



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultade de Economía e Empresa

Traballo de
fin de grao

Inversión Directa
Estranxeira: unha
panorámica xeral e
o caso español nos
últimos anos

Diego García Pérez

Titor: José Méndez Naya

Grao en Economía

Ano 2014

Resumo

O obxectivo deste traballo é dobre, por unha parte, o obxectivo principal consistirá en describir dun xeito xeral cales son as principais variables que determinan as decisións de IDE das empresas, as capacidades que deben ter as empresas para realizar IDE, así como os efectos que se derivan de dita decisión, tanto para as empresas e países que realizan a IDE, como para os que a reciben. Por outra parte, un segundo obxectivo será analizar, para o caso español, en que medida a economía e axentes españois se comportan de xeito similar ó que predí a teoría xeral.

Para tentar desenrolar estes obxetivos, farase unha revisión da literatura onde as principais conclusións son que, a nivel xeral, as empresas teñen varios obxetivos e deben posuír varias capacidades para realizar a internacionalización. As empresas buscan, en xeral, vantaxes de localización, propiedade e internalización na actividade. Os factores que actúan principalmente como reclamo da IDE son o mercado, factores culturais e as contías dos impostos; e en canto as consecuencias para a empresa, son a mellora da rendibilidade e crecemento e o empeoramento da súa posición financeira. Por último, as consecuencias para o país, tanto de orixe como de destino, son ambiguas.

No caso español, o principal obxectivo é a busca de mellorar resultados, e a principal característica que debe posuír a empresa para internacionalizarse é a experiencia internacional dos directivos e as capacidades tecnolóxicas. Na realización de IDE, España busca vantaxes de localización, internalización e propiedade, e os principais determinantes da IDE recibida e enviada por España son o mercado e os factores culturais. Por último, as consecuencias para España como emisora de IDE, non teñen importancia, mellora a rendibilidade económica e empeora a posición financeira para as empresas internacionalizadas, e a IDE para España como economía receptora, ten efectos positivos.

Palabras clave: Inversión Directa Estranxeira, internacionalización, teoría ecléctica, España.

Número de palabras: 16.164

Abstract

The aim of this work is twofold. On the one hand, the main objective will be to describe, in a general way, which are the principal variables that determine firms FDI decisions, the effects arising from this decision and the effects of the FDI for both the companies and the countries that send and receive it. On the other hand, a second objective is to analyze, the extent to which the general theory applies to the Spanish case.

In order to develop the analysis, a literature review will be carried out, and the main conclusions are that, in general, companies have several objectives and must have several capabilities to perform internationalization. Through FDI, companies seek, in general, advantages of location, ownership and internalization. The main factors that act as a claim of FDI for firms are the market, the cultural factors and the level of taxes; and the main consequences of FDI, are improving profitability and growth and worsening their financial position. While the consequences of FDI on both, origin and destination countries, are ambiguous.

For the Spanish case, the primary goal of a firm is to improve results, and the main feature that a firm should have in order to internationalize, is the international experience of the directors and its technological capabilities. When companies carry out FDI, they seek location, internalization and property advantages; and the main determinants of FDI in Spain, are market and cultural factors. Finally, Spanish internationalized firms improve their economic profitability, but their financial position worsens. Furthermore, FDI does not have significant effects for Spain as a transmitter economy and it has positive effects as a receiving economy.

Keywords: Foreign Direct Investment, Internationalization, eclectic theory, Spain.

Índice

Introdución.....	8
1. Definición e obxetivos.....	10
2. Teorías da internacionalización.....	12
2.1 Teoría sobre competencia perfecta: modelo neoclásico do comercio internacional	12
2.2 O sistema decisional de Hirsch.....	13
2.3 A teoría ecléctica de Dunning	14
2.4. Teorías sobre competencia imperfecta	16
2.4.1 Teoría da organización industrial.....	16
2.4.2 Teoría dos custos de transacción.....	17
2.4.3 Teoría do ciclo de vida do produto	18
2.5 Escola de Uppsala.....	19
3. Factores determinantes da IDE dende a óptica da capacidade empresarial....	21
3.1 Vantaxe competitiva.....	21
3.2 Posesión de activos	22
3.3 Estrutura financeira, liquidez e acceso ás axudas oficiais	23
3.4 Capital relacional	23
3.5 Capacidades comerciais	24
4. Factores de localización.....	25
4.1 Contexto cultural e histórico.....	25
4.2 A dotación de recursos	26
4.2.1 Dispoñibilidade de recursos físicos.	26
4.2.2 Dispoñibilidade de man de obra	27
4.2.3 Dispoñibilidade de financiamento	27
4.3 Infraestruturas.....	28
4.4 Dotación tecnolóxica.....	28
4.5 Características dos mercados.....	29
4.6 Sistema económico e político	30

