

Gonzalo Solana González\*

Raúl Mínguez Fuentes\*\*

# GLOBALIZACIÓN E INVERSIÓN DIRECTA DE LAS EMPRESAS EN EL EXTERIOR

*La globalización modifica sustancialmente el entorno en el que se desenvuelven las empresas, las Administraciones Públicas y los individuos; fenómeno que, lejos de mitigarse con la crisis reciente, ha permanecido con visos de progresiva intensificación y mutación gradual hacia nuevas formas de manifestación. La trayectoria reciente de los flujos de inversión extranjera directa es muestra de esta dinámica, con un avance sostenido y un creciente protagonismo de los países en desarrollo, principalmente mercados emergentes, equilibrándose paulatinamente su relevancia respecto a los países desarrollados. Circunstancias que influyen sustancialmente sobre las estrategias de internacionalización de las empresas.*

**Palabras clave:** inversión extranjera directa, internacionalización empresarial, globalización, IED.  
**Codificación JEL:** F21, F23, F6.

## 1. Globalización y comportamiento empresarial

Desde los años ochenta del Siglo XX, el mundo ha asistido a la intensificación del fenómeno denominado como globalización, caracterizado por el dinamismo en las relaciones económicas, políticas y sociales (Landes, 2009; Fouquin y Hugot, 2016). Tanto en la actual oleada globalizadora, como en las dos previas registradas en la época moderna desde mediados del

Siglo XIX (Baldwin y Martin, 1999), se han acelerado sustancialmente las corrientes de comercio, de capitales y de mano de obra a escala mundial.

Según la Organización Mundial del Comercio (2013), «el comercio mundial de mercancías y de servicios comerciales ha aumentado a un ritmo medio anual de alrededor del 7 por 100 en los treinta últimos años, hasta alcanzar un máximo de 18 billones de dólares EE UU y 4 billones de dólares EE UU, respectivamente, en 2011». En el mismo período, los flujos de inversión extranjera directa han crecido a promedios interanuales del 18,1 por 100, en un entorno de incremento notable, aunque más moderado, de la producción mundial, con tasas medias de crecimiento interanual del 3 por 100.

---

\* Director de la Cátedra Global Nebrija Santander en Internacionalización de Empresas, Universidad Nebrija.

\*\* Coordinador Cátedra Global Nebrija Santander en Internacionalización de Empresas, Universidad Nebrija.

La globalización se ha acompañado asimismo de significativos cambios en la estructura internacional, con un gradual incremento de la participación de los países en desarrollo en la producción y el comercio mundiales, hecho coetáneo al paulatino descenso correspondiente del peso de los países desarrollados (Landes, 2009; Fondo Monetario Internacional, 2016).

Entre los factores impulsores de la globalización destacan la desregulación de los mercados exteriores, la aceleración de los flujos migratorios transnacionales, el avance y extensión de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), el desarrollo de las infraestructuras y los medios de transporte, o las medidas de carácter político para el impulso de los intercambios mundiales de bienes y servicios, como son los procesos de integración económica (NAFTA, Unión Económica y Monetaria Europea, ASEAN, etc.) o los acuerdos comerciales entre grandes bloques geoestratégicos (Antràs, 2015).

En este contexto, es preciso destacar el hecho de que las relaciones entre los países son más amplias y sofisticadas que las estrictamente vinculadas al comercio de mercancías (Myro, 2013), encontrando también su reflejo en las transacciones de servicios (Cuadrado-Roura, 2014b; Minondo, 2016), los movimientos de factores de producción, como el capital o el trabajo (Álvarez, Myro y Vega, 2016), o la transferencia de tecnología e información (Fouquin y Hugot, 2016).

En este punto, es importante reseñar la evolución del propio concepto de globalización<sup>1</sup>. Indudablemente, no se trata de un término absoluto, pues bajo tal denominación confluyen diferentes tendencias y características. Así, frente a las definiciones iniciales centradas

<sup>1</sup> Por globalización económica se entiende la progresiva eliminación de barreras a los flujos de bienes, capitales, servicios, capital y mano de obra o, equivalentemente, la progresiva integración de la economías nacionales en la economía global (DUNNING, KIM y PARK, 2008). El FMI (1997) entiende la globalización como la acelerada integración mundial de las economías a través del comercio, la producción, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales. Para DE LA DEHESA (2000), la globalización es un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales.

en los mercados (Levitt, 1983), las sucesivas aproximaciones a la globalización han incorporado paulatinamente la dimensión empresarial (Porter, 1991) o geográfica (Stiglitz, 2002).

En cualquier caso, la globalización supone un cambio en el entorno en el cual se desarrolla la actividad económica, con efectos políticos, sociales, culturales y, por supuesto, empresariales. De este modo, las empresas modifican sustancialmente su organización y estrategia ante el reto globalizador, especialmente impulsando su participación en los mercados internacionales. Esto es, la internacionalización empresarial emerge en el contexto globalizado como una opción estratégica y operativa de primer orden. Y en este sentido, la internacionalización de la actividad productiva realizada a través de la inversión extranjera directa (IED)<sup>2</sup> es uno de los fenómenos más sobresalientes de la evolución de la economía mundial en las tres últimas décadas. Como señalan Barba Navaretti y Venables (2004) las multinacionales se han convertido en jugadores clave en una economía globalizada, siendo, en opinión de Rugman (2006), una de las principales fuerzas impulsoras de la globalización.

En este proceso de creciente importancia de la IED en el mundo se están registrando profundos y rápidos cambios en su composición. Aunque todavía algunos sectores están dominados por grandes empresas, actualmente la mayoría de las multinacionales son pequeñas y medianas empresas. Esto ha provocado un incremento de la heterogeneidad empresarial y, consecuentemente, la distribución de empresas por tamaño y productividad varía sustancialmente dentro de una misma actividad.

Cada vez hay más empresas «nacidas globales» (*born global*) y muchas se internacionalizan más rápidamente que antes. Además, las estrategias de las

<sup>2</sup> Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) se entiende por IED la adquisición de un 10 por 100 o más de los activos de una empresa extranjera. Se considera que es una inversión de largo plazo que recoge el interés por controlar una entidad residente en otro país y, al menos, tener una influencia significativa en las decisiones de gestión de esa compañía.

compañías en sus procesos de internacionalización se han vuelto más complejas. Así, las empresas realizan inversiones directas en el exterior tanto para replicar las producciones de la casa matriz en otros países, por disponer en estos de *inputs* más baratos y reducir costes, así como para disponer de mejor acceso a los mercados —IED horizontal— o reducir costes a lo largo de su proceso de producción en función de las ventajas que diferentes países ofrecen en busca de mejorar la eficiencia y la productividad —IED vertical—. Por otra parte, muchas compañías invierten en países foráneos para crear plataformas para la exportación y así atender a otros países en todo el mundo.

Las empresas llegan a ser multinacionales no solo buscando recursos en otros países, sino accediendo a otros mercados para lograr más eficiencia, absorbiendo nuevos conocimientos de sus redes o a través de servicios a otras compañías. Como consecuencia de ello, el comercio intrafirma es creciente al tiempo que la fragmentación de la cadena de valor global es cada vez mayor (Solana, 2017).

Otro de los fenómenos recientes más relevantes es el incremento de las multinacionales de mercados emergentes y países en desarrollo, con numerosas implicaciones en la competencia y en la forma global de hacer negocios. Como indica Ramamurti (2009), se pueden identificar cuatro oleadas de la internacionalización de acuerdo con el origen de las multinacionales: *i)* compañías europeas en el Siglo XIX; *ii)* norteamericanas, a partir de los años cincuenta del pasado siglo; *iii)* japonesas, después de la década de los ochenta; y *iv)* pequeñas y también grandes empresas de todas partes del mundo, desde los años noventa.

Asimismo, las ventajas del país de origen, asociadas fundamentalmente a la disposición de recursos naturales y del tamaño del mercado, siguen teniendo su influencia, pero no parecen tan decisivas como en el pasado. Así lo pone de manifiesto la experiencia de países pequeños que demuestran que un mercado grande no es un requisito previo para la creación de una multinacional (Solana, 2017).

