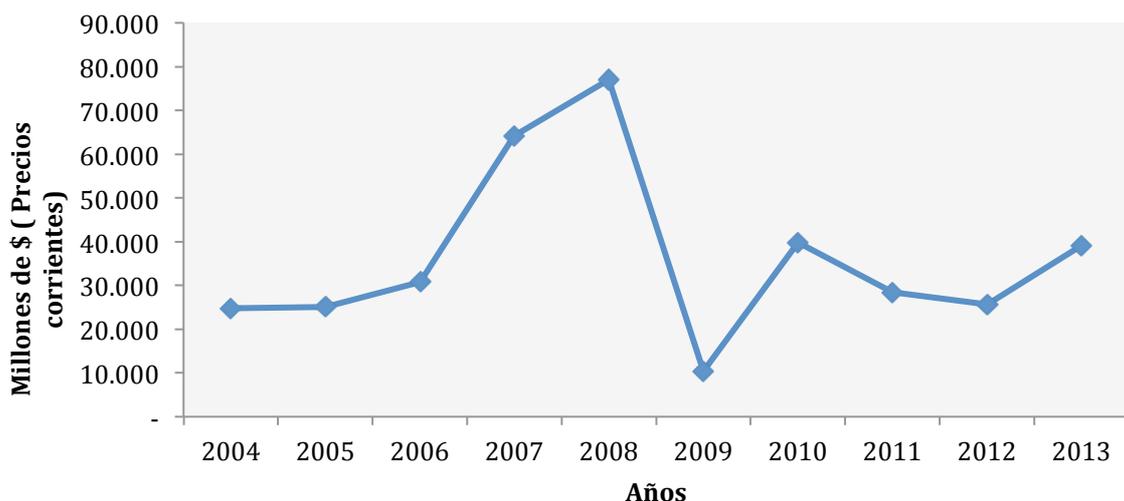
En cuanto a las materias primas Brasil tiene una gran cantidad y variedad de ellas. El sector minero y metalúrgico suponen alrededor de un 4% del PIB del país y más de un 20 % del total de las exportaciones realizadas. En cuanto al sector energético, los descubrimientos de petróleo en las costas brasileñas condujo a convertir a Brasil en el noveno productor a nivel mundial.

Una vez estudiadas las principales potencias podríamos concluir que no existe un sector favorito a la hora de recibir los flujos de capital en forma de IED, sino una explotación del sector más fuerte de cada país. La importancia de sectores como el de la fabricación y extracción de recursos naturales a la hora de recibir flujos de capital en forma de IED, son característicos de países en desarrollo y en transición.

7.3 El caso español:

En este apartado trataremos de establecer una relación positiva entre los flujos de capital en forma de IED recibidos por España en una serie de variables, como puede ser el tamaño de mercado, el empleo y la productividad.

Gráfico 7.6, Flujos de entrada IED en España.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UNCTAD

Empezaremos por estudiar los flujos de capital recibidos hacia nuestro país. Podemos observar una cierta tendencia descendente al comienzo de la década con un fuerte repunte en el año 2006 que llegaría al 2008 batiendo nuevos records de flujos de entrada. Recordemos que la crisis llegó a España ligeramente más tarde que a

Inversión Extranjera Directa. Tipos, Funciones y Efectos.

Estados Unidos, por lo que 2007 y 2008 todavía fueron años fructíferos. Durante el 2013 se recupera la tendencia ascendente esperándose así que en estos próximos años el nivel de flujos recibidos vaya aumentando considerablemente a la par de la recuperación económica.

En cuanto a la distribución por países de los flujos de capital recibidos, hay una clara mayoría de países de Europa, destacando el caso de los Países Bajos, cuyo país destina el 23,3% del total de IED recibido. Fuera de Europa, en el primer puesto se encuentra Estados Unidos, cuyos flujos suponen un 6,5% de nuestra IED recibida.

Tabla 7.3, Principales países inversores en España en % en 2013.

Países Bajos	23,30
Luxemburgo	15,10
Reino Unido	9,80
Francia	9,30
Italia	6,90
Alemania	6,50