4.7 Política económica.....	31
4.7.1 Barreiras comerciais.....	31
4.7.2 Tipo de cambio.....	32
4.7.3 Integración en áreas económicas supranacionais	33
4.7.4 Política fiscal	34
4.8 Competitividade	34
4.9 Outros factores	35
5. Consecuencias da IDE.....	36
5.1 Consecuencias para as empresas que realizan IDE	36
5.2 Consecuencias para o país de orixe	37
5.3 Consecuencias no país de destino	40
6. O caso español	45
6.1 Obxetivos que perseguen as empresas españolas ca internacionalización ...	46
6.2 Teorías da internacionalización aplicadas ó caso español.....	48
6.3 Factores determinantes dende a óptica da capacidade empresarial.....	50
6.4 Factores determinates dende a óptica dos factores de localización.....	52
6.4.1 No caso da IDE que envía España	52
6.4.2 No caso da IDE que recibe España	53
6.5 Consecuencias da IDE para España	56
6.5.1 Consecuencias para a empresa española	56
6.5.2 Consecuencias para o país de orixe. España como emisora de IDE	58
6.5.3 Consecuencias para o país de destino. España como receptora de	
IDE	60
Conclusións	61
Bibliografía.....	66

Índice de gráficos

Gráfico 1: IDE Neta recibida e enviada por España entre 1993 e 2013 en miles de €	46
Gráfico 2: Fluxos de IDE Neta de España no exterior (en miles de €) dende 1993 ata 2013	52
Gráfico 3: Sector ó que pertencen as empresas españolas (en %) que realizan IDE dende 1993 ata 2013	53
Gráfico 4: sector no que invisten as empresas españolas (en %) en destino desde 1993 ata 2013	53
Gráfico 5: Fluxos de IDE Neta recibida por España (en miles de €) e taxa de crecemento do PIB real (en %)	54
Gráfico 6: IDE Bruta recibida (en miles de €) por CCAA entre 1993-2013	54
Gráfico 7: Países ordenados por cuantía de IDE Neta realizada en España (en miles de €) dende 1993 ata 2013	55
Gráfico 8: Sectores da economía española que reciben IDE Neta (en %)	56
Gráfico 9: IDE Neta enviada por España (en miles de €) e taxa de crecemento do PIB (%)	59

Índice de táboas

Táboa 1: Elección das distintas formas de internacionalización	15
Táboa 2: Importancia dos obxetivos para a realización da IDE das empresas españolas para o ano 2013	47
Táboa 3: Obxetivos decisivos para realizar IDE no ano 2007 segundo a Cámara de Comercio	48
Táboa 4: Factores determinantes para a realización de IDE desde a óptica empresarial	51
Táboa 5: Taxas de crecemento das empresas que realizan e non realizan IDE (en %)	56
Táboa 6: Posición de liquidez e equilibrio financeiro das empresas que realizan e non realizan IDE (en %).	57
Táboa 7: Nivel de endebedamento e custo financeiro en (%).	57
Táboa 8: Análise da rendibilidade das empresas que realizan IDE e as que non (en %).....	58

Introdución

Un dos feitos, que se ven desenvolvendo dende fai varias décadas e que cobrou especial interese na era actual, foi a continua internacionalización e apertura das economías mundiais, proceso conocido co nome de “globalización”, o que incrementou o número de transaccións entre os distintos países e tamén, segundo Muñoz (1999); unha mellora no nivel de vida da poboación nas últimas décadas.

Existen moitos factores que provocaron esta internacionalización das economías, como por exemplo: liberalización xeral e rexional, integración financeira, procesos de fusión e adquisición internacional de empresas... Outro dos fíos condutores da internacionalización da economía, é a Inversión Directa Estranxeira (IDE). A IDE (que aparece recollida na Balanza de Pagos dos países) cobra especial relevancia, sobre todo, a partir da segunda metade dos anos oitenta, debido fundamentalmente á liberalización xeralizada deste tipo de inversión, ós avances das tecnoloxías da información e a comunicación, o crecemento económico dos países desenrolados e en vías de desenrolo, etc.

Este avance da IDE, ten unha gran importancia, xa que, como apunta Muñoz (1999), a IDE é a forma máis importante de traspaso internacional de capital polas implicacións que supón sobre a produción, o comercio, ós cambios tecnolóxicos e de organizacións de empresas, a distribución xeográfica da produción e o emprego. É dicir, a IDE exerce unha influencia directa sobre á estrutura produtiva do país receptor.

Ademais, este tipo de inversión pode ter consecuencias positivas ou negativas sobre variables importantes (como as citadas no parágrafo anterior), tanto do país receptor como do país emisor de IDE e tamén para as empresas tanto do país de orixe como do país receptor da inversión.

