

José Carlos García de Quevedo Ruiz*
Lucía García Callealta**

EL MERCADO Y OTROS FACTORES DE COMPETITIVIDAD PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS

En este artículo se analiza la evolución reciente y los determinantes de las inversiones directas extranjeras en el contexto internacional con especial referencia a España. Se presta especial atención a los indicadores de competitividad utilizados por los principales organismos públicos y privados internacionales que abordan este tipo de ejercicio. Estos indicadores influyen, en mayor o menor medida, en las decisiones empresariales de localización, si bien es necesario tener en cuenta otras variables relevantes y factores significativos en estas decisiones como, entre otros, el acceso, tamaño y funcionamiento del mercado, la existencia o no de barreras a la libre circulación de bienes y servicios, los costes relativos, el entorno regulatorio e institucional, la fiscalidad o la naturaleza de la inversión: greenfield, jointventure o, financiera... o en los sectores en los que se desenvuelve la actividad: industriales, tecnológicos o de servicios.

Palabras clave: inversiones internacionales, inversión directa extranjera, competitividad internacional, empresas multinacionales, mercado, liberalización comercial, localización empresarial, competencia, promoción, captación, financiación, Invest in Spain, ICEX.

Clasificación JEL: D24, F2, F21, F23, J38, L6, M16, P45.

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Anterior CEO y actual Director Ejecutivo de Invest in Spain en ICEX. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

** Ingeniera. Técnica Jefe de Clima de Negocios e Indicadores de Competitividad. Departamento de Información y Estrategia de la Dirección de Invest in Spain del ICEX. España Exportación e Inversiones.

Los autores agradecen la excelente colaboración y contribución a la explotación de las bases de datos a Melani Díaz, Técnica de Financiación y Relaciones con Inversores.

1. Introducción.

Hasta principios de este Siglo XXI las inversiones directas internacionales se concentraban, tanto desde el punto de vista de la emisión como de la recepción, en los países industrializados de la OCDE. Sin embargo, en los últimos años, los países en desarrollo, especialmente los llamados emergentes —BRICS y otras economías dinámicas—, han pasado a ser el destino preferente de las inversiones directas extranjeras. Si en 2005 los países en vías de desarrollo y en transición recibían aproximadamente el 30 por 100 de los flujos totales de inversiones directas extranjeras, en 2012, según los datos provisionales facilitados por UNCTAD, acumularon casi el 60 por 100 del total.

Las inversiones extranjeras procedentes de los países industrializados en las economías en desarrollo y mercados emergentes han permitido introducir tecnología en estos países, ampliar su estructura industrial y de servicios, dinamizar el empleo y la formación laboral y aumentar los salarios, generándose nuevas empresas y conglomerados empresariales locales que, al ganar dimensión y vocación internacional, han necesitado ampliar mercados y mayor acceso a recursos.

Este proceso ha sido determinante en la consolidación, a partir del año 2000, de estas economías al registrar de forma sostenida un crecimiento superior al de los países desarrollados. Este factor asociado a la creciente integración de los países emergentes y en desarrollo en la economía mundial, son las principales causas de que estemos asistiendo, hoy en día, a la expansión internacional acelerada de empresas chinas, indias, rusas o latinoamericanas, las llamadas multilatinas, especialmente grandes empresas de México y Brasil.

De hecho, el stock de inversión extranjera directa emitida por los países en desarrollo y en transición, aunque todavía significativamente inferior al stock procedente de los países desarrollados, se ha más que quintuplicado desde el año 2000, pasando de ser equivalente a 900.000 millones de dólares en el año 2000 a superar los 4.459.000 millones de dólares (billones españoles) en 2012. La inversión exterior emitida con origen en estos países supone, por tanto,

aproximadamente el 20 por 100 del total del stock mundial de IDE.

La rápida expansión de las economías emergentes y su consolidación en el comercio internacional ha consolidado nuevas tendencias globales y procesos en la toma de decisiones empresariales de negocio e inversión a nivel mundial. Entre otros, cabe referirse a la articulación de las cadenas globales de valor de producción en varios países, la deslocalización de algunas actividades productivas o tecnológicas; la proliferación de centros de servicios compartidos y de *outsourcing* de negocios o procesos. Por el lado de la demanda, el crecimiento intenso y sostenido en los países en desarrollo ha generado nuevas oportunidades y mercados más amplios.

La economía mundial ha asistido a un redimensionamiento y ampliación de los actores empresariales con capacidad de inversión internacional mediante un aumento significativo de operaciones de inversión, fusiones, adquisiciones, *joint-ventures* y alianzas estratégicas entre empresas transnacionales de distintas nacionalidades y características, y en multitud de sectores: tecnologías de la información y las telecomunicaciones, energía, incluidas las renovables, infraestructura y logística, automoción, bienes de equipo, nanotecnológica, bienes de consumo, medioambiente, biotecnológica y salud, servicios compartidos, etcétera.

Estos nuevos actores empresariales han despertado un creciente interés en el ámbito de las inversiones internacionales por las variables y las condiciones que las empresas tienen en cuenta a la hora de llevar a cabo sus decisiones de inversión. La evaluación y análisis de las mismas se hace más complejo cuando se trata de inversiones internacionales directas en terceros países.

Todas las variables que determinan las decisiones de inversión están interrelacionadas y la competitividad internacional de un país no se mide únicamente por su grado de apertura o por su cuota o posición exportadora de bienes o servicios o por las inversiones recibidas o emitidas en relación con el resto del mundo. Es la competitividad interna y externa de una economía la que, en última instancia, determina la posición competitiva internacional de un país y de sus empresas.

Este artículo centra el análisis en aquellos indicadores de competitividad más relacionados con el tamaño y con el funcionamiento del mercado de bienes y servicios de un país, en este caso España, y en su entorno internacional de referencia. En el segundo apartado se describe la posición de España en el mundo en función del tamaño del mercado, haciendo referencia también a la posición de España como plataforma internacional de negocios en terceros países. El tercer apartado repasa aquellos elementos de regulación y desarrollo de la actividad empresarial en el marco de los análisis llevados a cabo por el Banco Mundial, el World Economic Forum y el International Institute for Management Development, en el contexto de las reformas estructurales que se están llevando a cabo, con especial referencia a las que, como el anteproyecto de Ley de Unidad de Mercado, tienen por objeto un funcionamiento más eficiente de los mercados y facilitar la actividad empresarial dando amplitud, profundidad y agilidad a la misma. En el cuarto apartado se analiza la evolución reciente de las inversiones directas extranjeras en nuestro país durante 2012; finalizando con unas conclusiones a modo de recapitulación.

2. El mercado y la libre circulación de bienes y servicios como factor de competitividad internacional

Cuando una empresa se plantea su expansión internacional a través de inversiones en otros países se hace necesario llevar a cabo comparaciones internacionales entre localizaciones alternativas. Las variables y condiciones a examinar son múltiples y complejas pero se pueden agregar en tres grupos determinantes de la competitividad internacional de un país.

— Un primer grupo se refiere a todo lo relacionado con el *mercado* que determinará la facturación, el núcleo y potencial de negocio de cada empresa, y que incluye tanto la amplitud y profundidad del mercado doméstico en la que se vaya a localizar la empresa, como la posibilidad de exportar o acceder con facilidad a otros mercados exteriores desde la nueva localización.

— Un segundo grupo lo conformaría lo que se suele denominar *clima de negocio* que comprende diferentes aspectos del entorno regulatorio sobre establecimiento de empresas, libre circulación de mercancías y prestación de servicios, mercado de trabajo, requisitos medioambientales, la dotación de infraestructuras, logística y tecnología, la proximidad de centros de excelencia, de I+D+i, cluster o proveedores relevantes. En definitiva, la existencia o no de barreras legales, administrativas o prácticas a la actividad empresarial. En este grupo se puede incluir la situación macroeconómica, la estabilidad de precios y el marco institucional.

— Un tercer grupo de variables lo formarían los factores de *costes*: fiscalidad de las sociedades y del trabajo, costes de transporte y funcionamiento, nivel de salarios y productividad: costes laborales unitarios, alquileres o coste de los espacios industriales, tecnológicos o centros de negocios, disponibilidad de financiación y nivel de incentivos públicos para cada proyecto, entre otros.

España es un mercado muy relevante en el contexto mundial y una plataforma de acceso a terceros mercados de primer nivel. En el Cuadro 1 puede comprobarse que con una población de más de 45.000.000 de habitantes, nuestro Producto Interior Bruto, el flujo de bienes y servicios producidos en un año, sitúa a nuestro país entre las 15 principales economías mundiales pero con una renta per cápita superior, en más del doble o el triple, a la de Brasil, Rusia o México y más de cuatro veces la de China o diez veces la de la India. Es decir, como mercado en términos de poder adquisitivo, España es mayor que muchas de las economías emergentes consolidadas y dinámicas.