Fuente: Santander Trade Portal a partir de datos OECD

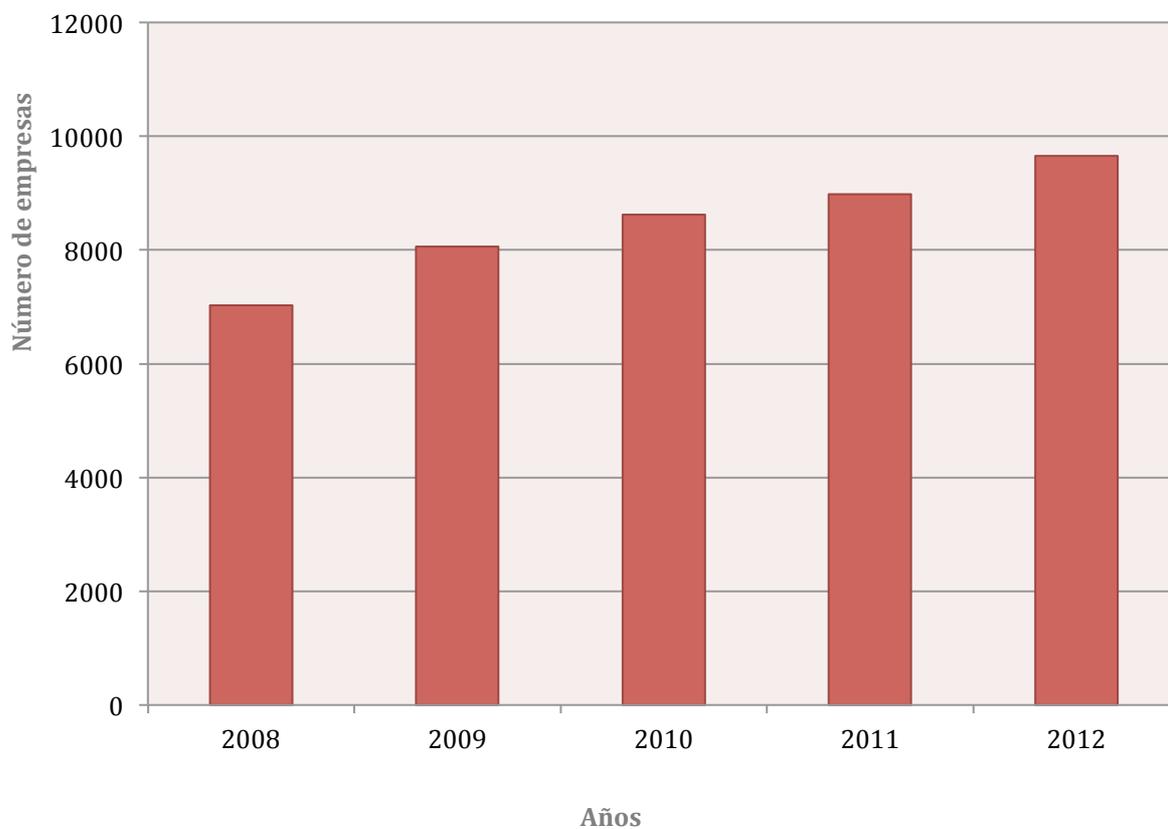
A continuación trataremos de demostrar los efectos de la IED recibida sobre una serie de variables de nuestra economía.

Efecto en el tamaño de mercado.

El número de filiales extranjeras ha ido creciendo a lo largo de los años de manera continuada aumentando así el tamaño de mercado España. Durante los años de crisis financiera, las multinacionales extranjeras han seguido apostando por nuestro país, continuando con la creación de nuevas filiales. Este movimiento seguido por las empresas extranjeras ha sido completamente contrario al de nuestro país, donde en los últimos años se ha seguido un proceso de destrucción de empresas.

En los siguientes gráficos podemos observar la tendencia ascendente por parte de las filiales extranjeras y la descendente por parte de las nacionales.

Gráfico 7.7, Número de empresas extranjeras en España.



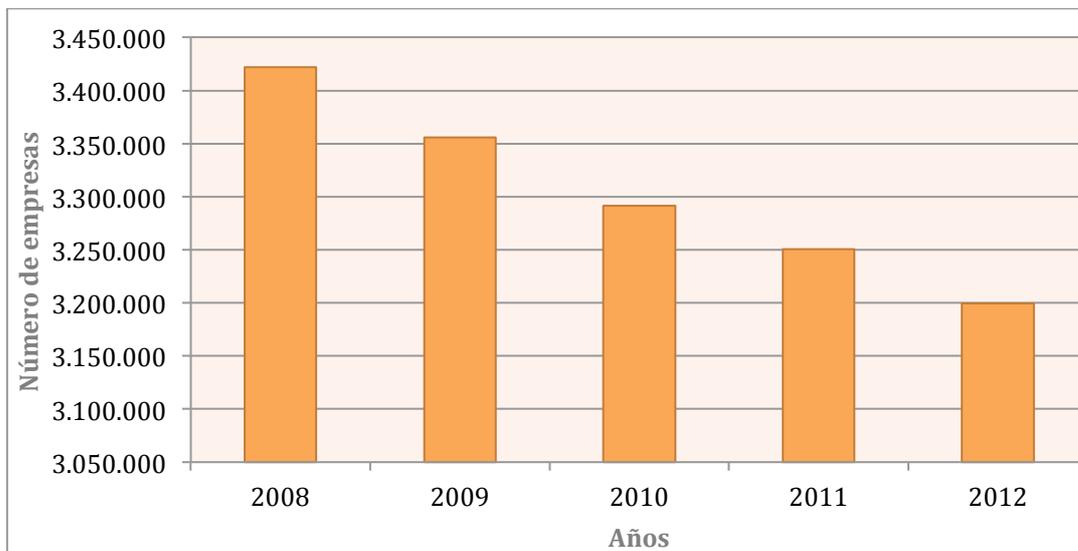
Fuente: Elaboración propia datos INE

Tabla 7.4, Número de empresas extranjeras en España.