Dada a gran importancia da IDE, este traballo ten un dobre obxectivo. Por unha parte o principal obxectivo consiste en describir a IDE a modo xeral, para saber ¿qué é?, ¿por qué as empresas a realizan?, ¿cales son os determinantes que explican que unha entidade realice IDE nun lugar ou noutro?, ¿Qué características debe posuír a empresa para realizar IDE? e ¿cales son as consecuencias que se derivan da IDE? Por outra parte, un obxectivo secundario consistirá en ver, a grosso modo, como se poden responder as preguntas anteriores para o caso español.

Para tentar abarcar estes aspectos, en primeiro lugar, definiremos o que é a Inversión Directa Estranxeira e cales son os obxetivos que perseguen as empresas cando tentan internacionalizarse por medio da IDE. Posteriormente, analizaremos cales son os determinantes polos que a empresa escolle a IDE como medio de internacionalización fronte a outras alternativas, as características que debe posuír unha empresa para realizar IDE, e os factores que condicionan o destino no que as empresas realizaran IDE. Por último, realizaremos unha revisión da literatura, para tentar ver cales son as consecuencias para á economía de destino, a economía de orixe e as implicacións directas da IDE para as empresas internacionalizadas. Finalmente, nun segundo bloque, realizaremos unha breve análise empírica para o caso español dos principais aspectos da IDE mencionados anteriormente.

1. Definición e obxetivos

A Inversión Directa Estranxeira (IDE) é a inversión realizada por unha empresa nun país estranxeiro destinada a financiar actividades para lograr unha rendibilidade duradeira. Máis concretamente, de acordo con Durán et al. (2013), a IDE consiste en:

- Adquirir o 10% ou máis do capital da empresa. Este porcentaxe, pode alcanzarse mediante participacións directas ou indirectamente a través doutras empresas.
- Comprar calquera porcentaxe da empresa unha vez que se estableceu a relación de IDE mencionada no punto anterior.
- Que se rexistren operacións e saldos de activos e pasivos entre as empresas dun mesmo grupo.
- Que se realicen participacións no capital e dotacións a sucursais, os beneficios reinvestidos e calquera tipo de financiamento materializada en instrumentos de débeda.
- Que se materialicen inversións en inmobles.

En resumo, podemos dicir que a IDE é a entrada neta de inversións para obter un control da xestión duradeiro (en xeral, un 10% ou máis das accións que confiren dereito a voto) dunha empresa que funciona nun país que non é o do inversor. É a suma do capital accionario, a reinversión das ganancias, outras formas de capital a longo prazo e capital a curto prazo (Banco Mundial (2014)).

Os axentes que poden realizar IDE, poden ser empresas multinacionais, estados nacionais, organismos internacionais e a sociedade civil, pero; son as empresas transnacionais os axentes económicos máis importantes, xa que son os responsables da inmensa maioría dos fluxos de inversión directa estranxeira.

A IDE pode ser de distintos tipos. Por unha parte, está a IDE de nova inversión (chamada Greenfield) e, por outra parte, atopamos a IDE que se centra na compra de empresas xa instaladas por parte das empresas estranxeiras (fusións e adquisicións).

En canto ás fusiões e adquisicións, podemos clasificala segundo a súa función da seguinte forma (UNCTAD, 2000, p.101):

- Horizontais: inversión realizada entre empresas competidores dentro da mesma industria. Con esta estratexia as empresas tentan acadar novos mercados e incrementar o seu poder de mercado.
- Verticais: é a inversión realizada entre as empresas que manteñen unha relación de vendedor-comprador dentro dunha mesma cadea produtiva. O fin deste tipo de inversión soe ser a redución de custes e/ou a redución da incerteza.
- En conglomerado: esta sería o tipo de inversión levada a cabo entre empresas que pertencen a sectores distintos. O obxectivo buscado é, principalmente, a redución de riscos. Tamén se pode realizar esta inversión co fin de aproveitar infraestruturas, obter rendas de capitais...

Pasando agora a analizar os obxetivos que persegue a empresa á hora de internacionalizarse, vemos que a empresa, ó igual que cando realiza calquera outra actividade, realízaa tratando de alcanzar uns determinados fins. Seguindo a Aragón et al. (2013), podemos ver que os principais fins perseguidos pola empresa coa IDE son:

- Mellorar resultados.
- Garantir a subministración de inputs e a distribución e venta dos produtos.
- Reducir os custos.
- Explotar mellor os recursos e capacidades da empresa.
- Imitar o comportamento das principais empresas asociadas.¹
- Sortear os obstáculos ó comercio impostos no mercado de destino.²
- Alargar o ciclo de vida dos produtos da empresa.

Como vemos, coa IDE a empresa busca internacionalizarse, e con esta internacionalización búscase unha serie de beneficios que melloren a rendibilidade e fortalezan a empresa.

¹ Cada vez existen máis empresas que externalizan parte da súa produción, polo que para acadar o produto final, esíxense importantes interrelacións entre as empresas. Isto é xustifico por autores como Canals (1994), argumentando que as relacións estreitas entre as empresas clientes e provedores, adoitaban ser orixe de vantaxes importantes para ambas partes.