Por otro lado, en la internacionalización de las empresas no solo son determinantes los factores económicos, sino también otros como la cultura, el comportamiento de los gestores, el impacto de las políticas gubernamentales o factores políticos. Como indica Ghemawat (2001) hay cuatro dimensiones de la distancia que deben ser consideradas por las compañías cuando se internacionalizan: cultural, administrativa, geográfica y económica. Y cada vez es más importante que las empresas sean capaces de combinar los gustos locales con las economías de integración internacionales a través de soluciones transnacionales, lo que ha venido a denominar a estas como compañías «glocales».

Las empresas han aprendido cómo gestionar más allá de sus fronteras y cómo adaptarse a los diferentes mercados y culturas. Como señaló Aharoni (2008), «las empresas han aprendido a colaborar en alianzas estratégicas antes que pretender ser superestrellas únicas (*stand-alone superstar*). Han pasado de ser buscadoras de recursos y mercados a ser buscadoras de ideas, conocimiento e innovación. Sus ventajas competitivas están menos basadas en activos tangibles —tales como factorías o inventarios— y más en intangibles, tales como el conocimiento, propiedad intelectual y las relaciones». Hoy las multinacionales absorben información e ideas de todas sus filiales y lo transfieren al resto de la organización en un proceso simultáneo y permanente. Por eso, cada vez más, las ventajas competitivas internacionales de las empresas se derivan de la capacidad de coordinar el desarrollo de esfuerzos y actividades en diferentes mercados.

En definitiva, las multinacionales actuales son de muy diversa naturaleza, originarias de un amplio número de países, actúan en todo tipo de actividades e inician más rápidamente su internacionalización. Todo ello es producto de los avances en el entorno económico e institucional (avances tecnológicos y de liberalización) y de los propios procesos de aprendizaje de las compañías.

Estamos, pues, en una etapa de profundos y rápidos cambios en la que las multinacionales se han

**CUADRO 1**  
**INDICADORES DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN EL MUNDO**  
 (En miles de millones de dólares corrientes)

Indicadores	1980	1990	2005-2007 (media precrisis)	2015
IED entradas.....	58	207	1.418	1.762
IED salidas .....	37	242	1.445	1.474
IED <i>stock</i> entradas .....	594	2.077	14.500	24.983
IED <i>stock</i> salidas .....	567	2.091	15.104	25.045
Fusiones y adquisiciones .....	–	98	729	721
Ventas filiales extranjeras.....	2.462	5.101	20.355	36.668
Activos filiales extranjeras .....	1.886	4.595	40.924	105.778
Exportaciones filiales extranjeras.....	637	1.444	4.976	7.803
Empleo en filiales extranjeras (miles).....	17.433	21.455	49.565	79.505*
<b>Memorándum</b>				
PIB .....	10.611	22.327	51.288	73.152
Formación bruta capital físico (FBCF).....	2.231	5.072	11.801	18.200
Exportaciones bienes y servicios.....	2.041	4.107	15.034	20.861

NOTA: \*2014.

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales de la UNCTAD.

convertido en jugadores clave en una economía globalizada e impulsoras de la globalización, que ha provocado una acelerada integración mundial de las economías a través del comercio, la producción, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales (FMI, 1997).

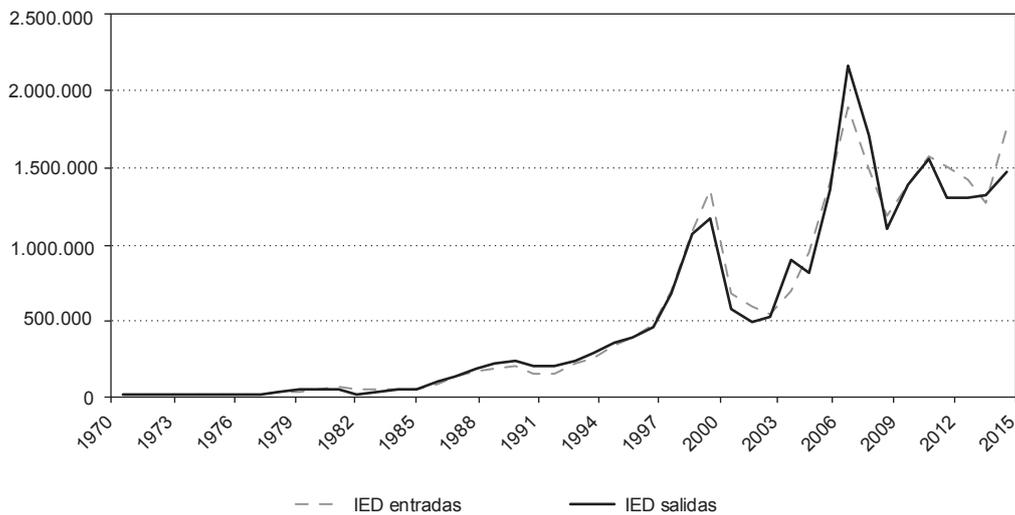
## 2. Evolución reciente de la IED agregada mundial

En la actualidad, y a pesar de los efectos contractivos de la crisis financiera internacional, el *stock* de IED a escala global equivale a casi el 35 por 100 del PIB mundial, cuando a inicios de la década de los ochenta era de poco más del 5 por 100. Como refleja el Cuadro 1, la relevancia de la IED ha sido creciente en todos los indicadores relacionados con esta variable. En poco más de 30 años, el volumen de la IED en dólares corrientes se ha multiplicado por más de 30 y el *stock* acumulado por más de 40.

Por su parte, la presencia y contribución de las compañías multinacionales en otros países es cada vez más significativa. Así, las ventas de filiales extranjeras han pasado de suponer 2.462 miles de millones de dólares en 1982 a 36.668 miles de millones de dólares en 2015 (se han multiplicado casi por 15), el total de sus activos era de 1.886 miles de millones de dólares en 1982 y en 2015 alcanzaba los 105.778 (más de 56 veces), las exportaciones con origen en filiales extranjeras eran de 637 mil millones de dólares en 1980 y en 2015 fueron de 7.803 miles de millones de dólares (12 veces más) y el empleo directo que daban las filiales extranjeras en los países de destino de sus inversiones pasó de 17.433 en 1980 a 79.505 en 2014 (casi cinco veces más).

La composición sectorial de la IED también ha cambiado de una manera radical. En los años setenta los servicios no llegaban a representar una cuarta parte del total de la IED y ahora suponen más del 60 por 100 del *stock* de IED mundial.

**GRÁFICO 1**  
**FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A NIVEL MUNDIAL**  
 (En millones de dólares corrientes)



FUENTE: UNCTADstat.

La trayectoria anual de los flujos de IED a nivel mundial muestra su especial relevancia a partir de mediados de la década de los noventa (Gráfico 1). Desde entonces y hasta el año 2000 la IED mundial tuvo una evolución creciente hasta 2007, año en el que según los registros de la UNCTAD se registraron sus máximos históricos.

Las dos últimas crisis mundiales —la acaecida en 2001, conocida como la «burbuja tecnológica», y la crisis económica y financiera iniciada a finales de 2007 y 2008— han tenido un considerable impacto sobre la evolución creciente y prácticamente ininterrumpida que había tenido la IED mundial.

Tras la última crisis internacional los movimientos anuales a nivel mundial se mantienen en una cuantía similar a la alcanzada en el año 2000. No obstante, según el *World Investment Report* de la UNCTAD (2017), en 2015 el montante de la IED mundial ascendió a 1,76 billones de dólares, la cifra más elevada desde 2008.