Año	2008	2009	2010	2011	2012
Nº filiales extranjeras	7033	8064	8620	8986	9655

Fuente: Elaboración propia datos INE

Gráfico 7.8, Número de empresas nacionales.



Fuente: Elaboración propia datos INE

Tabla 7.5, Número de empresas nacionales.

Año	2008	2009	2010	2011	2012
Nº total empresas	3.422.239	3.355.830	3.291.263	3.250.576	3.199.617

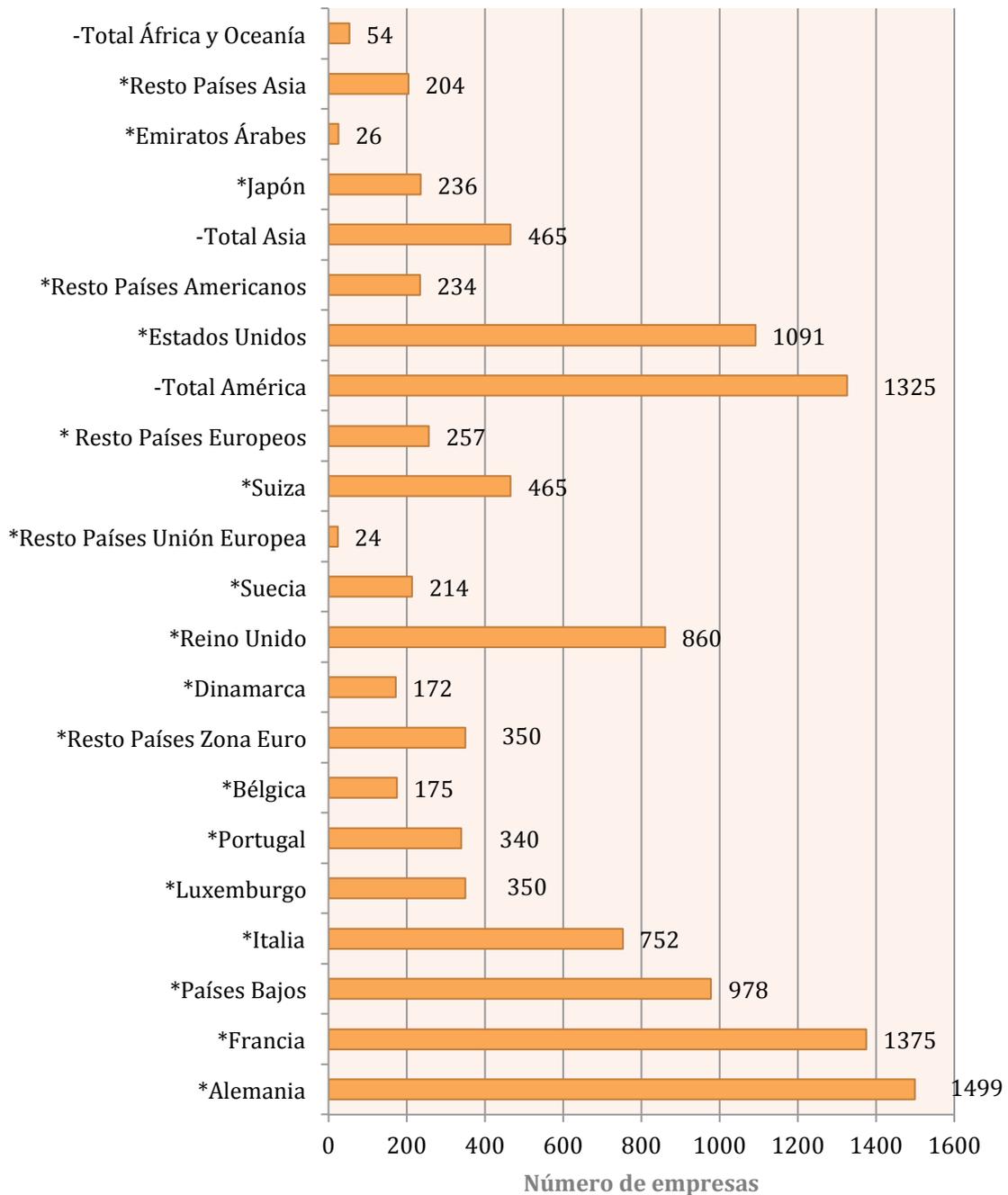
Fuente: Elaboración propia datos INE

El número de filiales extranjeras aumentó en el periodo 2008-2012 un 27% mientras que el número de empresas nacionales disminuyó en este mismo periodo un 7%. Por lo que quedaría comprobado como, sin la entrada de empresas extranjeras, el tamaño de nuestro mercado en términos de números de empresa caería de forma más notoria.