² Autores como son Jarrillo e Martínez (1991), afirman que moitas empresas soen escoller localizacións en países exteriores buscando evadir as distintas barreiras que lle imponen algúns países para, por exemplo, exportar os seus produtos (a isto denominase tariff jumping).

2. Teorías da internacionalización

Neste punto, farase unha revisión bibliográfica das principais teorías que tentan explicar a forma que elixirán as empresas para internacionalizarse. Unha das vías que teñen as empresas para internacionalizarse é a IDE, pero, ¿non existen outras formas de internacionalización? Aquí podemos ver que existen outras alternativas de internacionalización como son a exportación e a concesión de licencias de produción a firmas estranxeiras. Tamén existen outro tipo de métodos de internacionalización intermedios entre estes dous anteriores (como poden ser joint-ventures, participación minorista en filiais e etc.), pero debido á súa importancia, centraremos a atención fundamentalmente nas tres alternativas mencionados nun primeiro momento (exportacións, IDE e concesión de licencias).

Unha vez visto que existen distintas alternativas para a internacionalización da empresa, ¿Por qué a empresa elixe IDE e non as outras fórmulas? Para tentar responder á pregunta, faremos unha revisión da literatura considerando as principais aportacións sobre esta materia.

Como ben sinala Muñoz (1999), a empresa tomará a decisión que lle reporte máis beneficios, pero a xeralidade desta afirmación réstalle poder explicatorio. Polo tanto, faremos unha revisión das aportacións da ciencia económica ó longo do tempo. Aquí revisaremos o modelo neoclásico tradicional, o sistema decisional de Hirsch, a teoría ecléctica de Dunning, as teorías sobre a competencia imperfecta e a escola de Uppsala.

2.1 Teoría sobre competencia perfecta: modelo neoclásico do comercio internacional

Para comezar, imos facer referencia ó modelo neoclásico. Ben é certo que esta teoría non nos serve para explicar por que as empresas poden optar por IDE ou outros métodos de internacionalización. Sen embargo, a IDE é unha fórmula de

internacionalización, e as bases da internacionalización estiveron no comercio internacional a través da exportación. Deste xeito, estes modelos son unhas das primeiras aportacións á teoría económica que explican a orixe da internacionalización, e polo tanto son o punto de partida para posteriores investigacións da internacionalización das economías (entre as que se atopan as que explican a IDE); polo cal é de vital interés mencionalos brevemente.

Estas teorías céntranse, sobre todo, na exportación de produtos, non tanto na IDE. Aquí cobrou especial relevancia o modelo de Heckscher-Ohlin (H-O), que se desenrola a partir da vantaxe comparativa, como sucesor de Adam Smith e David Ricardo.

Este modelo de dous países, dous produtos e dous factores produtivos, sostíña que os países tenderán a exportar aqueles produtos que utilizan intensivamente o seu factor abundante (no cal terán vantaxe comparativa) e tenderán a importar o produto que utilice intensivamente o seu factor escaso.

Como vemos, o seu poder explicativo é moi limitado, pero foi o xerme da teoría da internacionalización, de aí a súa importancia. Segundo Turrión e Velázquez (2009), o primeiro intento teórico de explicar a IDE realizouno Mundell (1957), quen demostrou, a partir dos supostos da teoría de H-O, e supoñendo que non existían custos de transporte; que aínda cando existan obstáculos que dificulten o libre comercio, pódese conseguir a igualación internacional dos prezos relativos dos factores a partir do desprazamento do capital.³

2.2 O sistema decisional de Hirsch⁴

Este autor tiña como principal obxectivo, descubrir os factores que debía ter en conta unha empresa na elección dunha das tres formas de abastecer os mercados estranxeiros: IDE, exportación ou cesión de patentes.

Hirsch (1976) sostén que a empresa elixirá a opción de realizar inversión directa estranxeira fronte á exportación ou a concesión de patentes, cando a empresa ten uns custos de establecerse no país de destino (IDE), inferiores ós custos derivados do

³ Así, o desprazamento de capital dende os países que abunda o capital respecto ó traballo cara ós outros países que se encontran na situación inversa, será o xerme da aparición da IDE.

⁴Elaborado combinando Muñoz (1.999), p. 49 e Hirsch (1976).

comercio exterior (exportación), e inferiores ós custos derivados da perda da vantaxe monopolística (caso de cesión de patentes a unha empresa estranxeira).

En definitiva, podemos ver que os determinantes clave na elección do método de internacionalización, e polo tanto, a escolla da IDE como mellor opción, dependerá fundamentalmente dos custos de produción, custos de comercialización, da vantaxe da firma e as cargas asociadas á coordinación e control das actividades intra-firma.