En términos de stock de inversiones exteriores recibidas, España se situaba en 2011 entre los diez o quince principales países receptores según datos de la UNCTAD con un stock de 634.500 millones de dólares, algo menor pero equiparable al que reciben países como Canadá, Brasil y Suiza. El stock recibido por España es mayor que el stock recibido por Países Bajos o Irlanda, y muy superior —entre un 30 y un 50 por 100— al recibido por países tan dinámicos como India, México, Polonia o Rusia. Aún más, si se analizan las inversiones realizadas

CUADRO 1
ESPAÑA EN EL MUNDO

PIB			PIB per cápita		Población		IDE Stock MM de dólares			
							Salida		Entrada	
Ranking	País	MM de dólares	Ranking	Dólares	Ranking	Millones	Ranking	MM de dólares	Ranking	MM de dólares
1	EE UU	15.094,0	14	48.387	3	325,1	1	3.509,4	1	4.500,0
2	China	7.298,1	80	5.414	1	1.367,0	7	711,8	15	366,0
3	Japón	5.869,5	18	45.920	10	134,9	21	225,8	7	962,8
4	Alemania	3.577,0	20	43.742	14	86,5	6	713,7	3	1.441,6
5	Francia	2.776,3	19	44.008	20	66,6	4	963,8	4	1.372,7
6	Brasil	2.492,9	52	12.789	5	199,7	8	669,7	23	202,6
7	Reino Unido	2.417,6	22	38.592	21	65,3	2	1.198,8	2	1.731,1
8	Italia	2.198,7	25	36.267	22	64,5	17	332,7	12	512,2
9	Rusia	1.850,4	51	12.993	9	147,1	15	457,5	16	362, 1
10	Canadá	1.736,9	9	50.436	33	35,7	10	595,0	10	670,4
11	India	1.676,1	111	1.389	2	1.250,2	22	201,7	29	111,3
12	España	1.493,5	27	32.360	25	48,8	9	634,5	11	640,3
13	Australia	1.488,2	6	65.477	44	23,5	14	499,7	14	385,5
14	México	1.154,8	60	10.153	11	116,4	18	302,3	28	112,1
15	Corea del Sur	1.116,2	35	22.778	24	49,4	33	131,7	25	159,3

FUENTE: WEF 2012; IMF(April 2012 edition); WTO; UNCTAD: WIR. 2011.

por las empresas establecidas en España en terceros países, como puede observarse en el cuadro, España supera a todas las economías dinámicas y emergentes. Por ejemplo, España es junto con los EE UU el principal inversor en Latinoamérica.

En el Cuadro 2 se puede completar el análisis anterior con la posición relativa de España en materia de comercio internacional de bienes y servicios, con especial referencia a la llegada e ingresos procedentes del sector turístico.

Como puede observarse, España se sitúa al mismo nivel en cuanto exportación internacional de servicios de países tan renombrados en este sector por su competitividad como India —en servicios empresariales y TICS—, Japón —en servicios tecnológicos— o Países Bajos —en servicios logístico y de transporte—. Si se analizan los ingresos de la balanza de pagos por exportaciones de servicios se puede comprobar que los ingresos por turismo, aun siendo muy importantes en España solo representan

algo más del 40 por 100 del total de ingresos del conjunto de los servicios prestados por España en el exterior.

La competitividad exterior de España, es decir, de las empresas establecidas en nuestro país, está siendo reforzada con tres conjuntos de medidas de política comercial orientadas a las empresas, especialmente a las pequeñas y medianas empresas.

— Un primer grupo de medidas están dirigidas a fomentar la financiación exterior de nuestras empresas en sus operaciones comerciales, inversiones y participación en licitaciones en terceros mercados. Para ello, se está reforzando el Fondo para la Internacionalización de la Empresa —FIEM—, el Seguro de Crédito a la Exportación por cuenta del Estado gestionado por CESCE, las líneas de avales y garantías, las líneas de crédito del ICO y la participación de COFIDES, bien directamente o a través del FIEX y FONPYME en numerosos proyectos en el exterior y un mayor aprovechamiento de los fondos multilate-

CUADRO 2
ESPAÑA EN EL MUNDO

País	Comercio de bienes				Comercio de servicios				Turismo			
	MM de dólares				MM de dólares				Ingresos \$		Nº de turistas	
	Ranking	Exportaciones	Ranking	Importaciones	Ranking	Exportaciones	Ranking	Importaciones	Ranking	MM	Ranking	Millones
EE UU	2	1.480,4	1	2.265,9	1	580,9	1	395,3	1	116,3	2	62,3
China	1	1.898,4	2	1.743,5	4	182,4	3	236,5	4	48,5	3	57,6
Japón	4	822,6	4	855,0	6	142,5	5	165,8	27	11,0	37	6,2
Alemania	3	1.472,3	3	1.253,9	3	253,4	2	289,1	6	38,8	8	28,4
Francia	6	596,1	5	713,9	5	166,6	6	143,5	3	53,8	1	79,5
Brasil	22	256,0	21	236,9	31	36,7	17	73,1	37	6,6	42	5,4
Reino Unido	11	473,2	6	637,8	2	273,7	4	170,4	7	35,9	7	29,2
Italia	8	523,2	8	557,5	13	105,2	10	114,0	5	43,0	5	46,1
Rusia	9	522,0	17	323,8	22	53,3	15	87,9	23	11,4	12	22,7
Canadá	13	452,4	11	462,6	18	74,5	12	99,8	17	16,9	18	16,0
India	19	304,6	12	462,6	8	136,6	7	123,7	16	17,5	36	6,3
España	17	308,7	14	374,2	7	140,3	14	93,2	2	59,9	4	56,7
Australia	21	270,4	19	243,7	23	50,9	18	59,5	8	31,4	40	5,9
México	16	349,6	16	361,1	43	15,3	34	25,1	22	11,9	10	23,4
Corea del Sur ...	7	555,2	9	524,4	15	93,8	13	98,2	21	12,3	25	9,8

FUENTE: WTO and World Tourism Organization (Tourism Highlights, 2012 Edition.) 2011 Data.

rales disponibles: fondos de la UE en el exterior, del BEI, del BID y otros bancos e instrumentos regionales multilaterales, con la colaboración de España Expansión Exterior.

— Un segundo grupo de medidas de política bilateral serían aquellas iniciativas que incluyen la *negociación de acuerdos de doble imposición internacional* con los principales países inversores en nuestro país, como el recientemente ultimado con EE UU, y que entrará en vigor en los próximos meses o con Alemania, en vigor desde octubre del pasado año 2012.

— El tercer grupo de medidas de política comercial se desarrolla en el marco de la Unión Europea mediante la negociación de *acuerdos de libre comercio con terceros países y regiones*. En esta línea destacan los acuerdos alcanzados, bajo la última presidencia española de la UE, con Perú, Colombia y Centroamérica, que entran en vigor a lo largo de este año; las negociaciones más avanzadas con Canadá o India o las negociaciones recientemente

aprobadas con Japón y EE UU. La eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios y a las inversiones, sin duda, reforzará la competitividad internacional de nuestras empresas y generará nuevas oportunidades y acceso a los mercados, coadyuvando a la creación de empleo en nuestro país.

Pero la competitividad externa es solo una cara de la moneda ya que, como la propia UE reconoce, es necesario profundizar en el mercado único de la UE con la liberalización de servicios y un reconocimiento mutuo de las normas y estándares de los distintos países que faciliten la libre circulación de bienes y servicios en toda la UE, reduciendo costes, generando oportunidades de negocios y fomentando la actividad de los emprendedores.

Pero la condición necesaria para maximizar los beneficios y las oportunidades que desde España representa el acceso al mercado de la UE y a otras zonas geográficas, es que las empresas establecidas en España

encuentren un mercado doméstico sin trabas administrativas y orientado a facilitar y promover la actividad empresarial generadora de empleo, el comercio, la producción de bienes y la prestación de servicios.

La apuesta por mejorar la competitividad de nuestro país, que se encuentra en la base del conjunto del Plan Nacional de Reformas, es el objetivo del proyecto de Ley de Unidad de Mercado. El proyecto de Ley recoge una serie de medidas dirigidas a simplificar y racionalizar los trámites administrativos que debe cumplir una empresa para realizar su actividad en España. Entre el conjunto de medidas cabe destacar, por un lado, la licencia única: los productores y prestadores de servicios tendrán que pedir una sola licencia en una Comunidad Autónoma y podrán con ella operar en el conjunto de España. Por tanto, cualquier producto o servicio producido al amparo de cualquier normativa autonómica podrá ser ofertado en todo el territorio nacional sin necesidad de trámite adicional. Con ello, las empresas localizadas en España podrán ganar competitividad aprovechando al máximo las economías de escala que posibilita un mercado interior del tamaño de nuestro país, con más de 45.000.000 de habitantes y que recibe anualmente más de 50.000.000 de turistas.

Además, los operadores podrán acudir directamente a la futura Comisión Nacional de los Mercados y Competencia en el caso de que entiendan que actos o sanciones de las Administraciones públicas vulneran la unidad de mercado y, por tanto, obstaculizan la libre circulación de sus productos o servicios. Se trata de garantizar la efectividad del mercado nacional yendo más allá y con mayores garantías que el reconocimiento mutuo.

Las ventajas de esta iniciativa han sido valoradas positivamente por las empresas estadounidenses, británicas y alemanas establecidas en España, que son las principales inversoras en nuestro país, a través de sus asociaciones y cámaras de comercio presentes en España. Se ha destacado que unas normas más sencillas en todo el mercado nacional e igualdad o equiparación de condiciones entre las distintas CC AA, facilita la creación de empresas y la expansión exterior de las mismas. La dis-

paridad normativa en las distintas autonomías ha sido uno de los mayores obstáculos a los que se enfrentaron las empresas extranjeras cuando intentaron hacer negocios en el país.

La dimensión, amplitud, profundidad y funcionamiento de los mercados nacionales de bienes y servicios y el acceso a los mercados exteriores es una variable relevante para determinar la competitividad interna y externa de un país y su posición competitiva internacional, pero no es la única. Es necesario incorporar otras variables como hace el Banco Mundial y el World Economic Forum, entre otros, en sus indicadores de competitividad internacional y que se analizan en el siguiente apartado de este artículo.