Otra característica que no debemos obviar, es la importancia de estas multinacionales instaladas en nuestro país. 70 de las 100 empresas más importantes del mundo, cuyo ranking lo publica la revista Forbes, se encuentran en España, por lo que la contribución al tamaño de mercado es totalmente directa al bañarlo de productos y servicios demandados por todo el mundo.

En cuanto al origen de las filiales extranjeras la mayor parte son procedentes de Europa (7812 por 1325 del total de América). El país que más filiales aporta es Alemania seguido por Francia.

Gráfico 7.9, Distribución por país de origen de las filiales extranjeras en España.



Fuente: Elaboración propia datos INE.

Si realizamos una separación por sectores, nos encontramos con que el sector más favorecido es el sector servicios con 3640 filiales (0,33% respecto del total), seguido del comercio con 3566 (0,49%) y de la industria con 2449 (2,01%). Cabe destacar ciertos departamentos dentro del sector industria, donde las filiales extranjeras tienen una gran importancia respecto del total de las empresas, como es el caso de las filiales relacionadas con el material de transporte (11,35%) y las relacionadas con la industria química y farmacéutica (10,52%). Por lo que podríamos sacar la conclusión de que hay sectores en mercado que dependen en gran medida por empresas extranjeras, siendo estas como veremos más tarde, de gran tamaño.

Tabla 7.6, Número de filiales extranjeras por rama de actividad y % respecto al total de empresas.

	Número	Porcentaje respecto al total de empresas
TOTAL	9655	0,49
INDUSTRIA	2449	2,01
Industrias extractivas, energía, agua y residuos	379	4,32
Alimentación, bebidas y tabaco	214	1,06
Textil, confección, cuero y calzado	55	0,50
Madera y corcho, papel y artes gráficas	148	0,91
Industria química y farmacéutica	306	10,52
Caucho y materias plásticas	193	5,48
Productos minerales no metálicos diversos	124	1,83
Metalurgia y fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	243	0,97
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	214	6,99
Maquinaria y equipo mecánico	217	4,70
Material de transporte	214	11,35
Industrias manufactureras diversas, reparación e instalación de maquinaria y equipo	141	0,8
COMERCIO	3566	0,49
Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	207	0,31
Intermediarios del comercio	418	0,83
Comercio al por mayor de materias primas agrarias y animales vivos, productos alimenticios, bebidas y tabaco y artículos de uso doméstico	1067	1,19
Comercio al por mayor de equipos para las tecnologías de la información y otra maquinaria y equipos y comercio al por mayor no especializado	1479	2,41
Comercio al por menor de alimentos, combustible para la automoción y equipos para las tecnologías de la información en establecimientos especializados	128	0,08
Otro comercio al por menor	268	0,09
SERVICIOS	3640	0,33
Transporte y actividades postales y de correos	157	0,09
Almacenamiento y actividades anexas al transporte	322	1,93
Hostelería	181	0,07
Edición, actividades cinematográficas, radio, televisión y telecomunicaciones	333	1,51
Programación informática y servicios de información	404	1,35
Actividades inmobiliarias	612	0,52
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1051	0,31
Actividades administrativas y servicios auxiliares	580	0,50

Fuente: Elaboración propia datos INE

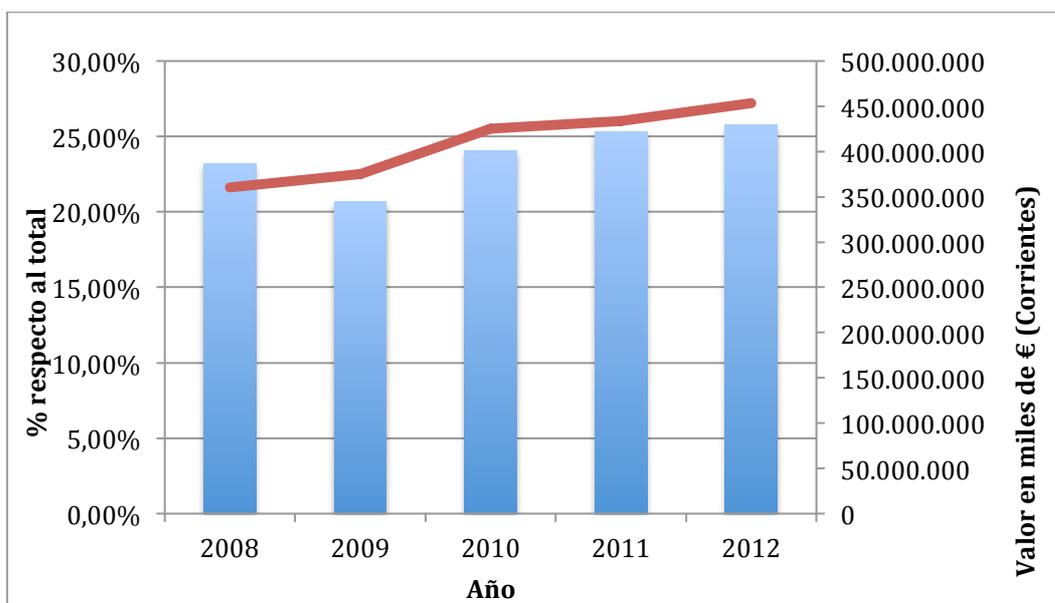
Efectos sobre el crecimiento y productividad