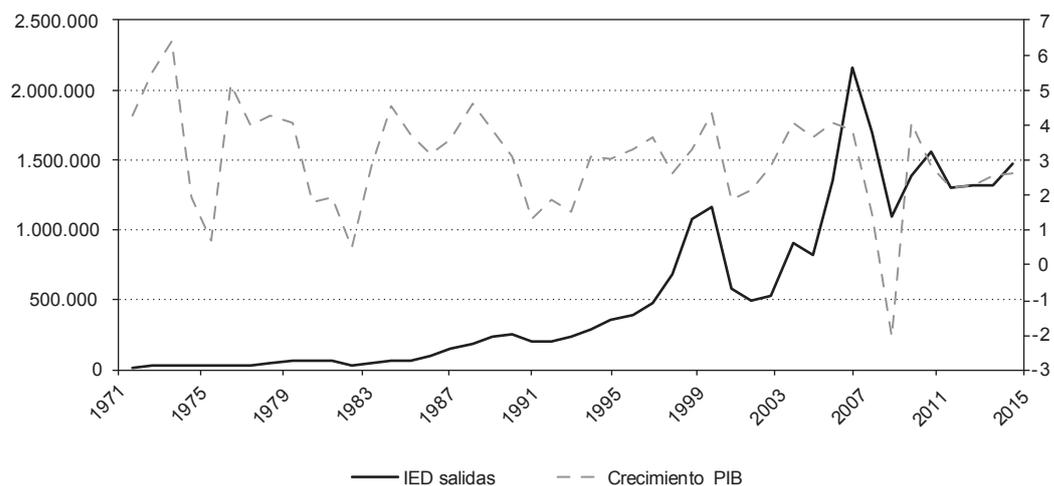
Como refleja el Gráfico 2, la relación entre la evolución de los flujos de IED y el crecimiento del PIB mundial empieza a ser evidente a partir de finales de los años noventa del Siglo XX, lo que revela el estrecho vínculo entre la extensión de la globalización y la trascendencia de los flujos de las inversiones directas de las empresas en este proceso.

Como consecuencia de esta evolución, los *stocks* acumulados de la IED a nivel mundial han sido crecientes (Gráfico 3), salvo un pequeño estancamiento a inicios del actual siglo (2000-2002) y un retroceso coincidiendo con la última crisis internacional (2007-2008).

Como señala Myro (2014), refiriéndose a la evolución de la IED mundial, «cabe calificar este crecimiento como de espectacular, apenas afectado por las sucesivas crisis económicas-financieras que en el período considerado se fueron produciendo, aun cuando estas dejan honda huella en la evolución de

GRÁFICO 2

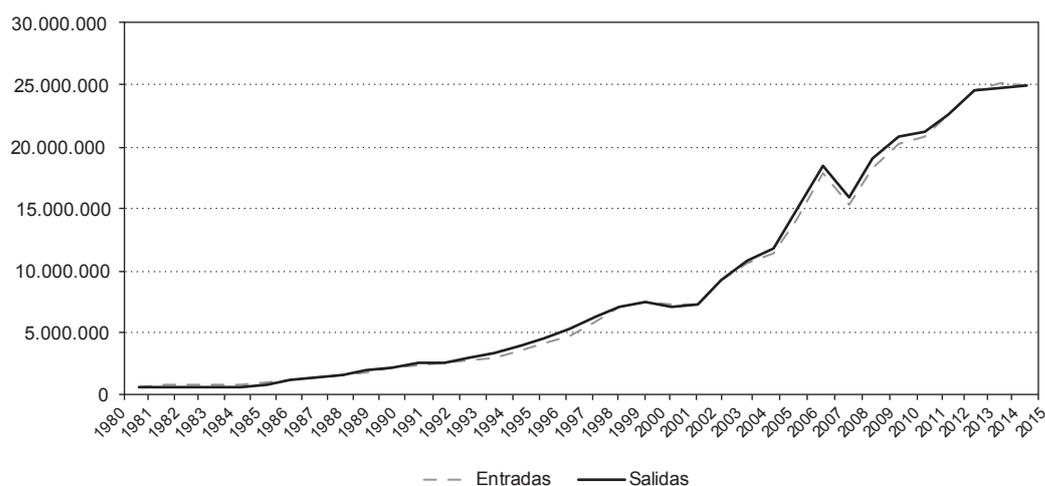
CRECIMIENTO DEL PIB (%) Y DE LA IED MUNDIAL, 1970-2015  
(En millones de dólares corrientes)



FUENTE: UNCTADstat.

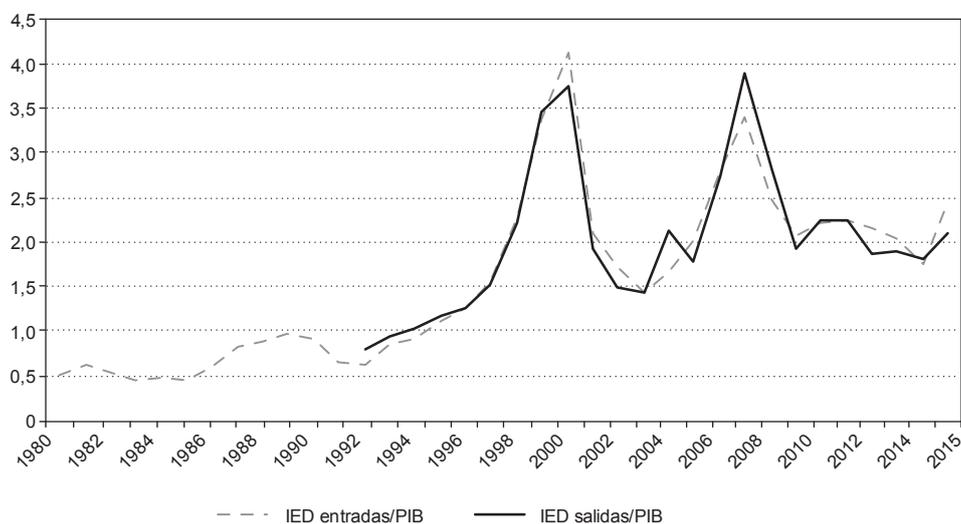
GRÁFICO 3

STOCK DE LA IED MUNDIAL, ENTRADAS Y SALIDAS, 1980-2015  
(En millones de dólares corrientes)



FUENTE: UNCTADstat.

GRÁFICO 4  
IED / PIB MUNDIAL, 1980-2015



FUENTE: UNCTADstat.

los flujos, que ralentizan su avance; de hecho la más reciente, iniciada en 2007, provocó una fuerte contracción inicial para dar paso con prontitud a su recuperación e, incluso, a la nueva fase alcista que parece abrirse en 2011».

En relación con el PIB mundial (Gráfico 4), las IED, tanto de entradas como de salidas, supusieron hasta finales de los años ochenta una ratio inferior al 1 por 100 anual. A partir de entonces esta proporción subió hasta alcanzar un máximo en el año 2000 del orden del 4 por 100, para descender tras la crisis y volver a recuperarse hasta la crisis del año 2007. Desde entonces se sitúa en valores superiores al 2 por 100.

De esta manera, el *stock* de IED respecto al PIB mundial ha aumentado de una manera notoria y casi ininterrumpida, salvo pequeños descensos, como revela el Gráfico 5, situándose en el año 2015 en el 34,6 por 100 cuando a finales de los ochenta era del 9 por 100.

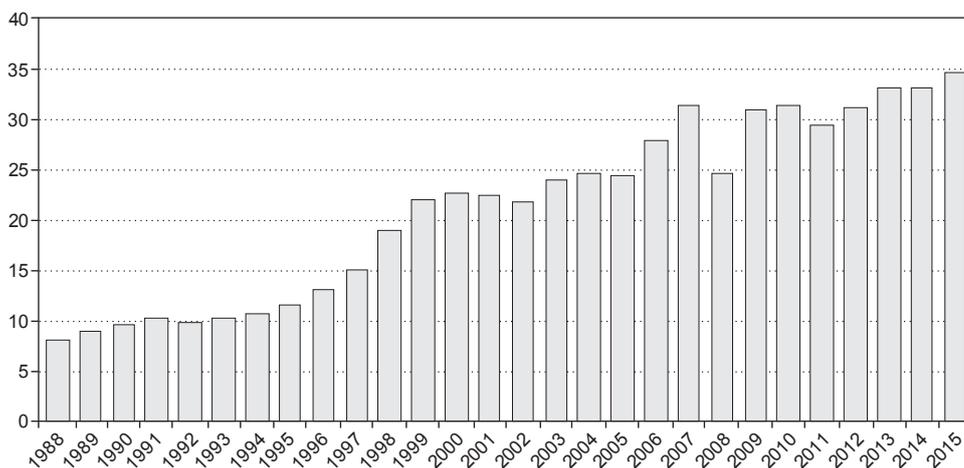
Por lo que se refiere al peso de las entradas de IED sobre la inversión (formación bruta de capital fijo) a nivel mundial, el Gráfico 6 constata que esta ratio fue creciente hasta el año 2000, máximo histórico de la serie (17,9 por 100). Las dos crisis mundiales acaecidas a partir de dicho ejercicio se han dejado sentir, con un descenso de esta relación entre 2000 y 2003, que luego se recuperó gradualmente hasta el 14,2 por 100 en 2007, para descender a partir de esa fecha hasta situarse en 2014, último dato disponible, en el 7,2 por 100.