3. Análisis de indicadores internacionales de competitividad de España

El conjunto de reformas estructurales dirigidas a liberalizar los mercados de bienes y servicios, facilitar la creación de empresas e incentivar a los emprendedores, y a reducir las cargas administrativas, incluido el proyecto de Ley de Unidad de Mercado, puede enmarcarse en la tendencia internacional existente reconocida por los principales indicadores internacionales de competitividad y que se analiza a continuación. Los indicadores se emplean para estudiar resultados económicos e identificar qué reformas en materia de regulación empresarial han tenido éxito, dónde y por qué.

El informe Doing Business del Banco Mundial: regulaciones inteligentes para pequeñas y medianas empresas.

El Banco Mundial elabora desde el año 2003 el informe *Doing Business*, que tiene como objetivo evaluar, de manera comparativa, la regulación relativa a la apertura y operativa de una pequeña o mediana empresa en 185 países y su desenvolvimiento en el entorno económico nacional. La última edición del *Doing Business 2013: regulaciones inteligentes para pymes*, se publicó en octubre de

2012, incorporando las medidas adoptadas por los países y en vigor, con datos referidos al período entre la primavera de 2011-2012.

El Banco Mundial lleva a cabo un análisis basado, por un lado, en las medidas implementadas por los distintos países y, por otro, en base a unas encuestas realizadas hasta el primer trimestre de cada año. En el caso de España, para elaborar estas encuestas el Banco Mundial cuenta con entidades y prescriptores españoles profesionales de la consultoría, abogacía, registradores, empresas especializados en distintas materias o sectores relacionados con los indicadores objeto de análisis.

La edición del informe del Banco Mundial, publicada en octubre de 2012, cubre las regulaciones que influyen en 11 áreas del ciclo vital de una empresa: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos, resolución de la insolvencia y empleo de trabajadores. Los datos sobre empleo de trabajadores no figuran en la clasificación del último año en facilidad para hacer negocios en ningún país.

- Complejidad y costo de los procesos regulatorios
 - Apertura de una empresa: procedimientos, tiempo, costo y requisito de capital mínimo.
 - Manejo de permisos de construcción: procedimientos, tiempo y costo.
 - Obtención de electricidad: procedimientos, tiempo y costo.
 - Registro de propiedades: procedimientos, tiempo y costo.
 - Pago de impuestos: pagos, tiempo y tasa de impuesto total.
 - Comercio transfronterizo: documentos, tiempo y costo.
 - Contrato de trabajadores: este indicador no se ha utilizado para la clasificación de la edición sobre 2012.
- Fortaleza de las instituciones
 - Obtención de crédito: leyes de garantía sobre bienes muebles y sistemas de información crediticia.

- Protección de los inversores: divulgación y responsabilidad por transacciones entre partes vinculadas.
- Cumplimiento de contratos: procedimientos, tiempo y costo para resolver una disputa comercial.
- Resolución de la insolvencia: tiempo, costo, resultado y tasa de recuperación.

Las principales conclusiones de esta edición serían:

- A lo largo de estos diez años, 180 economías han implantado cerca de 2.000 reformas regulatorias en materia empresarial, según las mediciones de *Doing Business*.
- Europa oriental y Asia central fueron las que mejoraron en mayor medida, superando a Asia oriental y el Pacífico como la segunda región más favorable para las empresas, según los indicadores de *Doing Business*. Las economías de altos ingresos de la OCDE siguen contando con las regulaciones más favorables para las empresas.
- Las prácticas regulatorias en materia empresarial han ido convergiendo lentamente, a medida que unas economías que inicialmente presentaban un rendimiento pobre iban reduciendo distancias con otras economías de mejor comportamiento. Entre las 50 economías con las mejoras más importantes desde 2005, se observa que la mayor parte (un tercio) procede de África Subsahariana.
- En cuanto a las categorías de prácticas regulatorias en materia empresarial que estudia *Doing Business*, la convergencia ha sido mayor en las áreas que atañen a la complejidad y el costo de los procesos regulatorios (apertura de una empresa, registro de propiedades, permisos de construcción, conexiones eléctricas, pago de impuestos y de comercio transfronterizo), que en aquellas relacionadas con la fortaleza de las instituciones (cumplimiento de contratos, regímenes de insolvencia, información crediticia, derechos de acreedores y prestamistas y protección de accionistas minoritarios).
- Dos tercios de las cerca de 2.000 reformas registradas en *Doing Business* se centraron en la reducción de la complejidad y el costo de los procesos regulatorios.

- Un *corpus* de investigación creciente ha permitido observar los efectos de conseguir regulaciones empresariales más sencillas con diversos resultados económicos, como por ejemplo la agilización de la creación de empleo y de nuevas empresas.

El informe del Banco Mundial muestra que, en el transcurso del último año o período de referencia, 108 economías implementaron 201 reformas que facilitaron a los emprendedores locales el hacer negocios. Europa oriental y Asia central registraron el mayor porcentaje de economías con reformas regulatorias, el 88 por 100 de las economías de la región reformaron como mínimo en una de las áreas medidas por el *Doing Business*. El informe señala que las economías europeas con dificultades fiscales están trabajando para mejorar las regulaciones y para hacer negocios, con el fin de establecer bases sólidas para un crecimiento a largo plazo.

- Singapur ocupa la cabeza de la clasificación en la facilidad de hacer negocios por séptimo año consecutivo.
- Entre las diez mejores también se encuentran economías que cuentan con un marco regulatorio favorable para hacer negocios, tales como Hong Kong SAR (China); Nueva Zelanda, Estados Unidos, Dinamarca, Noruega, Reino Unido, República de Corea y Australia.
- Los países de Europa del este y Asia central son los que han hecho más progresos. Polonia, Sri Lanka, Uzbekistán, Burundi, Costa Rica, Mongolia, Grecia, Serbia y Kazajistán se encuentran entre las economías que más progresaron en la facilidad de hacer negocios en el último año.
- En las últimas posiciones están la República Centroafricana, Chad, el Congo, Eritrea y la República Democrática del Congo. El país no africano peor situado es Venezuela, en el puesto 180°.

Resultados para España:

— España se ha mantenido en 2012 en el puesto 44°. Este puesto sitúa a España entre el 25 por 100 de las economías más favorables al desarrollo de actividades empresariales, por delante de países como Polonia (55°),

CUADRO 3
INDICADORES SOBRE ESPAÑA DEL
BANCO MUNDIAL

Indicador	Ranking 2013	Media UE-27
Doing Business	44	—
Apertura de un negocio	136	74
Manejo de permisos de construcción	38	69
Obtención de electricidad	70	74
Registro de propiedades	57	62
Obtención de crédito	53	54
Protección de los inversores	100	68
Pago de impuestos	34	62
Comercio transfronterizo	39	36
Cumplimiento de contratos	64	47
Resolución de la insolvencia	20	36

FUENTE: *Doing Business* del Banco Mundial 2012.

Luxemburgo (56°) o Italia (73°). En el Cuadro 3 se puede analizar la posición de España en cada uno de los principales indicadores utilizados por el Banco Mundial y en relación a los países de nuestro entorno.

— Las mejores notas las obtiene en: resolución de insolvencias (20°), facilitar el pago de impuestos (34°), manejo de permisos de construcción (38°) y comercio internacional transfronterizo (39°).

— España ha hecho progresos en dos de ellos: el comercio internacional (con el uso de declaraciones electrónicas de aduanas que agilizan las importaciones) y la resolución de insolvencias (con las reformas de la Ley concursal de 2011). El informe cita, además, la suspensión del límite al encadenamiento de contratos temporales.

— Se obtienen posiciones más discretas en: facilitar la obtención de crédito (53°), registro de propiedades (57°) y cumplimiento de contratos (64°). Se obtienen posiciones más bajas en: facilitar la apertura de negocios (136°), protección de los inversores (100°) y facilitar el acceso a la electricidad (70°). Hay que destacar, sin embargo, que el empeoramiento del *ranking* es simplemente debido al progreso más rápido de la media de los países, ya que los valores absolutos que registra España no han

empeorado y, por ejemplo en protección de los inversores, España se sitúa en igualdad con Alemania y Austria.

Las reformas que ha acometido España y que se han tenido en cuenta por el Banco Mundial para el informe *Doing Business* han sido:

- Comercio transfronterizo: España ha reducido el tiempo para importar implementando el uso de la presentación electrónica de las declaraciones aduaneras y mejorando el intercambio de información entre las aduanas y otros organismos.

- Resolución de la insolvencia: España ha reforzado su proceso facilitando trámites y ofreciendo más protección para acuerdos de refinanciación, lo que permite la conversión de la reorganización en liquidación en cualquier momento, haciendo posible la exención de la paralización en ciertas circunstancias y que permite al juez determinar si un activo de la empresa insolvente es necesario para su operación.

- Contrato de trabajadores: España ha autorizado temporalmente encadenar ilimitadamente contratos temporales.

El informe *Doing Business* del Banco Mundial es muy escueto en cuanto a apreciaciones cualitativas, descripciones o recomendaciones. Por otra parte, su metodología refleja la evolución y las reformas llevadas a cabo por todos los países, por lo que al ser indicadores dinámicos puede resultar que incluso con avances y medidas de mejora en un país, la profundidad y mejora de otros países haga que el país objeto de análisis presente ese año una posición inferior a pesar de las mejoras introducidas.

El informe The Global Competitiveness Report del World Economic Forum

El World Economic Forum —localizado en Ginebra, Suiza— publica de manera anual, en torno al mes de septiembre de cada año, el informe *The Global Competitiveness Report* (GCR), en el que se analizan las economías de 144 países a partir de 12 factores —los cuales, a su vez, engloban más de 100 subindicadores—, obteniéndose así una completa descripción del clima de negocios y de la competitividad de los países.