En la actualidad la IED recibida supone aproximadamente un 8% del PIB español, destacando así la importancia de esta en nuestra economía. Esto lo podemos observar a través de las cifras de volumen de negocio generado por las filiales extranjeras.

Tabla 7.7, Volumen de negocio filiales extranjeras en España.

Año	Volumen de negocio	% respecto al total empresas
2008	386.647.655	21,60
2009	344.667.920	22,50
2010	401.020.749	25,50
2011	422.346.961	26,00
2012	429.096.338	27,20

Gráfico 7.10, Volumen de negocio de las filiales extranjeras en España.



Fuente: Elaboración propia datos INE

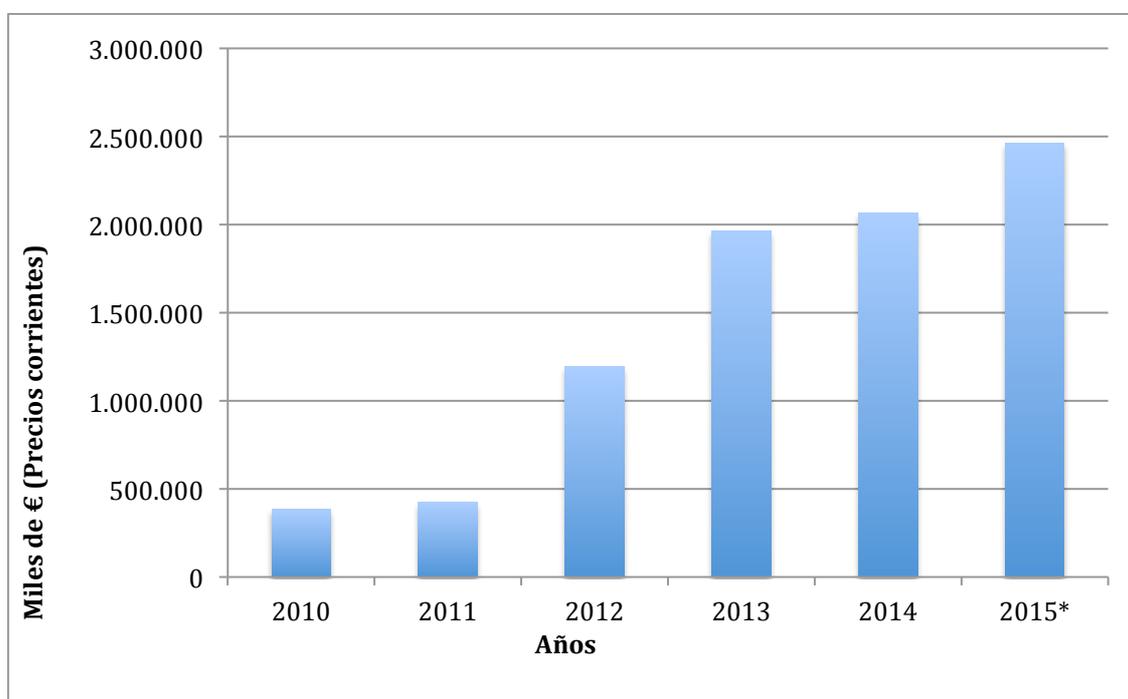
Como podemos observar en el gráfico la cifra de volumen de negocio ha ido aumentando a lo largo de estos años con la excepción del 2009 y la llegada de la crisis financiera a España. De esta cifra, lo más importante que debemos resaltar es el

Inversión Extranjera Directa. Tipos, Funciones y Efectos.

porcentaje de volumen de negocio que las filiales extranjeras proporcionan respecto al total de las empresas, siendo este un 27,2%. Analizando este dato, podemos darnos cuenta de la importancia que tienen las empresas extranjeras sobre el dinero generado en el mercado, destacando también el continuo avance de este porcentaje y por lo tanto dejando entrever como las multinacionales extranjeras cada vez van comiendo mas terreno en el negocio a las nacionales.