### 3. La IED en países desarrollados y en desarrollo

Uno de los rasgos más distintivos en la evolución de la IED en las últimas décadas es la mayor relevancia creciente de los países en desarrollo, en

GRÁFICO 5

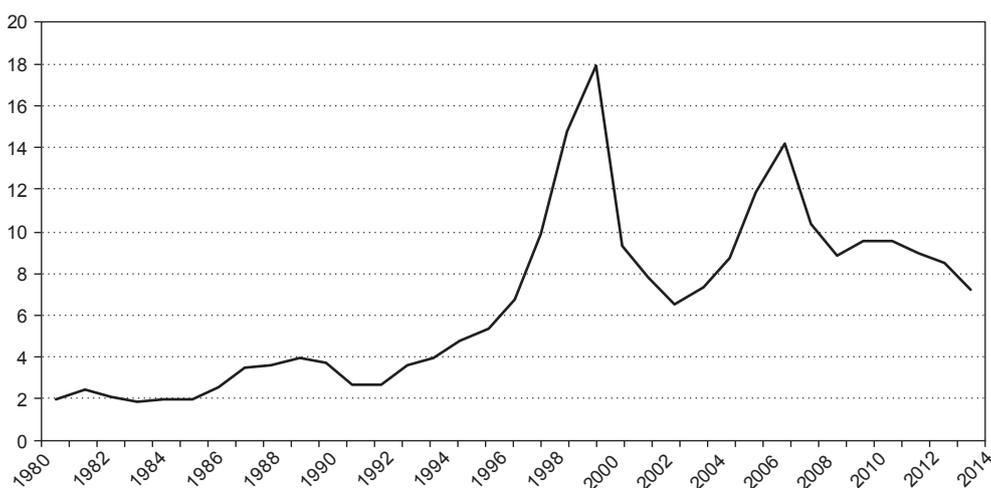
STOCK IED / PIB MUNDIAL, 1988-2015  
(En %)



FUENTE: UNCTADstat.

GRÁFICO 6

ENTRADAS IED / INVERSIÓN MUNDIAL, 1980-2014  
(Total mundo)



FUENTE: UNCTADstat.

particular los denominados mercados emergentes<sup>3</sup>. Actualmente se genera más del 50 por 100 del PIB mundial en los países en desarrollo, cuando a inicios de los años ochenta suponían del orden del 30 por 100, su peso en el comercio internacional es cada vez mayor y las relaciones comerciales entre países emergentes suponen una elevada proporción del total. Además, en el *ranking* de las principales multinacionales por volumen de ventas aparece una destacada proporción de multinacionales de mercados emergentes.

El Informe anual de la Inversión Mundial de 2015 de la UNCTAD señalaba que «en los cinco últimos años (entre 2010 y 2014) la inversión extranjera directa dirigida a los mercados emergentes ha sido superior a la que se realiza en países desarrollados, algo que no había ocurrido anteriormente. Hace poco más de diez años, en 2000, el 81 por 100 de la IED se dirigía a países desarrollados y solo el 19 por 100 a países en desarrollo». No obstante, en 2015, según la UNCTAD, la IED dirigida a países desarrollados (55 por 100 del total) ha vuelto a ser superior a la llegada a países en desarrollo, debido fundamentalmente a reconfiguraciones de balances. Al mismo tiempo, se constata un creciente volumen de inversiones directas con origen en mercados emergentes que está teniendo considerables influencias en los determinantes de la IED y en la evolución global de las inversiones mundiales.

En opinión de Bloniguen y Davies (2004) «las razones que explican este incremento de IED en mercados emergentes no ha provocado un gran interés entre los

investigadores», utilizándose los mismos criterios que la IED dirigida a países desarrollados, cuando «los factores que gobiernan la IED de mercados emergentes son bastante diferentes al igual que lo son entre los sectores manufactureros y los servicios» (Oldenski, 2012).

El análisis comparado de la evolución de los flujos de la IED entre países desarrollados y países en desarrollo (Gráfico 7) muestra que hasta 1985 las entradas de IED fueron similares entre ambos bloques, si bien bastantes reducidas. Desde 1986 hasta el inicio de la década actual se constata una evolución creciente de los volúmenes, pero de mayor intensidad (y volatilidad) en los países desarrollados que en los países en desarrollo.

El impacto de las dos crisis internacionales registradas en este siglo ha sido más acusado en los países desarrollados. A partir de 2012, por primera vez desde la disposición de estas estadísticas, las entradas de IED a los países en desarrollo fueron superiores a las dirigidas a países desarrollados. En 2015, según los primeros avances de la UNCTAD, las entradas de IED han vuelto a ser superiores en los países desarrollados.

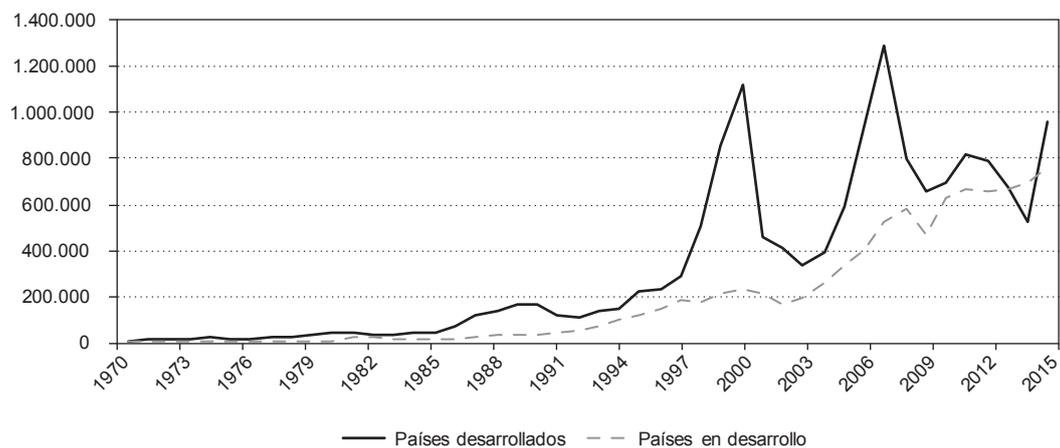
De hecho, desde el inicio de esta serie los países en desarrollo, en particular los mercados emergentes, han pasado de atraer algo menos del 30 por 100 de la IED mundial a casi el 60 por 100 (Gráfico 8). Ello ha sido consecuencia tanto de las ventajas de localización que ofrecen —con abundantes recursos naturales y ventajas de costes de mano de obra— como del creciente volumen de inversiones exteriores entre ellos.

Como señala Myro (2014), «la IED ha tenido como protagonistas primordiales a los países desarrollados (en particular la Unión Europea), fundamentales receptores y emisores de este tipo de transacciones, dejando en un segundo lugar a los países en vías de desarrollo; aunque las diferencias en el *stock* eran menores a principios de 1980, a la altura de 1990 los primeros controlaban tres cuartas partes del total en torno a la por entonces llamada «tríada» (Estados Unidos, Comunidad Europea y Japón); y sin que casi nada cambiara, excepto la amplificada aportación de países con similar nivel de desarrollo, hasta mediados de la década de 2000.