Los 12 factores analizados en el informe son los siguientes:

1. Instituciones
2. Infraestructuras
3. Estabilidad macroeconómica
4. Salud y educación primaria
5. Educación superior y formación
6. Eficiencia en el mercado de bienes
7. Eficiencia en el mercado laboral
8. Sofisticación mercados financieros
9. Disponibilidad de la tecnología
10. Tamaño de mercado
11. Sofisticación de los negocios
12. Innovación

El World Economic Forum utiliza una metodología mixta basada en datos estadísticos nacionales e internacionales y en una encuesta entre altos ejecutivos representativos de la estructura empresarial de cada país. En el caso de España, el WEF colabora con el IESE para llevarlo a cabo.

El Global Competitiveness Report se elabora a partir de una encuesta realizada a más de 13.000 ejecutivos de empresas multinacionales y de datos obtenidos de fuentes de relevancia internacional; resulta una herramienta de estudio útil para *policymakers*, empresarios y académicos de cara a la identificación y la evaluación de las diferentes medidas e iniciativas que deben ser llevadas a cabo para mejorar el clima de negocios.

El GCR mide la competitividad de los países a través de los 12 ámbitos descritos, siendo la competitividad entendida como la «capacidad de un país para mantener de manera sostenible su crecimiento y mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos».

La última edición del Global Competitiveness Report 2012-2013 del WEF se publicó en septiembre del pasado año. Los aspectos más relevantes de la última edición analizada son los siguientes:

- La brecha de competitividad entre los países europeos es cada vez mayor. Persiste la brecha global en competitividad en un *ranking* liderado por Suiza, Singapur y Finlandia.

— A pesar de su descenso en el *ranking* global, EE UU sigue siendo una potencia mundial en innovación.

— La República Popular China es la más competitiva de todos los grandes mercados emergentes (BRICS), mientras India y Rusia caen.

Por cuarto año consecutivo, Suiza ocupa el primer puesto del ranking de este Informe de Competitividad Global. Las fortalezas más notables de este país están relacionadas con la innovación, la preparación tecnológica y la eficiencia del mercado laboral, donde encabeza el *ranking*. Las instituciones de investigación científica de Suiza se encuentran entre las mejores del mundo, y la estrecha colaboración entre los sectores académico y empresarial, junto con el alto gasto de compañías en I+D, aseguran que gran parte de esta investigación se traduce en productos y procesos que se refuerzan con una fuerte protección de la propiedad intelectual. Esta capacidad de innovación robusta es capturada por su alta tasa de patentes (séptima a nivel mundial).

Singapur se mantiene en el segundo puesto y Finlandia, en el tercer puesto, se sitúa ahora por delante de Suecia (cuarto).

Estos y otros países del norte y oeste de Europa dominan los diez primeros puestos, con los Países Bajos, Alemania y Reino Unido en los puestos 5º, 6º y 8º respectivamente. Estados Unidos (7º), Hong Kong (9º) y Japón (10º) completan la clasificación de las diez economías más competitivas.

El Informe indica que Suiza y otros países del norte de Europa han sabido consolidar sus fortalezas competitivas a pesar de la crisis financiera y la desaceleración económica que comenzó en 2008. Por otro lado, los países del sur de Europa: España (36º), Italia (42º), Portugal (49º) y, en especial, Grecia (96º) siguen sufriendo debilidades competitivas en términos de desequilibrios macroeconómicos, dificultades de acceso a la financiación, mercados laborales rígidos y déficit de innovación.

Estados Unidos, a pesar de contar con un índice de competitividad global mayor al del año pasado, sigue cayendo por cuarto año consecutivo y baja dos puestos más, hasta el séptimo puesto. Además de la creciente vulnerabilidad macroeconómica, algunos aspectos del entor-

no institucional del país siguen preocupando a los líderes empresariales, sobre todo en términos de la baja confianza en los políticos y la sensación de falta de eficiencia del Gobierno. En una nota más positiva, el país sigue siendo una potencia mundial en innovación y el funcionamiento de los mercados sigue siendo eficiente.

Las grandes economías emergentes (BRICS) muestran distintos rendimientos. A pesar de un ligero descenso en el ranking de tres puestos, la República Popular China (29º) sigue estando a la cabeza del grupo. En cuanto al resto, sólo Brasil (48º) sube este año, mientras que Sudáfrica (52º), India (59º) y Rusia (67º) sufren pequeños descensos en el *ranking*.

Detrás de Singapur varias economías asiáticas obtienen excelentes resultados, con Hong Kong (9º), Japón (10º), Taiwán (13º) y la República de Corea (19º) entre los 20 mejores.

En Oriente Medio y África del norte, Catar (11º) lidera la región, mientras que Arabia Saudí se mantiene entre los 20 mejores (18º). Los Emiratos Árabes Unidos (24º) mejoran su rendimiento, mientras que Kuwait (37º) desciende ligeramente. Marruecos (70º) y Jordania (63º) mejoran ligeramente. En el África Subsahariana, Sudáfrica (52º) y Mauricio (54º) aparecen en la mitad superior del *ranking*. Sin embargo, la mayoría de los países de la región siguen necesitando realizar esfuerzos generalizados para mejorar su competitividad.

En Latinoamérica, Chile (33º) se mantiene a la cabeza y países como Panamá (40º), Brasil (48º), México (53º) o Perú (61º) han visto mejorada su competitividad. Colombia permanece estable (69º).

Los países menos competitivos del mundo son países pertenecientes al África Subsahariana y, en menor medida, países centroamericanos.

En el Cuadro 4 se puede analizar los resultados para España recogidos en «The Global Competitiveness Report» del World Economic Forum publicado en 2012.

España ha permanecido estable en el puesto 36º, que ocupaba el año anterior.

Entre los elementos que favorecen la competitividad española, los autores señalan la calidad «de talla mundial» de sus infraestructuras de transporte, que ocupan el déci-

CUADRO 4
INDICADORES PARA ESPAÑA DEL INFORME DE COMPETITIVIDAD GLOBAL, 2012

Indicador / Pilar	Posición	Por delante de:		Por detrás de:	
Instituciones	48	Polonia, 55;	Italia, 97	Bélgica, 27;	Francia, 32
Infraestructura	10	EE UU, 14;	Italia, 28	Francia, 4;	Reino Unido, 6
Macroeconomía	104	Reino Unido, 110;	EE UU, 111	Francia, 68;	Italia, 102
Salud y educación primaria	36	Israel, 40;	Polonia, 43	Francia, 21;	Italia, 25
Educación superior y formación	29	Polonia, 36;	Italia, 45	Reino Unido, 16;	Francia, 27
Eficiencia del mercado de bienes	55	Italia, 65;	Brasil, 104	Irlanda, 9;	Francia, 46
Eficiencia del mercado laboral	108	Portugal,	123; Italia, 127	Irlanda, 16;	Francia, 66
Desarrollo del mercado financiero	82	Irlanda,	108; Italia, 111	Israel, 17;	Francia, 27
Preparación tecnológica	26	Israel, 29;	Italia, 40	Francia, 14;	Bélgica, 22
Tamaño del mercado	14	Polonia, 19;	Irlanda, 56	Alemania, 5;	Francia, 8
Sofisticación de negocios	32	R. Checa, 35;	Polonia, 60	Irlanda, 18;	Francia, 21
Innovación	35	Italia, 36;	Polonia, 63	Francia, 17;	Irlanda, 21

FUENTE: World Economic Forum. Suiza.

mo puesto absoluto, el tamaño de su mercado (14º), así como las altas tasas de matriculación en educación superior (18º), lo que proporciona una amplia fuente de trabajadores cualificados, que si se moviliza apropiadamente ayudaría en la muy necesaria transición de España hacia actividades de mayor valor añadido.

A pesar de estas fortalezas «la competitividad española se ve perjudicada por sus desequilibrios macroeconómicos», advierte el informe del pasado año, que señala a España como el décimo peor país en control del déficit, ocupando el puesto 135º entre los 144 países analizados, mientras que es el 112º en control de la deuda pública, lo que, sumado a las dificultades del sector financiero, generaba dificultades en el acceso del país a los mercados internacionales de capitales a costes asequibles.

Por otro lado, el informe apuntaba que, a pesar de haberse registrado una ligera mejoría, el mercado laboral español continúa siendo muy rígido, aunque destaca que las recientes reformas estructurales, tanto en el sistema bancario como en el mercado laboral, deberían contribuir a afrontar estas debilidades una vez que se

implementen, y las medidas se hayan consolidado y aplicado a medio plazo.

El informe World Competitiveness Yearbook del IMD

El *World Competitiveness Yearbook* (WCY) es elaborado por el (IMD) International Institute for Management Development —ubicado en Lausanne, Suiza— es uno de los principales estudios de la competitividad a nivel mundial que constituye un referente sobre la materia tanto para el sector empresarial como para el sector público y organismos internacionales.

El WCY está basado en 2/3 de datos estadísticos internacionales y en 1/3 de datos recogidos de una encuesta de opinión realizada a 4.200 directivos. Se suele publicar en mayo de cada año. A la hora de elaborar este artículo, marzo de 2013, aún no se había publicado la edición de 2013 referida al ejercicio 2012.

El estudio analiza, de manera comparada, la competitividad de 59 economías a través de más de 329 indicadores, agrupados en cuatro apartados:

a) Desempeño económico: crecimiento económico, comercio internacional, inversión internacional, empleo y precios.

b) Eficiencia del Gobierno: finanzas públicas, política fiscal, marco institucional, legislación de los negocios y marco social.

c) Eficiencia en los negocios: productividad, eficiencia, mercado de trabajo, finanzas, prácticas de gestión, aptitudes y valores.

d) Infraestructuras: infraestructuras básicas, tecnológicas, científicas y de capital humano, salud y medioambiente.