Sen embargo, este modelo presenta algunha carencia, como pode ser que non considera factores relativos ós ingresos que terán as empresas, ó tamaño do mercado, ó crecemento do mesmo e etc., que de consideralos, moi posiblemente, cambiarían os resultados do proceso de decisión. Aínda así, permítenos ter un primeiro acercamento sobre as decisións de internacionalización da empresa.

2.3 A teoría ecléctica de Dunning⁵

A teoría ecléctica de Dunning, apunta na mesma dirección ca no caso anterior, pois trata de explicar cando unha empresa escollerá unha ou outra forma de internacionalizarse. Este economista inglés, considera que, para que unha empresa elixa a inversión directa como maneira de internacionalizarse, deben darse unha serie de circunstancias:

- Por unha parte, a empresa debe posuír **vantaxes de propiedade** respecto ós seus competidores do país no que vai investir, e tamén respecto ós seus competidores domésticos. Referímonos con esta vantaxe, a posesión de activos intanxibles para a empresa, é dicir; tecnoloxía, economías de escala, técnicas de comercialización...
- A empresa, ademais destas vantaxes de propiedade, debe ver na propia internacionalización aspectos favorables (**vantaxes de internalización**). Con isto queremos dicir que, ademais de posuír vantaxes, esta empresa ten que ter o desexo e a capacidade de executar esa vantaxe, que xeralmente desexará explotala en maior medida, cando os custos de transacción se ven reducidos como resultado da explotación da devandita vantaxe.
- Finalmente, na decisión de que a empresa realice IDE nun lugar, estará presente en que o lugar onde se vai investir, presente **beneficios de**

⁵ Elaborado combinando Muñoz (1.999) p.51; Durán et al. (2013), Dunning (1988), Turrión e Velázquez (2009) e Galán e González (2001).

localización en comparación ó país de orixe. Con isto referímonos ós custes dos factores de produción, a súa dispoñibilidade, factores institucionais, proximidade a outros países de interese para a empresa...

Esta teoría tamén recibe o nome de “paradigma OLI”. Isto ven xustificado polas siglas inglesas de teoría de Ownership (propiedade), Locational (localización) e Internalization (internalización); teorías das cales bebe o autor para a realización da súa nova formulación, xa que a teoría ecléctica é unha agrupación destas tres teorías,⁶ de aí o seu nome, ecléctica.

En resumo, e de acordo con Dunning (1988) temos o seguinte:

Táboa 1: Elección das distintas formas de internacionalización

		Vantaxes		
		Propiedade da empresa	Internalización	Localización
Formas de internacionalización	Inversión no exterior	SI	SI	SI
	Exportación	SI	SI	NO
	Licenza	SI	NO	NO

Fonte: Dunning (1988), p.28

Deste xeito, se a empresa só posúe vantaxes de propiedade, pero non ve vantaxes de localización nos novos destinos fronte ó país de orixe, nin tampouco posúe capacidade para afrontar a internacionalización, optará polo mecanismo de concesión de licenzas a unha empresa estranxeira.

Se ademais desta vantaxe de propiedade, posúe capacidade e vantaxes de internalización; pero pola contra, a nova situación non lle reporta unha oportunidade localizacional, o método usado será a exportación.

Por último, se ademais da capacidade e das vantaxes na propiedade e de internalización, a empresa ten interese no país de destino porque lle reporta vantaxes localizacionais, esta optará pola IDE.

⁶ As vantaxes de internalización, son por exemplo derivadas da teoría dos custos de transacción, as vantaxes específicas son, por exemplo, da teoría organización industrial e as últimas, derivadas da teoría da localización.

Como conclusión, poderemos argumentar que, Dunning (1988), sostén que unha empresa realizará IDE cando posúe vantaxe de propiedade, o país de destino ofrécelle vantaxes localizacionais e se espera que a IDE lle reporte beneficios.

Sen embargo, esta teoría, a pesar das súas inestimables aportacións, presenta como principal crítica, que se basea en tantas variables explicativas e tan xerais, que o seu valor de predición móstrase moi baixo (Muñoz, 1999, p.54).

2.4. Teorías sobre competencia imperfecta

Este tipo de teorías, tal e como sinala Muñoz (1999), están baseadas na idea das imperfeccións dos mercados de produtos e factores, e dentro delas, podemos atoparnos diversos tipos, como pode ser: a teoría da organización industrial, a teoría dos custos de transacción e a teoría do ciclo de vida do produto.

2.4.1 Teoría da organización industrial⁷

Esta teoría, pode verse como a fusión de dous elementos: a vantaxe comparativa da empresa e as imperfección dos mercados. Deste xeito, podemos xustificar a IDE argumentando que, a IDE realízase co fin de aproveitar as vantaxes específicas que a empresa inversora posúe sobre as empresas nacionais e deste xeito aproveitar as imperfeccións estruturais que lle permitan aumentar o seu poder de mercado.