<sup>3</sup> El FMI considera como países desarrollados aquellos con una renta per cápita superior a los 25.000 dólares al año. Aunque no existe una definición estandarizada de mercados emergentes, se entiende que en esta acepción se encuentran aquellos países que, disponiendo de una renta media anual inferior a los 25.000 dólares norteamericanos per cápita, presentan unas perspectivas de crecimiento elevado y unas condiciones de seguridad jurídica, personal y política suficientes para la atracción de inversión extranjera directa. Esta denominación es habitual tanto en informes de organismos oficiales internacionales como entre analistas y empresarios. De hecho, el FMI divide el mundo entre países desarrollados y mercados emergentes y economías en transición, indicando que los mercados emergentes y economías en transición son aquellos que no son países desarrollados.

GRÁFICO 7

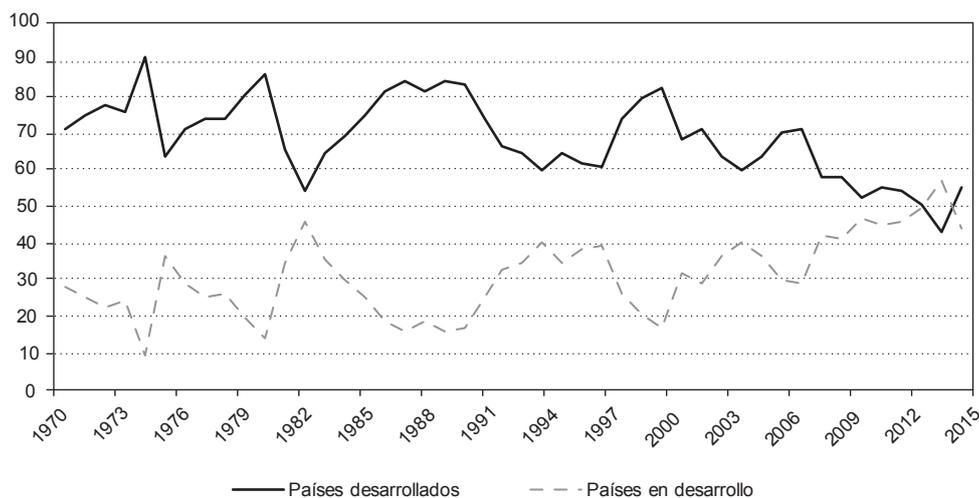
IED RECIBIDA EN PAÍSES DESARROLLADOS Y PAÍSES EN DESARROLLO, 1970-2015  
(En millones de dólares corrientes)



FUENTE: UNCTADstat.

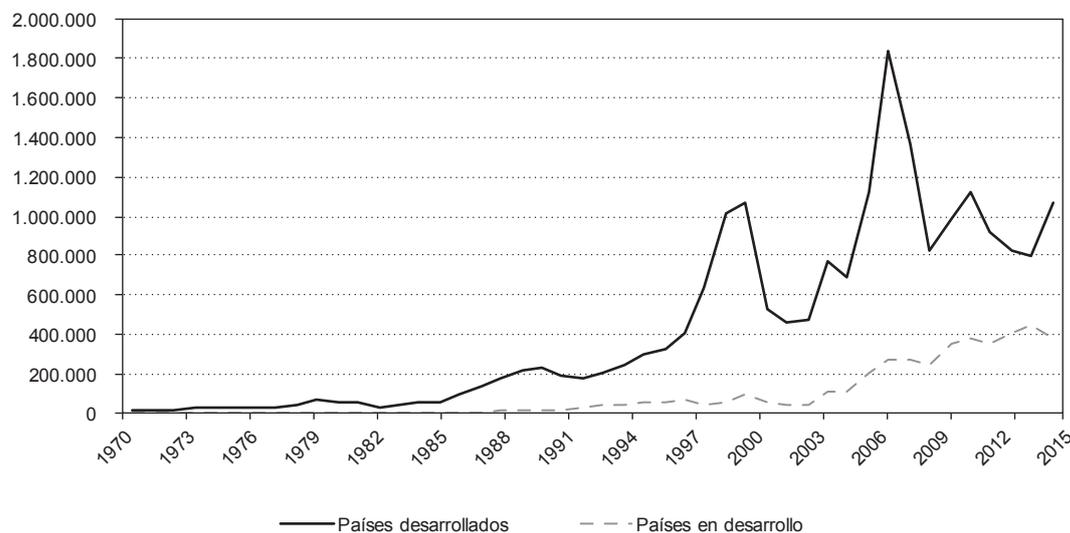
GRÁFICO 8

DISTRIBUCIÓN DE LA IED RECIBIDA ENTRE PAÍSES, 1970 -2015  
(En %)



FUENTE: UNCTADstat.

**GRÁFICO 9**  
**EVOLUCIÓN EN PAÍSES DE LA IED EMITIDA, 1970-2015**  
 (En millones de dólares corrientes)



FUENTE: UNCTADstat.

A partir de entonces, y de modo especial desde 2007, coincidiendo con la actual crisis, los países en vías de desarrollo empezaron a ganar posiciones relativas de un modo consistente, habiendo alcanzado en 2012 la tercera parte del total de la inversión directa mundial, diez puntos porcentuales más que en 2005».

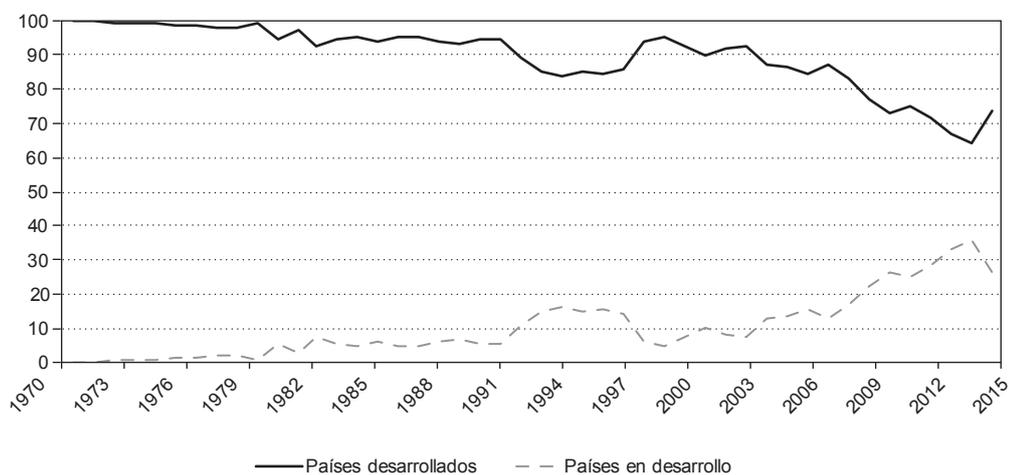
Respecto al origen de la IED, los países desarrollados siguen siendo los principales protagonistas de las inversiones directas en el exterior a nivel mundial. El punto álgido se registró en 2007, cuando las inversiones de países desarrollados en el exterior alcanzaron los 1,84 billones de dólares. No obstante, como muestra el Gráfico 9, las diferencias se han ido reduciendo desde el inicio del siglo actual como consecuencia de unas inversiones en el exterior más moderadas de los países desarrollados, mientras que en los países en desarrollo la tendencia ha seguido siendo alcista (los datos provisionales de 2015, no obstante, parecen quebrar esta tendencia).

De hecho, en los últimos 13 años la IED con origen en los países en desarrollo, en especial de los mercados emergentes, ha multiplicado por más de tres su participación en el total de la IED mundial (Gráfico 10).

Con relación a la evolución de la distribución del *stock* de IED (Gráfico 11) se constata que es creciente tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, con una mayor participación relativa de estos últimos, pero todavía en cuantías muy inferiores a los países desarrollados.