Cada una de las cuatro grandes categorías mencionadas tiene, a su vez, cinco «subfactores que se indican a continuación de cada epígrafe», y cada uno de ellos pesa lo mismo, un 5 por 100, para la elaboración del indicador, si bien cada uno puede elaborarse con más criterios que otro. Para la recopilación de datos en España y la elaboración de las encuestas el IMD cuenta con la colaboración de la CEOE para que, a través de sus asociaciones sectoriales, pueda llegar a las empresas participantes en la encuesta.

Los países más competitivos en la edición de 2012 referido al ejercicio 2011 para el IMD son: Hong Kong, Estados Unidos y Suiza. Según esta entidad, Estados Unidos se mantiene en el centro de la competitividad mundial por su poder económico, el dinamismo de sus empresas y su capacidad para innovar.

Las naciones más competitivas en Europa son Suiza (3º), Suecia (5º) y Alemania (6º), destacando por sus exportaciones orientadas a las manufacturas y su disciplina fiscal. Mientras tanto, Irlanda (20º) e Italia (40º) parecían mejor equipadas para la recuperación que España (39º), Portugal (41º) y Grecia (58º) que a finales de 2001 presentaban importantes desequilibrios macroeconómicos e incertidumbres en los mercados financieros y de capitales.

Las economías emergentes no fueron inmunes a los efectos de la crisis económica de 2010-2011: China (23º), India (35º) y Brasil (46º) han caído en los rankings, mientras que Rusia (48º) ha subido un puesto. Todas las economías asiáticas han caído excepto Hong Kong (1º),

Malasia (14º) y Corea (22º). Latinoamérica también tuvo un año difícil, siendo México el único país que no descendió puestos en el *ranking*.

España descendió en 2011 cuatro puestos en el *World Competitiveness Yearbook* (WCY) del IMD, pasando del 35º al 39º lugar. De las cuatro categorías principales que conformaban el informe, España destacaba en la de «infraestructuras», en la que ocupa el puesto 27º del *ranking*. En el apartado de «comportamiento económico» nuestro país se situaba en el puesto 51º, cuando en 2008 era el 30º. En la «eficiencia del Gobierno» España ocupa el 40º lugar, mientras que en «eficiencia empresarial», ocupa el 46º. Dentro de los subfactores destaca las débiles posiciones en mercado laboral (posición 53ª), la situación de empleo (54ª), las finanzas públicas (56ª en el *ranking*) y la gestión (54ª).

Según el IMD, si bien es cierto que la economía española se ha visto deteriorada en el último año, la crisis española se debía más a una falta de optimismo de sus empresas que al potencial de su economía. Así, las debilidades en cuanto al paro y desempleo, déficit y deudas públicas o políticas del banco central, se contrarrestan con otros atractivos considerables que la colocan en el puesto 39º de 59 naciones, por delante de otros como Italia, Portugal, Grecia, Rusia y Brasil. El informe cuenta también esos puntos de mayor atractivo que proporciona la economía española al exterior, como son «las infraestructuras físicas y tecnológicas, el capital humano sobrecualificado, la mentalidad abierta de los españoles y los ejecutivos de las empresas».

Lo que es relevante de este informe del IMD es que describía, en mayo de 2012, los retos pendientes de la economía española para 2012: *i)* desarrollar una Administración pública más eficiente y efectiva; *ii)* completar la reforma del sistema financiero; *iii)* asegurar la unidad del mercado nacional y reducir las cargas administrativas; *iv)* fomentar la internacionalización de las pymes y; *v)* aproximar la educación y capacitación profesional a las necesidades del mercado laboral.

En mayo de 2013 se ha publicado una nueva edición de este anuario. Como consecuencia de la recesión eco-

nómica y el aumento del desempleo, sobre todo juvenil y de larga duración, y de la situación de las finanzas públicas, el indicador global sobre la posición de España ha pasado a ser el 45°. El descenso en la posición de España está en línea con el que han sufrido el conjunto de los países de nuestro entorno en la zona euro, con excepción de Alemania. Si bien es cierto que en el caso de Italia, España y Portugal el descenso ha sido más intenso debido fundamentalmente a los datos de crecimiento del PIB, la elevada tasa de desempleo y a la situación de las finanzas públicas. Los retos que plantea el IMD para España son similares a los del pasado año, añadiendo la reforma de las pensiones, en la medida en que las reformas aún no habrían dado los resultados completos que se esperan de ellas y se espera una profundización o mejora de las mismas en algunos casos por parte de las empresas.

Los factores que más incidencia han tenido han sido: la tasa de desempleo, las finanzas públicas (déficit, deuda pública), el mercado laboral (relaciones laborales, formación profesional) y prácticas empresariales (emprendimiento y responsabilidad social corporativa). Mientras que los más positivos han sido: inversión internacional (inversión exterior), precios (alquiler de oficinas), marco social (igualdad de género), productividad y eficiencia (productividad laboral), infraestructuras básicas (aeropuertos, autovías), infraestructuras tecnológicas (ingenieros, banda ancha, exportaciones) y salud y medioambiente (esperanza de vida, infraestructuras sanitarias, plantas de tratamiento de aguas).

Si se observa el conjunto de medidas de política económica y reformas estructurales implementadas en España durante el pasado año, así como las que están en avanzado estado de tramitación, se podría concluir que prácticamente se ha dado respuesta a la mayoría de los retos identificados para mejorar la competitividad de la economía y de las empresas españolas. De hecho, buena parte de estas medidas y reformas han empezado a tener resultados concretos: la reforma y saneamiento del sistema financiero; la corrección de los desequilibrios del sector exterior y las medidas de política comercial, apuntadas en el apartado anterior y orientadas a la internacionaliza-

ción y a la financiación de las actividades de las pymes en el exterior; los avances en el proceso de consolidación fiscal y la reforma del sector público a todos los niveles, y el anteproyecto de Ley de unidad de mercado y la liberalización del comercio y los servicios, representan los fundamentos en los que se basa la competitividad interna y externa de nuestras empresas, tanto españolas como extranjeras establecidas en España, requisito indispensable para sentar las bases de la recuperación económica y la generación de empleo a corto y medio plazo.

4. **Análisis de la inversión directa extranjera recibida por España en 2012**

Los datos oficiales en España sobre Inversión Directa Extranjera proceden del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad; a mediados de marzo se publicaron los datos referidos al ejercicio 2012 y los datos de esta fuente utilizados en este artículo se pueden obtener en <http://datainvex.comercio.es/>

Adicionalmente, la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) publica cada año, a mediados de junio, el *World Investment Report* con las estadísticas internacionales sobre la materia. No obstante, esta organización internacional adelanta en enero el *Global Investment Trends Monitor* que hizo públicos unos resultados provisionales referidos al conjunto del año 2012 a partir de la proyección anual de los datos definitivos de los tres primeros trimestres del pasado ejercicio. Estos datos son revisados y modificados en su Informe anual cuya edición de 2013 se hizo pública el pasado 26 de junio y se incorporan en este apartado del artículo.

Si bien los datos que ofrece la UNCTAD están coordinados con los que posee el Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía y Competitividad, la fuente directa de los estadísticas que ofrece esta organización internacional es el Banco de España, por lo que pueden existir divergencias, a veces notables, entre las cifras ofrecidas por el Registro de Inversiones Exteriores

CUADRO 5

ENTRADA DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA. PAISES SELECCIONADOS, 2011-2012
(Miles de millones de dólares y tasa de crecimiento en %)

	2011	2012	%		2011	2012	%
Mundo	1.651,5	1.350,9	-18,2	América Latina	249,4	243,9	-2,2
UE	441,5	258,5	-41,4	México	21,5	12,7	-40,9
Bélgica	103,3	-1,6	—	Brasil	66,7	65,3	-2,1
Países Bajos	17,2	-0,2	—	Chile	22,9	30,3	32,3
Reino Unido	51,1	62,4	22,1	Colombia	13,4	15,8	17,9
Francia	38,5	25,1	-34,8	Perú	8,2	12,2	48,8
Alemania	48,9	6,6	-86,5	Asia	436,2	406,8	-6,7
España	26,8	27,8	3,7	China	124,0	121,1	-2,3
Italia	34,3	9,6	-72,0	Hong Kong	96,1	74,6	-22,4
Polonia	18,9	3,4	-82,0	India	36,2	25,5	-29,6
Suiza	11,8	3,6	-69,5	Corea	10,2	9,9	-2,9
Rusia	55,1	51,4	-6,7	Australia	65,3	57,0	-12,7
Turquía	16,1	12,4	-23,0	Singapur	55,9	56,7	1,4
Ucrania	7,2	7,8	8,3	África	47,5	50,1	5,5
EE UU	226,9	167,6	-26,2	Nigeria	8,9	7,1	-20,2
Canadá	41,4	45,4	9,6	Sudáfrica	6,0	4,6	-23,3

FUENTE: UNCTAD. WIR, June 2013.

y las que hace públicas la UNCTAD. La razón de esta discrepancia es metodológica, mientras que el Registro de Inversiones Exteriores contabiliza principalmente participaciones en capital, el Banco de España considera como Inversiones Extranjeras Directas también los flujos de operaciones financieras (financiación entre empresas del grupo, las reinversiones de beneficios).