Otro de los efectos positivos que la IED genera en la economía se produce sobre la productividad donde las operaciones no ETVE,(Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros) aquellas inversiones que generan una mejora de la productividad fiscal y no la optimización fiscal, se han visto incrementadas a lo largo de estos últimos años estableciendo niveles record presentes y futuros.

Gráfico 7.11, Inversiones no ETVE.



*Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Economía y Competitividad. *Estimado*

Este incremento de las inversión no ETVE demuestra un aumento de la confianza de las empresas extranjeras en España, que ven a nuestro país como una oportunidad real de inversión para generar beneficios.

Efectos sobre el empleo generado

El efecto de la IED sobre el empleo en nuestro país es totalmente directo y positivo ya que el 22% del total de las empresas con más de 250 trabajadores son de procedencia extranjera. Como se ha citado con anterioridad 70 de las 100 mayores empresas se encuentran en España generando no solo crecimiento y riqueza económica y productiva, sino una gran cantidad de empleos.

En la siguiente tabla podemos ver el numero de filiales extranjeras en función de su tamaño, observando como la diferencia entre microempresas o PYMES y las grandes

empresas no es muy grande, todo lo contrario a las nacionales, donde se sitúan 3822 de tamaño grande por más de 2.900.000 microempresas.

Tabla 7.8, División por tamaño de las filiales extranjeras en España.

	TOTAL
TOTAL	9655
Microempresa (1-9 ocupados)	3777
Pequeña (10-49 ocupados)	2947
Mediana (50-249 ocupados)	2078
Grande (250 y más ocupados)	853

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE

En cuanto a la tasa de ocupación generada por las empresas extranjeras, esta ha ido aumentando a lo largo de los años, mientras que la tasa de ocupación española en el periodo estudiado fue disminuyendo, es decir las empresas extranjeras han estado ayudando a ralentizar la destrucción de empleo. Esto lo podemos observar en la siguiente tabla.

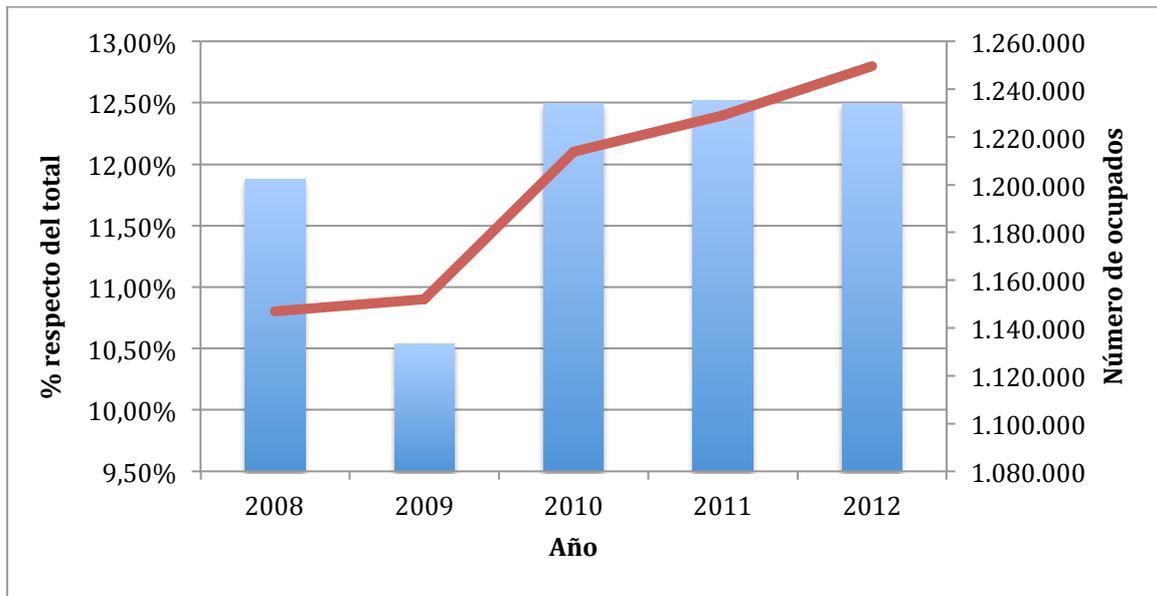
Tabla 7.9, Número de ocupados y porcentajes respecto al total

Año	Nº ocupados	% respecto del total
2008	1.202.472	10,80
2009	1.133.551	10,90
2010	1.234.131	12,10
2011	1.235.250	12,40
2012	1.234.011	12,80

Fuente: Elaboración propia datos INE

En el año 2008 las empresas extranjeras proporcionaban 1.202.472 empleados, es decir el 10,80% llegando a ser de casi el 13% a finales de 2012.