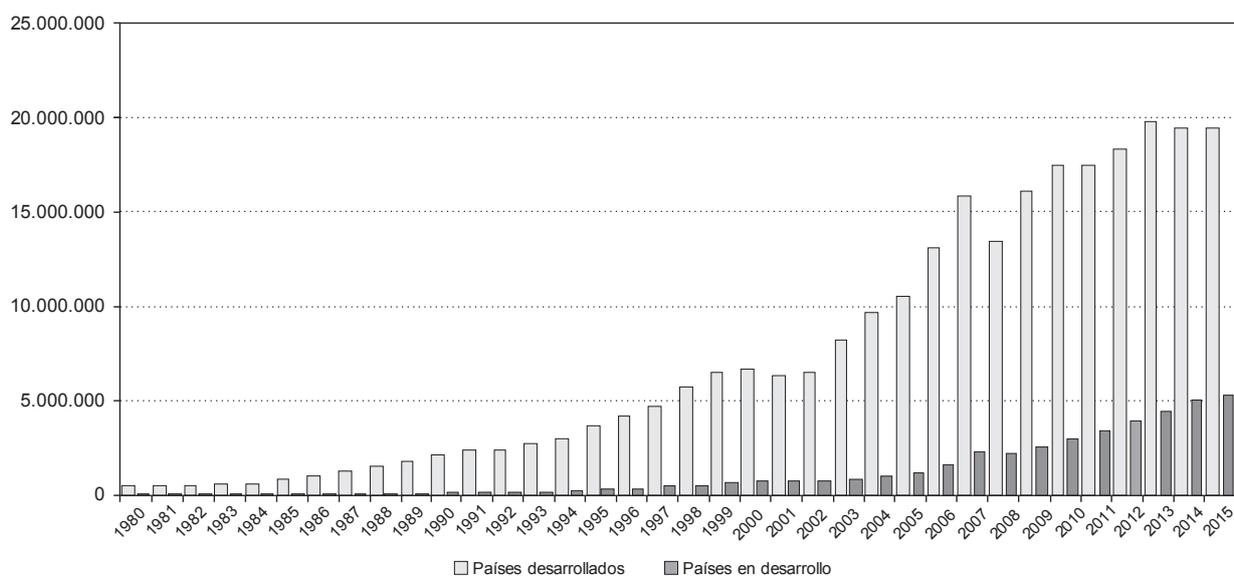
Los países desarrollados siguen acumulando la mayor parte del *stock* de IED mundial, el 78,6 por 100 a finales del año 2015, pero se observa cómo desde finales de los años noventa su participación va reduciéndose. Por su parte, los países en desarrollo en los últimos quince años han aumentado su peso en el *stock* de IED mundial en casi 12 puntos porcentuales.

**GRÁFICO 10**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA IED EMITIDA ENTRE PAÍSES, 1970-2015**  
 (En %)



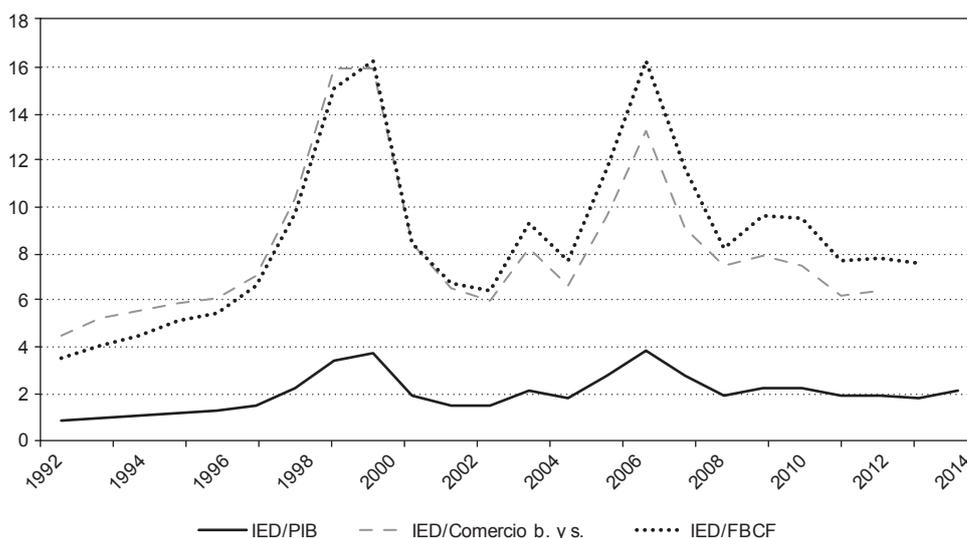
FUENTE: UNCTADstat.

**GRÁFICO 11**  
**EVOLUCIÓN STOCK DE LA IED MUNDIAL, 1980-2015**  
 (En millones de dólares corrientes)



FUENTE: UNCTADstat.

**GRÁFICO 12**  
**RELACIÓN ENTRE LA IED CON EL PIB, LA INVERSIÓN Y EL COMERCIO DE BIENES**  
**Y SERVICIOS MUNDIALES, 1992-2014**  
 (En %)



FUENTE: UNCTADstat.

La importancia de los flujos de IED en la economía mundial se ve refrendada en la comparación relativa con distintas variables como son el PIB, las exportaciones de bienes y servicios y la inversión agregada (Gráfico 12). En todos los casos, se constata cómo las dos crisis internacionales acaecidas en este siglo han supuesto una moderación de los niveles alcanzados en el año 2000.

Respecto al PIB y la IED el análisis comparativo entre países desarrollados y en desarrollo pone de manifiesto que hasta inicios de los años noventa del pasado siglo dicha ratio era reducida y muy similar. Desde entonces, como ilustra el Gráfico 13, la proporción aumentó en ambos grupos de países hasta el año 2000, para luego ir descendiendo hasta estabilizarse en torno al 2,5 por 100 en el caso de los países en desarrollo y el 2 por 100 en los desarrollados.

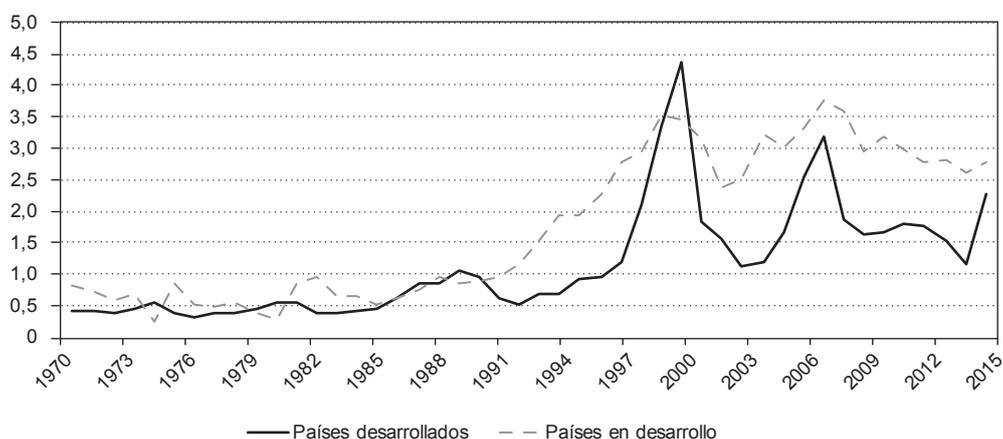
Por lo que respecta a la relación que existe entre las exportaciones de bienes y servicios y la IED, se observa

que hasta inicios de los años 2000 la ratio entre entradas de IED y las exportaciones fue creciente, tanto en los países desarrollados como en los mercados en desarrollo (Gráfico 14). Desde entonces, dicha relación ha descendido ligeramente en los países desarrollados, mientras que en las economías en desarrollo se ha estabilizado en el entorno del 8 por 100, situándose por encima de lo que ocurre en los países desarrollados.