Esta é a idea central desta teoría, e algúns autores sostiñan que o fin último que movía ás empresas a levar a cabo estas accións era acabar coa competencia no mercado aproveitando as súas vantaxes comparativas, que se derivaba de ter unhas técnicas de produción superiores. Estas técnicas superiores eran: o control da tecnoloxía, unhas accións de marketing innovador e boa xestión e facilidades para acceder ós mercados financeiros e captar financiamento; e todas elas eran consecuencia das imperfeccións dos mercados.

Posteriormente, esta teoría será ampliada por distintas aportacións, que argumentaban que as vantaxes das empresas viñan da adquisición dunha posición monopolística sobre o acceso á tecnoloxía, os coñecementos de xestión de equipos, economías de escala, boas técnicas de comercialización e unha marca conocida.

⁷ Elaborada a partir de Muñoz (1999), p.59-62.

Todas estas aportacións tiveron gran relevancia e foron xeralmente aceptadas pola súa capacidade de explicar a superioridade das empresa estranxeiras fronte ás locais. Sen embargo, non están exentas de críticas. Estas críticas proveñen especialmente da súa carencia explicando por qué as empresas explotan as súas vantaxes coas empresas estranxeiras a través da IDE e non a través doutras formas de internacionalización mencionadas.

Con todo, estas aportacións foron importantes, xa que a pesar das limitacións comentadas, a idea de fondo que mantiñan estas teorías aínda sigue a estar presente nos nosos días.

2.4.2 Teoría dos custos de transacción⁸

Esta teoría trata de explicar porque unha empresa decide explotar as súas vantaxes por si mesma en vez de transferilas a outras empresas.

Coase (1937) sostíña que os activos intanxibles dunha empresa (como por exemplo a tecnoloxía) poden ser susceptibles dun proceso de compra-venta. Estes intercambios poden conducirnos cara uns custos de transacción, xa que os mercados non son perfectos. Estas imperfeccións pode facer que a empresa atope máis rendible o seu mercado interno cás transaccións no mercado externo, debido ós custos de transacción (custos de información, negociación e garantía). Deste xeito, a empresa optará por crear un mercado interno propio para así eludir as ineficiencias do mercado (como pode ser a incerteza, falta de información ou dificultade para obtela, xunto coa racionalidade limitada das persoas, o que agrava esta problemática...) e o carácter oportunista dos outros axentes (Muñoz, 1999).

Polo tanto, este enfoque permítenos intentar explicar por qué as empresas deciden explotar as súas vantaxes mediante IDE e non mediante a venda de unha licenza de produción a unha empresa estranxeira.

Ante esta problemática, a empresa tamén podería optar pola exportación como estratexia de internacionalización. Sen embargo, á empresa seríalle mellor optar pola IDE no outro país, xa que a exportación, a pesar de estar a produción dentro dun mercado interno propio da empresa, pode supoñer importantes custos de transacción (como por exemplo os de transporte), máis altos ca se producen xa no país de destino.

En resumo, podemos ver que este enfoque de mercado carácter microeconómico, supuxo unha aportación importante sobre a constitución de empresas no exterior,

⁸ Elaborada a partir de Muñoz (1999) e Suárez (2011).

pero presenta importantes limitacións como pode ser que non explica as causas da IDE xerais, só se centra nos custes de transacción, os cales son insuficientes para explicar de forma xeral a IDE.

2.4.3 Teoría do ciclo de vida do produto⁹

Esta teoría, obra do gran economista Vernon na década dos 60, considera a innovación tecnolóxica como a causa determinante da inversión internacional.

Para desenrolar esta teoría, debemos ter en conta os seguintes supostos:

- A vida dun produto desenvólvese en torno a un ciclo vital (nace, crece, madura e morre).
- Só os países desenvolvidos posúen un monopolio tecnolóxico, entendendo como este monopolio tecnolóxico, as técnicas de produción, de xestión e de equipamento necesario para a elaboración de novos bens.

Partindo destes supostos, a teoría deste autor sostén que nun primeiro momento, na fase de lanzamento, o ben só se produce nos países nos que realicen innovacións, e consumírase nestes países e tamén se exportaran a outros. Estes países que producen os bens nun momento inicial, caracterízanse por unha man de obra especializada, boas comunicacións, alta renda per cápita, novas tecnoloxías na súa produción ...

Posteriormente, conforme a demanda aumente, xa que o produto se fai máis coñecido, as economías de escala e os custos cobran xa maior importancia, a man de obra xa non é tan cualificada e a produción nesta fase de maduración pasa a un segundo grupo de países avanzados.