El análisis de las inversiones extranjeras en España y de la presencia de empresas extranjeras en nuestro país se puede llevar a cabo en base a distintas fuentes públicas y privadas. El número de empresas extranjeras de una determinada nacionalidad en España y el empleo que generan, son datos difíciles de obtener dadas las diferentes fuentes estadísticas disponibles y los distintos criterios utilizados: Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Competitividad, Instituto Nacional de Estadística, Bases de Datos FDI Markets y Orbis o fuentes nacionales del país o Asociaciones y Cámaras empresariales.

UNCTAD: estadísticas de inversión directa extranjera en el mundo

La UNCTAD, en su World Investment Report de junio de 2013, registra un descenso generalizado de los flujos de inversión directa extranjera mundial durante 2012. La UNCTAD estima que los flujos de IDE recibida en el mundo durante 2012 ascendieron a unos 1.351.000 millones de dólares, lo que supone un descenso del 18,2 por 100 respecto al año anterior. Este descenso se constata tanto en los flujos de inversión exterior recibidos por los países industrializados que cayeron un 31,6 por 100 respecto a 2011, como por los recibidos por las economías en desarrollo y en transición que cayeron un 4,4 por 100 respecto a los flujos recibidos en el pasado año 2011. Esta evolución por países se puede analizar en el Cuadro 5.

Es especialmente significativo constatar el descenso sufrido por los flujos recibidos por los países europeos,

CUADRO 6
INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN ESPAÑA
(Millones de euros 2012)

	Inversión bruta			Inversión neta		
	Total	No ETVES	ETVE	Total	No ETVES	ETVE
2011	29.723	23.615	6.108	25.651	19.676	5.974
2012	18.403	13.460	4.942	-2.448	9.602	-12.050

FUENTE: Elaboración propia.

que han registrado en conjunto una caída del algo más del 40 por 100, especialmente acusada en Alemania (-86,6 por 100), Polonia (-82,3 por 100) e Italia (-72 por 100). Según las cifras estimadas por UNCTAD, España habría recibido inversión directa extranjera en 2012 por un importe de 27.750 millones de dólares, lo que supone un aumento del 3,5 por 100 respecto a la inversión registrada en el año 2011.

También es significativo reseñar que el tradicional mayor receptor de inversión extranjera en el mundo, Estados Unidos, ha registrado un descenso de los flujos recibidos en 2012 de algo más de un -25 por 100 respecto a 2011.

Incluso los grandes países emergentes, que llevaban varios años consecutivos de crecimiento, han registrado descensos en los flujos de inversión extranjera recibidos durante 2012. Así, China (-2,3 por 100), Hong Kong (-23 por 100), Brasil (-2,1 por 100), India (-29,6 por 100), Rusia (-6,7 por 100), México (-40,9 por 100) o Turquía (-23 por 100).

En cualquier caso, en términos de stock referente al año 2012 la UNCTAD sitúa a España entre los 15 primeros países receptores de inversión directa extranjera con unos 634.539 millones de dólares, lo que sitúa a España en la 12ª posición mundial en términos de inversión directa recibida

Estadísticas del Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía y Competitividad

Las cifras ofrecidas por el Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía y Competitividad,

reflejadas en el Cuadro 6, permiten diferenciar entre inversiones directas «productivas» e inversiones directas instrumentadas a través de las Empresas de Tenencias de Valores Extranjeros (ETVES). Según el Registro mencionado la inversión extranjera bruta durante el año 2012 registró la cifra de 18.403 millones de euros (unos 23.530 millones de dólares) lo que supone una caída de 38,1 por 100 respecto al mismo período del año anterior. Las diferencias de las cifras del Registro de Inversiones con los datos de la UNCTAD, que registran un aumento del 3,5 por 100 se deben a que éstos últimos se basan en las estadísticas del Banco de España que incorporan otros conceptos adicionales como se ha explicado.

La inversión neta productiva (no ETVEs) el pasado año siguió siendo positiva alcanzando casi los 10.000 millones de euros (9.602). No obstante, la cifra total de inversión neta fue negativa en casi 2.500 millones debido a las desinversiones en ETVEs, como figura en el Cuadro 6, si bien hay que tener en cuenta que su incidencia en la inversión productiva y en el empleo fue limitada o nula por tratarse, principalmente, de operaciones financieras entre *holdings*, y concentradas en un número muy reducido de operaciones, de hecho una única operación de una única empresa explicaría la totalidad —casi el 90 por 100— de las desinversiones en ETVEs.

El componente productivo de la inversión extranjera (no ETVEs) supuso más del 70 por 100 (73 por 100) del total de la inversión bruta. La inversión extranjera productiva, teniendo en cuenta la coyuntura internacional y española, no ha tenido una evolución tan negativa como

CUADRO 7
NACIONALIDAD DE LAS EMPRESAS PRINCIPALES INVERSORES EN ESPAÑA DE IDE
 (En millones de euros)

<i>Ranking</i>	<i>País</i>	<i>Stock</i>	<i>%</i>	<i>Acumulado</i> 1993-2012	<i>Ranking</i>	<i>País</i>	<i>Stock</i>	<i>%</i>	<i>Acumulado</i> 1993-2012
1	EE UU	80.739	21,4	85.536	28	Argelia	526	0,1	70
2	Italia	47.855	12,7	30.076	29	Venezuela	524	0,1	985
3	Francia	41.010	10,9	35.732	31	Kuwait	484	0,1	380
4	Reino Unido	35.471	9,4	59.529	32	Colombia	468	0,1	2.716
5	Alemania	27.944	7,4	26.527	34	Noruega	374	0,1	322
6	México	21.642	5,7	18.921	35	Corea del Sur	373	0,1	598
7	Países Bajos	19.114	5,1	32.812	36	Finlandia	373	0,1	434
8	España	18.017	4,8	7.342	37	Islandia	317	0,1	26
9	Portugal	17.289	4,6	18.722	38	Chile	299	0,1	1.755
10	Luxemburgo	16.320	4,3	16.824	39	Malasia	297	0,1	73
11	Suiza	10.354	2,7	7.751	41	Sudáfrica	267	0,1	23
12	Brasil	6.936	1,8	5.273	44	Costa Rica	260	0,1	353
13	Canadá	4.109	1,1	9.963	46	Libia	215	0,1	290
14	Japón	3.726	1,0	2.447	47	Singapur	208	0,1	140
15	Suecia	3.684	1,0	4.794	49	Perú	174	0,01	396
16	Bélgica	2.696	0,7	3.163	51	India	144	0,01	791
17	Emi. Árabes Unidos ..	2.203	0,6	3.835	52	Turquía	141	0,01	70
18	Irlanda	1.347	0,4	1.098	53	Rusia	131	0,01	350
19	Dinamarca	1.265	0,3	723	54	Panamá	105	0,01	899
20	Israel	1.064	0,3	682	65	Hong Kong	32	0,01	120
21	Argentina	1.052	0,3	1.985	77	China	14	0,01	513
22	Uruguay	1.026	0,3	2.464	83	Taiwán	5	0,01	20
23	Arabia Saudita	904	0,2	547	–	Resto mundo	3.785	1,11	7.842
24	Austria	863	0,2	901	–	Total	376.902	100,00	398.616
25	Australia+NZ	973	0,3	1.806					

FUENTE: Registro de Inversiones Exteriores. MINECO. Datos de Stock 2010 y Flujos acumulados disponibilidad estadística. Los datos provisionales de stock referidos a 2011 no presentan cambios significativos

la que refleja la cifra neta del total del año y ha ido mejorando a lo largo del año.

Los mayores inversores extranjeros en España son las empresas de los principales países de la Unión Europea y EE UU. Además destacan las inversiones de empresas de México, Suiza, Brasil, Canadá, Japón y en el último año de Corea del Sur. En el Cuadro 7 se puede observar los 25 primeros países cuyas empresas más invierten en España. A partir de ellas se han intercalado otros países en desarrollo con cierta relevancia como economías dinámicas con capacidad de inversión internacional u otros con

cierto potencial a medio plazo y que están mostrando mayor interés en nuestro país. Algunas posiciones que no aparecen en la segunda parte del cuadro serían de países o territorios canalizadores del tipo Jersey, Malta, Liechtenstein, Andorra y otros paraísos fiscales o países con empresas de Estado, como Argelia o que han invertido puntualmente en algún momento en España, como Polonia, Argelia, Marruecos.

Si se retoma el análisis de flujos de inversiones brutas recibidas en España durante 2012 por países de procedencia, destacan las inversiones procedentes de los

principales países inversores, como Estados Unidos, Alemania, Países Bajos y Bélgica. Si se analiza el conjunto del año 2012 respecto al mismo período del año anterior, el descenso de la inversión extranjera en su conjunto es compatible con un aumento de las inversiones brutas procedentes de las empresas de EE UU, en un 30 por 100, siendo EE UU el primer inversor en España, tanto en términos de flujos el pasado año 2012 —con unas inversiones de 2.843 millones de euros—, como en términos de stock acumulado que se situarían en más de 80.000 millones de euros. Si analizamos las inversiones productivas (operaciones no ETVEs), el aumento de las inversiones brutas de las empresas estadounidenses en 2012 fue de más de un 50 por 100 —el 52,9 por 100— en relación con el ejercicio 2011, siendo aún mayor en términos netos que se han llegado a duplicar en 2012 en relación con el ejercicio precedente. No obstante en términos netos la cifra global es negativa, pero debido a una única operación de arbitraje financiero ETVE de una empresa que no ha tenido incidencia alguna sobre el resto de las inversiones o el empleo.