En cuanto a las salidas de la IED y las exportaciones de bienes y servicios, se constata que la relación es creciente en ambos tipos de países hasta el inicio del presente siglo, pero desde entonces se observa una evolución ligeramente desigual (Gráfico 15). Sigue aumentando gradualmente en los mercados en desarrollo, hasta alcanzar un porcentaje cercano al 6 por 100, mientras que en los países desarrollados se ha estabilizado en el entorno del 6,5 por 100 y ha aumentado su volatilidad. Parece, pues, que en los países en

GRÁFICO 13

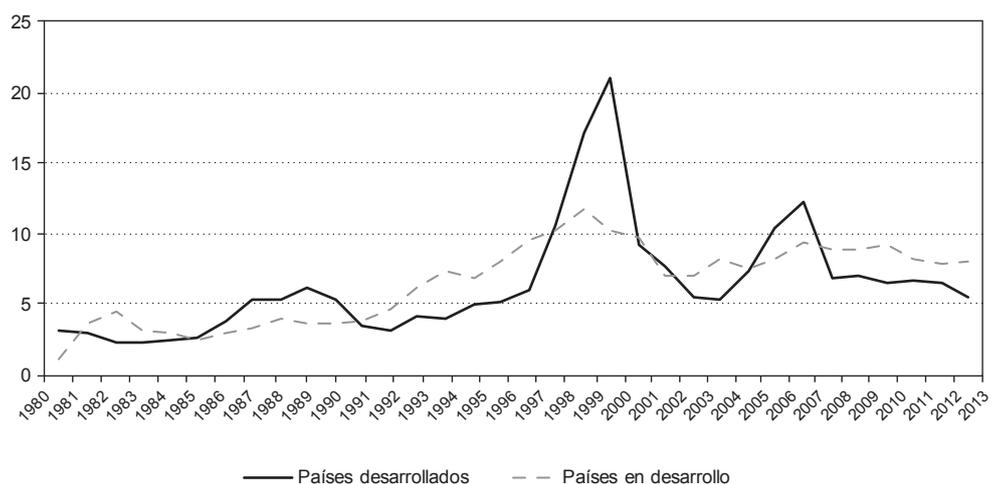
EVOLUCIÓN IED ENTRADAS / PIB MUNDIAL, 1970-2015



FUENTE: UNCTADstat.

GRÁFICO 14

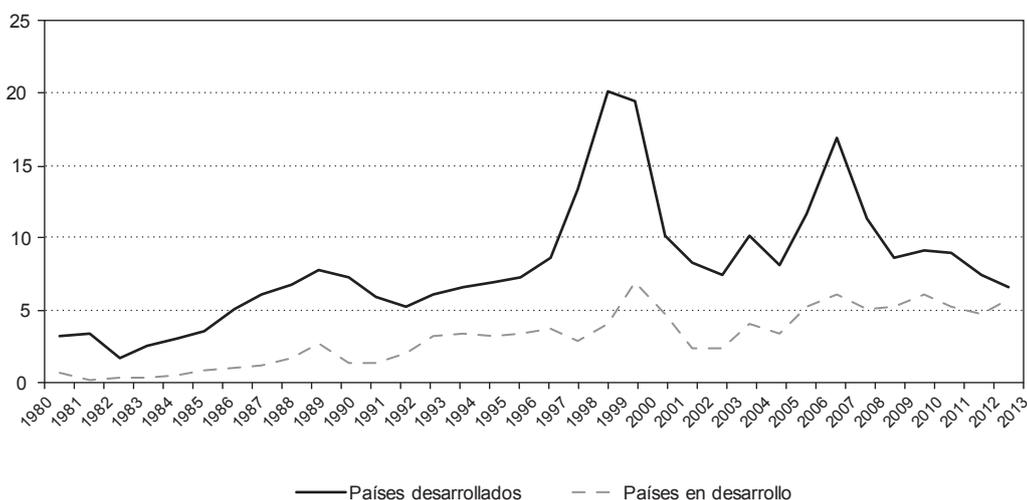
EVOLUCIÓN IED ENTRADAS / EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS, 1980-2013



FUENTE: UNCTADstat.

GRÁFICO 15

## EVOLUCIÓN IED SALIDAS / EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS, 1980-2013



FUENTE: UNCTADstat.

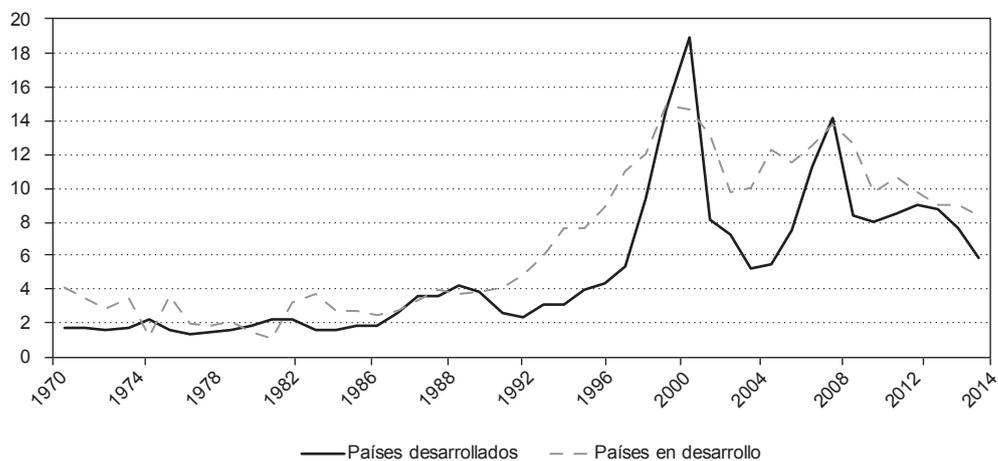
desarrollo es más estable la relación que existe entre las salidas de IED y las exportaciones, lo cual puede estar explicado por los diferentes mercados a los que acceden y su más reciente internacionalización.

En el análisis comparado de la IED recibida y la inversión agregada (formación bruta de capital fijo) entre países desarrollados y en desarrollo existen dos grandes etapas, como ilustra el Gráfico 16. La primera etapa, entre 1970 y 1990, en la que esta ratio fue reducida, por debajo del 4 por 100, y muy similar entre ambos grupos de países. La segunda etapa, a partir de 1991 hasta la actualidad, se caracteriza por un aumento de esta ratio en ambos bloques, pero de más intensidad en los países desarrollados hasta el año 2000, con una recuperación similar a partir de 2002 y una posterior caída a partir de 2008. Además, en esta serie histórica los mercados en desarrollo han estado mayoritariamente por encima de los países desarrollados.

En cuanto al *stock* de la IED emitida se constata que la última crisis internacional provocó una reducción del peso del *stock* de IED sobre el PIB tanto de países desarrollados como en desarrollo (Gráfico 17), si bien en ambos grupos de países se recuperó a partir de 2008, aunque con menor intensidad que antes de tal crisis.

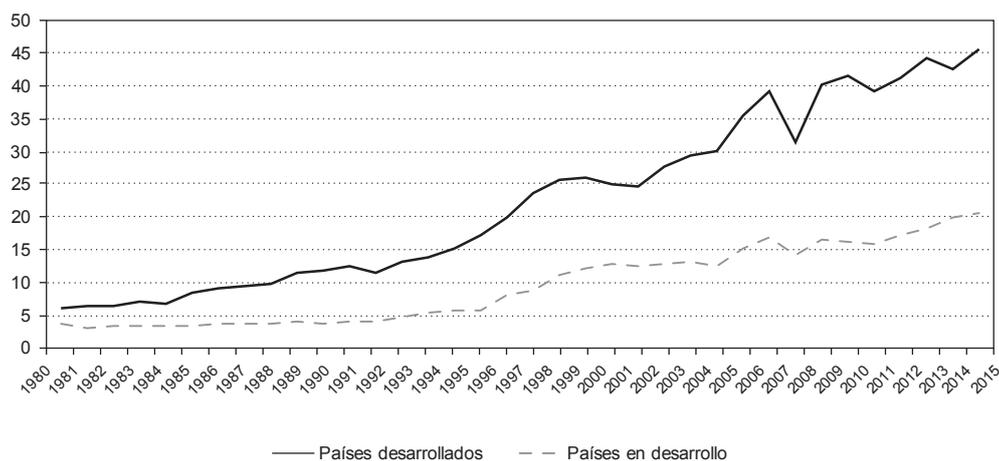
En lo que se refiere al *stock* de IED recibida sobre el PIB se observa que hasta 2005 es superior en los países en desarrollo, para posteriormente invertirse el protagonismo. En 2015, esta proporción ascendió al 37,6 por 100 en los países desarrollados y al 30,6 por 100 en las economías en desarrollo. Además, como refleja el Gráfico 18, desde los años ochenta del pasado siglo la evolución del *stock* de la IED recibida sobre el PIB ha sido creciente, con la excepción de lo ocurrido al inicio de la última crisis internacional. Desde comienzos de la actual década se constata un avance gradual de esta ratio en ambos tipos de países.