Gráfico 7.12, Número de ocupados y porcentaje respecto al total



Fuente: Elaboración propia datos INE

En este gráfico podemos observar como las empresas extranjeras durante los peores años de la crisis no han aportado más trabajadores pero tampoco han prescindido de ellos, a excepción del año 2009, lo que es más, han ido aumentando su porcentaje respecto del total de ocupados por lo que si no hubiese sido por las empresas extranjeras, la destrucción de empleo vivida en este periodo de tiempo habría sido de carácter mas grave.

8. CONCLUSIÓN:

Durante este estudio hemos podido demostrar como la inversión extranjera directa ha ayudado a los países a crecer, ya que a parte de producirse una transferencia de conocimientos y tecnología, estimula y motiva a la economía receptora. La llegada de empresas multinacionales a tu país generará un ambiente de trabajo y de confianza en tu economía muy importante ya que gran parte de tu sociedad querrá formar parte de esas multinacionales o emprender aprovechando la tecnología que esta depositando en el país. Esta motivación por formar parte de la empresa será la que haga mejorar el capital humano del país para ser válido para esos puestos, por lo que los conocimientos de la sociedad mejorarán entrando en un bucle de crecimiento al estar más preparados. Esto es lo que está pasando en muchos países en desarrollo, donde están siendo invadidos por nuevos conocimientos y tecnología.

Ahora bien, este contagio se producirá si recibimos dichos flujos de capitales, es por eso por lo que cada país debe de cuidar de sus "capacidades de absorción" y de sus ventajas competitivas. Como decía Dunning (1973) una empresa se centrará en dichas ventajas, ya que serán estas las que la permitan obtener un mayor beneficio que el que pudiera obtener en el mercado local. La mayoría de países disponen de

una capacidad de absorción que destaca sobre las demás, es por eso por lo que cada país debería de sacar el máximo rendimiento a esta. Como si de una puja se tratase, el país receptor deberá competir con otros países por llevarse la filial de la empresa multinacional y para eso tendrá que vender lo que mejor tiene. En algunos casos esta característica que le hace especial será el capital humano recibido, como podría ser el caso de Alemania, un país altamente reconocido por la buena productividad de sus trabajadores, otras veces será los recursos naturales de los que está dotado el país, como puede ser el caso de Rusia y otras las condiciones políticas de cada país como es el caso de Irlanda. Estos países han sabido llevar perfectamente su rol en el mercado, ya que cualquier multinacional sabe lo que puede obtener en sus territorios.

Una vez que hayas explotado tu ventaja respecto al resto de países y recibido el flujo de IED cada país deberá saber aprovechar dicha condición y saber entrar en un proceso de crecimiento constante. Para ello los países deberán aprovecharse, entender y aprender la tecnología y conocimiento que se está produciendo en tu país, de forma que en el futuro tus empresas nacionales se vayan pareciendo cada vez más a las multinacionales y jueguen al mismo juego. Esto lo estamos viendo hoy en día con el caso de China. Dicho país a conseguido colocarse en primera posición en el puesto de país receptor y en las primeras posiciones como país emisor, tras haber entendido su rol como país con tremendo tamaño de mercado y como posición estratégica en el continente Asiático, habiéndose aprovechado de todo el capital recibido y generado.

En el caso de España hemos visto como la IED ha sido beneficiosa en el ámbito del tamaño de mercado, productividad, crecimiento y generación de empleo en un periodo de tiempo en el que la crisis financiera azotado a las economías periféricas en enorme medida. Si no hubiese sido por la IED recibida a través de las empresas multinacionales esta crisis se habría agravado más.

Tras exponer estos múltiples casos de cómo afrontar la IED me dispongo a proponer una serie de medidas que los países del mundo deberían de afrontar para aumentar la IED y entrar en la senda del crecimiento.

1. Cada país tiene que conocer cual es su ventaja respecto al resto de países. No hay que olvidar que una empresa lo que quiere es maximizar sus beneficios.
2. Una vez conocida nuestra ventaja, deberemos de venderla y saber explotarla de forma que las empresas vean una ventaja propia para ellas. Ya sea formando a nuestros estudiantes o explotando una serie de recursos naturales.
3. Tras haber recibido el flujo de IED, es competencia del país receptor saber aprovechar la tecnología y conocimiento depositado.
4. Políticas de fomento del conocimiento, de forma que la sociedad pueda entrar a trabajar en dichas multinacionales.

Inversión Extranjera Directa. Tipos, Funciones y Efectos.

5. Políticas de I+D+I que permitan a las empresas locales igualarse en tecnología y conocimiento y poder ganarse un hueco en el mercado nacional y lo que es más importante, tener la posibilidad de abrirse al exterior.
6. Políticas macroeconómicas que fomenten la estabilidad económica, así como una serie de políticas fiscales que sean justas tanto para las empresas como para la sociedad.