Las empresas alemanas también han aumentado sus inversiones en 2012 en términos brutos un 7,5 por 100 en total, siendo Alemania el cuarto país inversor en España en términos de flujos en 2012 —el segundo si se excluye el Benelux— y el quinto en términos de stock que suma más de 28.000 millones de euros según los últimos datos disponibles. La inversión bruta productiva de empresas alemanas en España durante 2012 aumentó un más de un 19 por 100 hasta alcanzar la cifra de 1.372 millones de euros, y en términos netos el aumento fue del 15 por 100.

Por último, en el otro lado de la balanza cabría indicar la ralentización y el descenso, en el pasado año 2012, de las inversiones procedentes de Francia, Italia y Reino Unido que son países de gran tradición inversora en España.

En el período considerado también destaca el dinamismo de las inversiones en España procedentes de países emergentes y economías dinámicas, si bien su punto de partida es más reducido en términos de stock, como se refleja en el Cuadro 8.

Se trata por ejemplo de las inversiones procedentes de China que ascendieron a 409,3 millones de euros con un crecimiento del 591 por 100. Hay que tener en cuenta que muchas de las inversiones chinas se canalizan a través de Hong Kong o de terceros países. Corea del Sur registró el pasado año 312 millones frente a 1,2 de 2011, lo que sitúa a Corea del Sur entre los diez principales países inversores en España en términos de flujos en 2012; Perú con 109 o India con 103 millones representan un aumento porcentual de tres dígitos respecto al mismo período del ejercicio anterior. Por su parte, si consideramos las inversiones productivas, sin operaciones ETVEs, esa tendencia se refuerza en este grupo de países, destacando también, por ejemplo, el aumento de las inversiones procedentes de Brasil que alcanzaron los 244 millones de euros frente a los 23 millones del ejercicio 2011, aunque en ese año las operaciones financieras ETVEs de las empresas brasileñas en España superaron los 1.000 millones de euros, muy superior a los 100 del pasado año.

En definitiva, España sigue estando en el foco de atracción de los inversores internacionales y su posición se mantiene estable entre el conjunto de países receptores de inversiones directas analizados por la UNCTAD; si bien la evolución durante el pasado año ha estado condicionada por el contexto internacional y la ralentización mundial de los flujos de inversiones, tanto en países industrializados como en desarrollo.

En los últimos años las empresas de los países emergentes y en desarrollo más avanzados han venido prestando especial atención a nuestro país como posible destino de sus inversiones. Este creciente interés se basa principal, aunque no exclusivamente, en tres elementos. La posición de España, con un mercado doméstico entre las 20 principales economías y, fundamentalmente, con libre acceso a la UE a costes competitivos y modernas infraestructuras de transporte, logísticas y tecnológicas, se consolida como plataforma global de negocios con Latinoamérica, el Mediterráneo y Oriente Medio. La evolución y comportamiento de las empresas españolas y extranjeras establecidas en España han desarrollado

CUADRO 8
INVERSIONES DIRECTAS EN ESPAÑA DE ECONOMÍAS EMERGENTES Y DINÁMICAS.
DATOS DE IDE BRUTA TOTAL
(En millones de euros)

País inversor	Stock 2010		Inversión directa bruta total			
	Millones euros	Ranking	Flujos 2011	% Total	Flujos 2012	% Total
México	21.641,70	6	637,14	2,10	1.199,54	6,50
Israel	1.063,69	20	1,66	0,01	4,17	0,01
Uruguay	1.026,10	22	137,27	0,50	330,24	1,80
Australia	449,20	33	4,93	0,01	182,93	1,00
Corea del sur	373,40	35	1,20	0,01	311,83	1,70
Chile	299,32	38	16,20	0,10	29,39	0,20
Perú	174,00	49	0,85	0,01	108,92	0,60
India	143,50	51	26,44	0,10	103,48	0,60
Turquía	140,66	52	0,78	0,01	2,19	0,01
Hong Kong	31,60	65	3,33	0,01	40,33	0,20
China	14,10	77	59,20	0,20	409,28	2,20
Taiwán	4,64	83	0,30	0,01	5,00	0,01
Pro Memoria			Inversión directa bruta productiva- No ETVEs			
EE UU	80.739,40	1	1.446,20	6,10	2.211,15	16,40
Alemania	27.943,80	5	1.152,37	4,90	1.372,87	10,20
Países Bajos	19.113,90	7	1.505,09	6,40	2.147,63	16,00
Brasil	6.935,70	12	23,06	0,10	244,08	1,80
Bélgica	2.696,20	16	59,75	0,30	263,11	2,00
Total	376.899,10		23.615,37	100,00	13.460,45	100,00

FUENTE: Registro de Inversiones. Ministerio de Economía y Competitividad. DATA INVEX marzo 2013.

una tecnología, productos y servicios exportables muy reconocidos internacionalmente, a precios competitivos y adecuados a las necesidades de estas economías.

La economía y las empresas españolas vienen registrando un intenso proceso de internacionalización y apertura a terceros mercados tanto en lo que se refiere a bienes, servicios y licitaciones como a inversiones exteriores en ambos sentidos.

Las cifras del Registro de Inversiones analizadas se obtienen a partir de operaciones individuales y concretas declaradas por las propias empresas inversoras conforme a la normativa. Las inversiones directas se definen en base al Manual de Balanza de Pagos de la OCDE como inversiones que ejercen el control o influencia en la empresa,

entendiéndose que se produce en todo caso cuando superan el 10 por 100 de la participación en las empresas españolas o que se establecen en nuestro país.

El análisis de los datos de Inversiones extranjeras en España a través de fuentes oficiales, como las del Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Competitividad, puede ampliarse con datos del número de empresas, sectores de actividad o el empleo generado. También puede complementarse con otras fuentes estadísticas públicas, con datos oficiales del país de las empresas inversoras y privadas.

Las fuentes oficiales de terceros países —al ser los países de las empresas inversoras en su mayoría miembros de la OCDE— presentan la misma metodología que

el registro español y sus resultados suelen ser equivalentes, y si no coincidentes al menos sí convergentes y consistentes entre sí.

Número de empresas extranjeras en España y otras fuentes relevantes

El Registro de Inversiones, para determinar el stock de inversión extranjera en España, se basa en la información disponible en el Registro Mercantil. Según el Registro —en 2011 último dato disponible a la hora de elaborar este artículo en mayo de 2013— el número de empresas extranjeras existentes ascendería a unas 4.553 que emplearían a 1.240.589 trabajadores siendo el stock de capital, como se ha indicado, de unos 377.539 millones de euros. Hay que tener en cuenta que el Registro de Inversiones solo contabiliza a las empresas extranjeras que sean cabeceras de un grupo — empresa española con una participación extranjera superior al 50 por 100, o que la participación en la misma de un único inversor no residente sea al menos del 10 por 100— y con unos fondos propios superiores a 3.000.000 de euros y que hayan presentado sus memorias anuales en el Registro.

Por su parte, el INE publica las Estadísticas de Filiales de Empresas Extranjeras en cumplimiento del Reglamento (CE) n° 716/2007 relativo a las estadísticas comunitarias sobre estructura y actividad de las filiales extranjeras. En su última publicación, de septiembre de 2012 con datos referidos a 2010, el INE estimaba que habría unas 8.620 filiales de empresas extranjeras en España que generaron un volumen de negocio de 401.021 millones de euros —el 25,5 por 100 del total— y emplearon a 1.234.131 trabajadores, que representan el 12,1 por 100 del total de ocupados ese año.

La Base de Datos Orbis, Bureau van Dijk ofrece mucha información en distintos formatos. Analizando y trabajando con diferentes filtros esta base de datos se podría estimar que, a finales de 2012, en España habría algo más de 16.000 empresas extranjeras, de distintas nacionalidades, con filiales en España con una participación en el capital de las mismas superior al 51 por 100. El

número de empresas extranjeras en España con una participación en el capital de su filial española superior al 10 por 100 se situaría en 18.061 empresas extranjeras. Desde otra perspectiva, consolidando las cifras y depurando los datos de forma que solo se tuviese en cuenta la participación superior al 10 por 100 de un único inversor no residente en filiales españolas, en España existirían entre 19.000 y 21.000 filiales españolas con participación de capital extranjero, según si se tienen o no en cuenta los filtros de los accionistas últimos o GUO «Global Ultimate Owner».

FDI Markets, en su reciente publicación «fDI Report 2013, Global Greenfield Investment Trends» estima que el pasado año 2012 se registraron 11.789 proyectos *greenfields* en el mundo, lo que supone una reducción del 16,4 por 100 respecto al ejercicio anterior. Estos proyectos de inversión directa extranjera tuvieron asociados unas inversiones de capital por un importe de unos 565.000 millones de dólares, lo que supone un descenso del 33,5 por 100 respecto a 2011, en línea con los datos adelantados por la UNCTAD.

El descenso fue generalizado en todas las regiones, incluyendo los BRICS cuya cuota se redujo del 22 al 17 por 100, si bien con distinta intensidad. La región de Asia-Pacífico recibió el 31,7 del total de proyectos. En el conjunto de Europa —tanto países de la UE como del resto de Europa— el número de proyectos de inversión fue de 3.891 *greenfields* lo que representa un descenso del 20,8 por 100 en relación con el pasado año.