**GRÁFICO 16**  
**EVOLUCIÓN IED ENTRADAS / INVERSIÓN , 1970-2014**



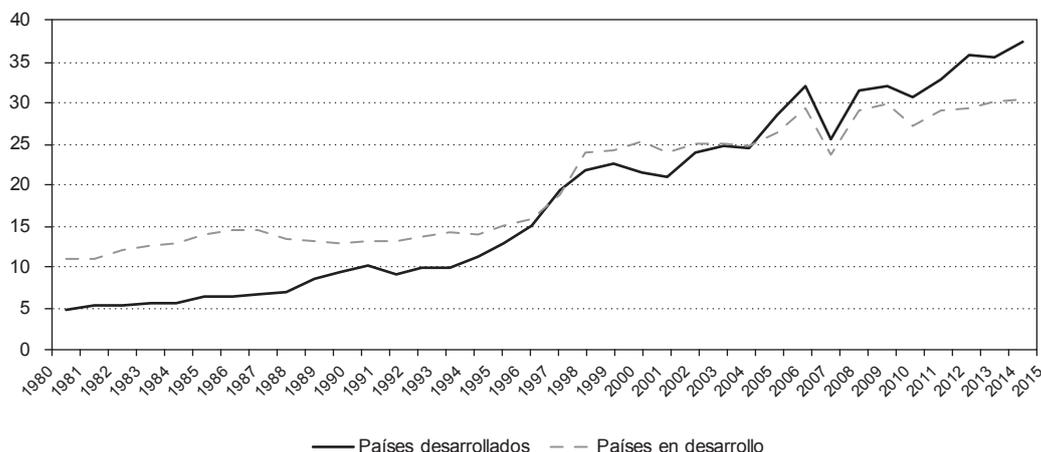
FUENTE: UNCTADstat.

**GRÁFICO 17**  
**EVOLUCIÓN STOCK IED MUNDIAL EMITIDA / PIB, 1980-2015**



FUENTE: UNCTADstat.

**GRÁFICO 18**  
**EVOLUCIÓN STOCK IED MUNDIAL RECIBIDA / PIB, 1980-2015**  
 (En %)



FUENTE: UNCTADstat.

#### 4. Conclusiones

La globalización ha modificado sustancialmente el entorno en el que se desenvuelven las empresas, las Administraciones Públicas y los individuos; fenómeno que, lejos de mitigarse con la crisis reciente, ha permanecido con visos de progresiva intensificación y mutación gradual hacia nuevas formas de manifestación.

En este contexto, el análisis precedente muestra la relevancia creciente de uno de los ámbitos más destacados e influidos por la fuerza globalizadora, como son los flujos internacionales de capitales, comúnmente conocidos como inversión extranjera directa. La trayectoria desde finales del pasado siglo muestra una intensificación gradual de la IED, con períodos de moderación ante las crisis experimentadas a escala mundial, pero con una incuestionable fortaleza a día de

hoy en términos de PIB, comercio exterior o inversión agregada.

En esta dinámica, además, se observa un protagonismo gradual de los países en desarrollo, especialmente de los mercados emergentes, equiparándose paulatinamente, e incluso superando en algunos ámbitos, a la tradicional presencia de los países desarrollados. Sin duda, una tendencia que previsiblemente seguirá manifestándose durante los próximos años, reflejo también del vigor actual de la globalización.

Se configura así un escenario con nuevas oportunidades derivadas de las fuerzas globalizadoras, pero también surgen amenazas desconocidas. En particular, la globalización influye sustancialmente sobre la actividad productiva, impulsando a las empresas a la adopción de una estrategia específica de internacionalización, tanto centrada en los países desarrollados como en desarrollo, especialmente en los mercados emergentes.

## Referencias bibliográficas

- [1] AHARONI, Y. (2008). «Reflections on Multinationals in a Globally Interdependent World Economy», en SAUVANT, K.P.; MCALLISTER, G. y MASCHEK, W.A. (Eds), *Foreign Direct Investments from Emerging Markets: The Challenges Ahead*, pp 37-60, New York: Palgrave Macmillan.
- [2] ÁLVAREZ, M.E.; MYRO, R. y VEGA, J. (2016). «La inversión de las empresas españolas en el exterior: ¿se reinicia la gran ola expansiva?». *Papeles de Economía Española*, nº 150, pp. 2-19.
- [3] ANTRÀS, P. (2015). *Global Production: Firms, Contracts, and Trade Structure*. Princeton: Princeton University Press.
- [4] BALDWIN, R. y MARTIN, P. (1999). «Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences». En SIEBERT (Ed.), *Globalization and Labour*, pp. 3-59. Tübingen: J.C.B. Mohr for Kiel Institute of World Economics.
- [5] BARBA NAVARETTI, G. y VENABLES, A. J. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton y Oxford: Princeton University Press.
- [6] BLONIGEN, B. y DAVIES, R. (2004). «The Effects of Bilateral Tax Treaties on US FDI Activity». *International Tax and Public Finance*, vol. 11, nº 5, pp. 601-622.
- [7] CUADRADO-ROURA, J.R. (Dir.) (2014b). *Exportaciones españolas de servicios*. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.
- [8] DE LA DEHESA, G. (2000). *Comprender la globalización*. Madrid: Alianza editorial.
- [9] DUNNING, J. H.; KIM, C. y PARK, D. (2008). «Old Wine in New Bottles: A Comparison of Emerging Market TNCs Today and Developed-country TNCs Thirty Years Ago», en K.P. SAUVANT, MCALLISTER, G. y MASCHEK, W.A. (Eds), *Foreign Direct Investments from Emerging Markets: The Challenges Ahead*, New York: Palgrave Macmillan.
- [10] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1997). *World Economic Outlook*. Mayo 1997. Washington, DC: Ed. FMI.
- [11] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2016). *World Economic Outlook. Subdued Demand: Symptoms and Remedies*. Octubre 2016. Washington, DC: Ed. FMI.
- [12] FOUQUIN, M. y HUGOT, J. (2016). «Two Centuries of Bilateral Trade and Gravity Data: 1827-2014». *Working Papers CEPII Research Center*, nº 2016-14.
- [13] GHEMAWAT, P. (2001). «Distance Still Matters». *Harvard Business Review*, vol. 79, nº 8, pp 137-145.
- [14] LANDES, D.S. (2009). *La riqueza y la pobreza de las naciones. Por qué algunas son tan ricas y otras son tan pobres*. Barcelona: Crítica.
- [15] LEVITT, T. (1983). «La globalización de los mercados». *Harvard-Deusto Business Review*, 4º trimestre, pp. 49-64.
- [16] MINONDO, A. (2016). «The Geography, Variety and Dynamics of Service Exports in Spain: A Firm-level Analysis». *Revista de Economía Aplicada*, vol. 24, nº 71, pp. 121-142.
- [17] MYRO, R. (2013). «La política de internacionalización de la empresa española». *Economía industrial*, vol. 387, pp. 119-130.
- [18] MYRO, R. (Dir.) (2014). *España en la inversión directa internacional*. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.
- [19] OLDENSKI, L. (2012). «Export Versus FDI and the Communication of Complex Information». *Journal of International Economics*, vol. 87, nº 2, pp 312-322.
- [20] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2013). *Informe sobre el comercio mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*. Ginebra: Ed. OMC.
- [21] PORTER, M.E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Ed. Plaza y Janés.
- [22] RAMAMURTI, R. (2009). «What Have we Learned About Emerging-market MNEs?», en RAMAMURTI, R. y SINGH, L. (Eds). *Emerging Multinationals in Emerging Markets*, pp. 309-326, Cambridge: Cambridge University Press.
- [23] RUGMAN, A. M. (2006). *Inside the Multinationals: The Economics of International Markets*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- [24] SOLANA, G. (2017). *La inversión de las empresas españolas en el exterior. Una decidida apuesta por la internacionalización*. Madrid: McGraw-Hill.
- [25] STIGLITZ, J.E. (2002). *El malestar de la globalización*. México DF: Ed. Taurus.
- [26] UNCTAD (2017). *World Investment Report 2016*. Nueva York y Ginebra: Ed. United Nations Publications.