9. BIBLIOGRAFÍA:

- Alguacil, M. Cuadros, A. Orts, V. (2011): "Inward FDI and Growth: The Role of Macroeconomic and Institutional Environment". *Journal of Policy Modeling*, 481-496
- Barry F. y D. van Welsum (2005) "Services FDI and Offshoring into Ireland" mimeo OECD Directorate for Science, Technology and Industry 53-62
- Blamström, M. Globerman, S. and Kokko, A (2001) "The Determinat of Host Country Spillovers from Foreign Direct Investment Review and Synthesis of the Literature" Pain, Nigel (eds) 2001, 34-65
- Brainard, S. L. (1993a) "A Simple Theory Of Multinationals Corporations and Trade with a Trade-off Between Proximity and Concentration" *NBER working paper 4269*
- Brainard, S. L. (1993b) "An Empirical Assessment of the Factor Proportion Explanation of Multinational Sales" *NBER working paper 4583*
- Carkovic, M. y R. Levine (2005) : "Does foreign direct investment accelerate economic growth?" University of Minesota
- Carr, D. Markusen, J. Maskus, K. (2001): "Estimating the Knowledge-capital Model of the Multinational Enterprise". *American Economic Review*, 91. 693-708. Dunning, J. (1973): "The Determinants of International Production". *Oxford Economic Papers*, 25. 289-336.
- CEPAL (Comisión Económica Por América Latina) (2007): "Inversión Extranjera Directa y Desarrollo: La Experiencia de Mercosur) Revista de la CEPAL, 92, Agosto 2007, 12-21
- Deloitte Research (2014): "La inversión extranjera en España y su contribución socioeconómica"
- De Mello, L. (1997) "Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey" *The journal of Development studies*, 34, 1, 1-34
- De Negri, F. (2003) "Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90" BNDES 2004, Pp- 73-81
- Dunning, J.H. (1973) "The Determinants of International Production" *Oxford economic paper, November 25 289-336*
- Ekhholm, K. Forslid, R. Y Markusen, J.R (2007) "Export-Platform Foreign Direct Investment" *Journal of European Economic Association* 776-795
- FMI (Fondo Monetario Internacional) "United Nations Conference Trade and Development and Official Natural Sources" 2001
- Gitman, L.J. y Joehnk, M.D "Fundamentos de inversión" ,Pearson educación (2005)
- Hill, Charles (2007) "Negocios Internacionales" 213-215

Inversión Extranjera Directa. Tipos, Funciones y Efectos.

INE (Instituto Nacional de Estadísticas) "Datos estadísticos" www.ine.es

Kose , A, et al (2006) "Financial Globalization: A reappraisal" 27-31

Krugman, P. (1997) "Good News from Ireland. A Geographical Perspective" in Alan Grey (ed) *International Perspectives on the Irish economy*, 68-80

Kumar, Nagesh (1995) "Multinational Enterprises, Regional economies Integration and Export Platform Production in the Host Countries. An Empirical Analysis for the US and Japanese Corporation" *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics* 134(3): 450-83.

La Caixa Research (2007) "La Inversión extranjera directa en España. ¿Qué podemos aprender del tigre celta? N°07 Julio 2007 pag 17

Markusen , J.R (2002): *Multinational Firms and the Theory of International Trade* The MIT Press, Cambridge, Massachussets 59-65

Markusen, J.R y K.E, Markus y Keith E. Maskus (2002) "Discriminating Among Alternatives Theories of the Multinational Enterprises" *Review of international economies* 2002 695-707

OMC (Organización Mundial de Comercio) (1996) "El comercio y la inversión extranjera directa" *Nuevo informe de la OMC comunicado de prensa 9 Octubre 1996*

OMC (Organización Mundial de Comercio) (2001) "La relación entre el Comercio y la Inversiones Extranjeras Directas) 120-135

OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) (2002) "Inversiones Extranjeras en Desarrollo: Un Máximo de Beneficios por un Coste Mínimo" 8

OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico). "OCDE Statistics" www.stats.oecd.org/

Ramkishen, Rajan yReinert (2008): "Princeton Encyclopedia od the World Economy" *Princeton University Press* 1-8

Santander Trade Portal "Establecerse en el extranjero: Brasil" www.santandertrade.com

Santander Trade Portal "Establecerse en el extranjero: China" www.santandertrade.com

Santander Trade Portal "Establecerse en el extranjero: Estados Unidos" www.santandertrade.com

Santander Trade Portal "Establecerse en el extranjero: España" www.santandertrade.com

UNCTAD (Conferencias de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo)
(2005) "World Investment Report 2005: Transnational corporation and the
internalization"

UNCTAD (Conferencias de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo)
(2014) "Informe sobre las inversiones en el mundo: Invertir en los objetivos de
desarrollo sostenible, plan de acción"

UNCTAD (Conferencias de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo)
(2009) "Informe sobre las inversiones en el mundo: Empresas transnacionales,
producción agrícola y desarrollo"

UNCTAD (Conferencias de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo)
(2010) "Informe sobre las inversiones en el mundo: Invertir en una economía de
bajo carbono"