Por sectores, en Europa fue el sector «tecnologías de la información y las comunicaciones» el que más proyectos e inversiones recibieron, con el 25 por 100 del total; seguido por el sector de «servicios empresariales y financieros» con el 20 por 100 del total. El sector de «equipo de transporte, motores, turbinas y maquinaria industrial» concentró más del 12 por 100 del total de las inversiones, y el sector de la «distribución y logística comercial» casi el 7 por 100. Otros sectores relevantes en las tendencias internacionales de inversión en Europa son las energías renovables y convencionales. Asimismo el sector químico y plástico y el turismo y el inmobiliario

CUADRO 9
LOS DIEZ PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE PROYECTOS *GREENFIELDS*
POR REGIONES
(Nº de proyectos)

Europa		EE UU-Canadá		Latinoamérica		Asia – Pacífico		Oriente M. y África	
País	Nº	País	Nº	País	Nº	País	Nº	País	Nº
Reino Unido	812	EE UU	1.482	Brasil	432	China	944	E. Árabes Unidos	291
Alemania	410	Canadá	189	México	244	India	704	Sudáfrica	147
España	278	<i>Memo:</i>		Colombia	93	Singapur	348	A. Saudita	107
Rusia	265	California	205	Chile	79	Australia	307	Omán	73
Francia	244	New York	146	Argentina	77	H. Kong	184	Egipto	54
Polonia	237	Texas	116	Perú	34	Malaysia	162	Nigeria	54
Irlanda	147	Florida	66	C. Rica	25	Indonesia	155	Qatar	54
P. Bajos	145	Massachusetts	57	Panamá	17	Vietnam	143	Kenia	50
Rumanía	138	Illinois	49	Uruguay	14	Japón	118	Marruecos	48
Turquía	133	Ontario	123	P. Rico	13	Tailandia	118	Bahrén	37
Otros	1.082	Otros	909	Otros	89	Otros	557	Otros	455
Total	3.891	Total	1.671	Total	1.117	Total	3.740	Total	1.370

FUENTE: FDI Markets:fDI Report 2013, Global Greenfield Investment Trends. Financial Times 2013.

han venido mostrando más dinamismo en otras regiones analizadas.

Según fDI Markets en Europa destacan, además de Reino Unido como país receptor por número de proyectos, España y Polonia, que fueron los únicos países que en 2012 registraron una evolución positiva como receptores de proyectos e inversiones directas extranjeras, con incrementos del 9 y el 5 por 100 respectivamente sobre 2011.

En el Cuadro 9 se puede comprobar que en 2012 España se situaría en la posición 11ª en el mundo como país receptor de inversiones extranjeras, según esta fuente, en línea con otras estadísticas internacionales.

La Base de Datos fDI Markets estima que en los últimos diez años España habría recibido unos 3.639 proyectos de inversión *greenfields* de nueva planta, realizados por unas 2.187 empresas —una misma empresa puede llevar a cabo varios proyectos—. El total de capital invertido en la última década ascendería a unos 135.000 millones de euros, y el empleo directo generado asociado a esos proyectos se cifraría en casi 450.000

trabajadores. Por sectores destacan el número de proyectos tecnológicos con el 14 por 100 del total de proyectos desarrollados en actividades de tecnologías de la información, *software* y comunicaciones; servicios empresariales y financieros acumulan el 14 por 100, repartido al 50 por 100. El sector de bienes de consumo que también incluye distribución comercial, agroalimentario, textiles etcétera, asciende a casi el 25 por 100 del total de proyectos; automoción, incluido componentes, representan el 5 por 100 de los proyectos. Turismo, hoteles e inmuebles representan el 5 por 100. El resto de proyectos se distribuyen uniformemente entre varios sectores, reflejando la diversificación del tejido empresarial español con proyectos industriales, tecnológicos y de servicios en sectores como: biotecnología, farmacéutico, y químico y plásticos; electrónica de consumo; bienes de equipo y maquinaria industrial; componentes electrónicos; metales y energías renovables con una representación en cada área de actividad de entre el 2 y el 3 por 100 sobre el total de proyectos.

En definitiva, cualquiera que sea la fuente estadística utilizada, pública o privada, los resultados son consistentes entre sí con independencia de las diferencias metodológicas. España se sitúa entre los principales países receptores de inversiones directas extranjeras a nivel mundial. Si bien la coyuntura o el ciclo económico internacional y nacional influyen en los flujos anuales que recibe nuestro país, el posicionamiento de España en 2012 es mejor en términos comparativos que el experimentado en otros países de nuestro entorno económico. En todo caso, la tendencia, en una perspectiva a medio plazo, sigue siendo positiva, máxime teniendo en cuenta que la toma de decisiones empresariales en relación con proyectos de inversiones internacionales requieren plazos de maduración y decisión prolongados, como mínimo, de unos 18 meses a dos años, plazo que puede ser superior en función de la nacionalidad de las empresas (asiáticas) o del sector en el que se desenvuelva el proyecto.

5. Conclusiones

Las reformas y medidas adoptadas para ampliar y mejorar el funcionamiento de los mercados en España y las facilidades de acceso desde nuestro país a terceros mercados, contribuyen a mantener a España entre los países con potencial de atracción de inversiones exteriores en un buen número de sectores de actividad.

Son muchas las variables y factores que se utilizan por los organismos internacionales más relevantes para elaborar sus indicadores internacionales de competitividad sobre la posición competitiva de un país en el mundo o en relación con los demás países de la muestra. Este ejercicio es dinámico y complejo, como también lo son las decisiones empresariales de inversión y expansión internacional con las que presenta un cierto paralelismo.

Estos indicadores son relevantes para la estrategia de promoción y atracción de inversiones extranjeras y para posicionar a España como centro global de empresas y negocios, no solo en relación con nuestro mercado, sino también como puerta de entrada a la UE y plataforma de acceso a los mercados latinoamericanos, mediterráneos y asiáticos.

Los indicadores de competitividad hacen especial hincapié en las condiciones existentes para el desarrollo de la actividad empresarial, el clima de negocios y el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios. Por ello, se fija en las medidas y reformas implementadas por los Gobiernos de los diferentes países y en los efectos de las mismas a lo largo del tiempo, incorporando la opinión de los empresarios y otros agentes económicos y sociales. Todas las medidas y reformas orientadas a esta finalidad, a facilitar la actividad empresarial, redundarán en la generación de empleo y en un mejor posicionamiento de España como centro de atracción de empresas en un entorno mundial cada vez más abierto y competitivo.

Las variables y medidas analizadas, como las iniciativas desarrolladas en el proyecto de Ley de Unidad de Mercado para garantizar el funcionamiento competitivo y sin barreras del mercado español, han sido reiteradamente reclamadas tanto por las asociaciones de empresarios españoles, particularmente por las pymes con vocación de expansión y crecimiento, como por la comunidad de inversores extranjeros en España, especialmente por las empresas de EE UU, Reino Unido y Alemania, entre otros. Los objetivos de esta reforma cuentan, además, con el apoyo de todos los niveles de la Administración para promover la actividad empresarial y la creación de empleo. Además contribuye a dotar de coherencia en España la profundización del mercado único de la UE en cuanto a la libre circulación de bienes, capitales y prestaciones de servicios y el propio mercado nacional.

En un contexto cada vez más abierto y competitivo en la economía mundial, el fortalecimiento de la posición competitiva de las empresas establecidas en nuestro país exige la eliminación de trabas administrativas y normativas a la expansión de su actividad económica. La contribución del sector exterior al crecimiento y a la generación de empleo exige mantener y reforzar el proceso de internacionalización de nuestras empresas, especialmente de las pymes. Este proceso es un camino de dos direcciones. El fomento de la competitividad interna de nuestras empresas y la mejora del clima de negocios para crear un entorno normativo sencillo y favorable al desenvolvimiento de la actividad económica en España es condición necesaria para fortalecer la capa-

cidad de generación de empleo de nuestra economía —de manera que por cada punto porcentual de crecimiento sea más fácil generar empleo estable— y para fomentar y profundizar en el proceso de internacionalización de nuestras empresas, especialmente de las pymes.

Referencias bibliográficas

- [1] BANCO MUNDIAL (2012): Investing across Borders and Global Investment Promotion Best Practices.
- [2] CÁMARA DE COMERCIO DE ALEMANIA EN ESPAÑA (2012): Clima empresarial y factores de éxito.
- [3] CONSEJO EMPRESARIAL PARA LA COMPETITIVIDAD (2013): España Sostenible Externa e Internamente con Crecimiento en 2013.
- [4] DAJANI, J. y BLANCO, A. (2010): La competitividad exterior de la economía española, *BICE* n° 2.983 (del 16 al 28 de febrero).
- [5] FDI Perspectives (2012): Issues in International Investment, 2nd Edition, edited by KARL, P. SAUVANT and J. REIMER (noviembre).
- [6] FDI Report (2013): Global Greenfield Investment Trends.
- [7] GARCÍA DE QUEVEDO, J. C. (1996): Competencia internacional por la captación de inversiones e inversiones internacionales y competitividad, *BICE* n° 2485.

[8] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD. Registro de Inversiones Exteriores.

[9] OCDE (2012): FDI Regulatory Restrictiveness Index.

[10] UE COMMISSION (2012): Industrial Performance Scoreboard.

[11] UNCTAD (2013): World Investment Report 2012 and Global Investment Trends Monitor (enero).

[12] UNCTAD (2013): Investment and Value Added Trade in the Global Economy: Preliminary Analysis.

[13] WORLD BANK (2012): Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises (octubre).

[14] WORLD COMPETITIVENESS (2012): Yearbook 2012. IMD (mayo).

[15] WORLD ECONOMIC FORUM (2012): The Global Competitiveness Report 2012-2013 (septiembre).

Bases de datos

- Orbis, Bureau van Dijk ® 2013.
- fDI Markets, Financial Times.

Estadísticas

- Organización Mundial de Comercio
- Fondo Monetario Internacional
- UNCTAD
- Organización Mundial de Turismo
- Eurostat
- INE