Por último, na fase da estandarización do produto, xa existe unha alta demanda e o produto é coñecido, ó igual co seu proceso produtivo. Nesta etapa, a produción tenderá a irse ós países menos desenvolvidos, xa que agora non se necesita alta tecnoloxía nin man de obra especializada como sucedía no caso da primeira fase.¹⁰

De acordo con isto, nun primeiro momento as empresas producirán no país de orixe¹¹ e exportaran. A continuación, estas empresas investirán nos países de similares características en termos de desenvolvemento. Por último, haberá unha corrente de fluxos de IDE cara ós países menos desenvolvidos, polos motivos expostos anteriormente.

⁹ Elaborado en termos xerais combinando Muñoz (1999) e Vernon (1966).

¹⁰ Máis ben búscase reducir custos, de aí que se dirixan ós países en desenvolvemento.

¹¹ Que serán países desenvolvidos que posúen alta tecnoloxía.

Esta teoría, tivo unha gran importancia explicativa para moitos dos fluxos de IDE realizados con anterioridade a década dos 70 do século XX, debido a que aquí era Estados Unidos o país que posuía o monopolio tecnolóxico mundial. Pero conforme avanzou o tempo, esta teoría quedou incompleta, xa que non posúe carácter explicativo para os fluxos dos países menos desenvolados cara ós máis avanzados, como pode verse na actualidade. Esta idea podemos dotala de solidez considerando as aportacións de Durán (1984), quen sostíña que a teoría do ciclo de vida non contempla a existencia de fluxos de IDE bidireccionais e que esta teoría serviu para explicar o pasado, pero non para o momento actual.

Pola súa parte, en Muñoz (1999) tamén se recollen, a maiores, outras críticas que se lle fixeron a esta teoría por parte de diversos autores, entre as que podemos destacar:

- Está dirixida case exclusivamente ó tipo de IDE que se refire á produción no exterior de innovacións, e non explica por exemplo o comportamento das empresas que se dedican á produción de materias primas no estranxeiro.
- Non determina con claridade a duración do ciclo.
- Explica a localización pero non a súa propiedade. Con isto referímonos a que Vernon asume que as innovacións se traducen en IDE, pero non aclara quen levará a cabo a inversión, se o innovador ou a empresa estranxeira (en cuxo caso non sería IDE).

Deste xeito, vemos que este modelo tivo un gran poder explicativo no pasado e estaba baseado en feitos reais, pero na actualidade presenta claras carencias na explicación e determinantes da IDE, como pode ser o caso de IDE de países en vías de desenvolamento cara outros máis desenvolados.

2.5 Escola de Uppsala¹²

Esta teoría sostén que a empresa, cando se quere internacionalizar faino dun xeito gradual, comezando con métodos de internacionalización de baixo compromiso como pode ser a exportación. Segundo os autores desta escola, a exportación repórtalle á empresa experiencia internacional, e á medida que esta experiencia internacional aumenta, a empresa incrementa a súa información, confianza e experiencia no país de destino, polo que irá comprometéndose cada vez máis co país, polo que pasará a

¹² Elaborado a partir de Villar López (2007).

utilizar métodos de internacionalización de maior compromiso, como é o caso da IDE. Esta teoría mantén que a IDE é a última fase do proceso de internacionalización dunha empresa.

En concreto, esta teoría establece catro fases:

- 1) Realízanse actividades esporádicas de exportación.
- 2) Exportacións a través de representantes independentes.
- 3) Establecemento dunha sucursal comercial no país de destino.
- 4) Establecemento de unidades produtivas no país estranxeiro.

Estas fases realizaranas primeiro nos países con menores distancias psíquicas (proximidades culturais, de idioma, nivel de educación...), e posteriormente cara os outros países máis lonxanos psiquicamente, para evitar o risco.

A pesar das súas notables aplicacións, esta teoría non está exenta de críticas, e as principais críticas que se lle achacan a esta teoría son:

- Non explica as razóns que induce ás empresas a realizar a internacionalización.
- Non explica as causas e o momento do paso dunha fase á outra.
- Non permite explicar algúns procesos de internacionalización que omiten algunha das etapas anteriores.

3. Factores determinantes da IDE dende a óptica da capacidade empresarial

Chegados a este punto, tense feito unha revisión da literatura para saber por qué á empresa lle pode interesar internacionalizarse e cando elixirá IDE e non as alternativas de exportación e concesión de franquicias. Agora vaise ver, se a empresa, ademais de ter a vontade de realizar IDE, ten tamén a capacidade para levala a cabo. É dicir, se ten as características necesarias para poder acceder a eses países co obxecto de competir nos mercados estranxeiros. De acordo coa literatura sobre o tema, véxase por exemplo Aragón et al. (2013), as principais características que determinan que unha empresa teña ou non capacidade de internacionalización son: a posesión de vantaxes competitivas, a estrutura financeira, a liquidez, o acceso a axudas oficiais; a posesión de activos, o capital relacional e as capacidades comerciais.

3.1 Vantaxe competitiva

Unha das peculiaridades que debe posuír unha empresa para poder internacionalizarse, é que posúa vantaxes competitivas exclusivas. Estas vantaxes permitiríanlle á empresa competir de maneira sólida no país de destino (Aragón et al., 2013).

Nesta liña, algúns autores defenden que estas vantaxes deben ser facilmente transferibles entre os distintos países, e ter o suficiente tamaño e magnitude para poder soportar a competencia. Por outra banda, outros autores danlle gran importancia ós recursos e capacidades da empresa, sobre todo ós de carácter intanxible (experiencia da empresa, cualificación do factor traballo, visión e experiencia internacional do equipo directivo...), é dicir, vantaxes de proceso, de produto ou

organizativas, entre outras, (Domingo e García, 2005). Isto é debido a que Aragón et al. (2013) sosteñen que estes recursos son escasos, inimitables e valiosos, e polo tanto, son os que aportan vantaxes comparativas nos mercados. Esta última idea é defendida por varios autores que sosteñen que a expansión internacional actual non é fácil de explicar sen ter en conta os activos intanxibles ou tecnolóxicos propios da empresa (Muñoz, 1999).

3.2 Posesión de activos

Galán e González (2001), sosteñen que a posesión de activos é unha variable importante para a internacionalización das empresas. Como mencionabamos no apartado 3.1, estes activos son importantes xa que axudan a xerar a vantaxe competitiva da nosa empresa. Distinguen dentro destes activos dúas clases.

Por unha parte, están os activos cun poder determinante para a internacionalización, que son aqueles activos de natureza intanxible. Dentro dos activos deste tipo, encontramos: o aprendizaxe, a experiencia, a capacidade tecnolóxica, de innovación; a visión internacional do equipo directivo e etc.

Por outra parte, están aqueles activos que non influen tanto na decisión de internacionalizarse, pero que son claves unha vez que se inicia o proceso. Dentro deste grupo inclúese o posicionamento da empresa, é dicir, a reputación e imaxe da mesma e tamén o potencial do capital humano.

Fernández e Nieto (2005) consideran que a acumulación de activos básicos, entre os que destaca a reputación, a marca e a cultura corporativa; son importantes. Pero estes requiren realizar inversións a longo prazo, o que supón unha gran incerteza e con poucas garantías reais. Disto podemos entrever que a empresa debe ter vocación internacional durante un largo período de tempo para poder acadar esta vantaxe competitiva internacional. A maiores, esta reputación internacional tamén soe vir explicada polas actuacións positivas no seu mercado nacional (con produtos de calidade, superioridade ante os competidores, boa imaxe...).

3.3 Estrutura financeira, liquidez e acceso ás axudas oficiais

Contar cunha boa estrutura financeira e de liquidez, é un dos factores importantes para que a empresa posúa esa vantaxe competitiva, e polo tanto, poda internacionalizarse.

Segundo Aragón et al. (2013), este quizais sexa o motivo polo que, para este tipo de empresas con vocación internacional, sexa recomendable ter unhas finanzas estables e tamén a utilización de fontes de financiamento propias. Isto é porque este tipo de financiamento implica uns menores custos e riscos, e polo tanto, deixa aberta a opción de novas posibilidades de financiamento futuras; dotando dunha maior resistencia á empresa. Deste modo, a empresa pode reaccionar de xeito máis contundente ante as adversidades que lle pode deparar o porvir.

Polo tanto, podemos ver que a estrutura financeira é importante para poder realizar IDE, pero tamén a nosa liquidez e capacidade de captar recursos para poder afrontar os imprevistos.

Segundo as aportacións de Aragón et al. (2013), outro dos factores que ten importancia para determinar a capacidade de IDE das empresas, é o acceso a axudas oficiais. Estas axudas poden paliar a falta de acceso a fontes de financiamento alleas¹³, e, por tanto, estas axudas oficiais poden favorecer e impulsar a IDE.

3.4 Capital relacional

O capital relacional (boas relacións, especialmente a nivel internacional) é importante, xa que o establecemento de alianzas internacionais permite superar os obstáculos asociados ás restricións dos recursos á hora de internacionalizarse. Deste xeito, cooperar con outras empresas que teñan coñecemento e experiencia acerca do mercado no que nos queremos instalar, poden ser de gran axuda.¹⁴

¹³ Un exemplo destas axudas poden ser, no caso da IDE, a participación no capital, ou distintos préstamos de coinversión, vinculando as contías que ten que devolver a empresa cos retornos que se obteñan desa inversión realizada.

¹⁴ Para máis información ver Fernández e Nieto (2005)

Sen embargo, non podemos xeralizar esta afirmación, xa que autores como Galan e González (2001), sosteñen que estas alianzas e acordos teñen pouca importancia nas primeiras etapas da internacionalización.

3.5 Capacidades comerciais

Unha empresa que conte cun alto nivel de vendas no mercado interior, terá maior facilidade de acceso ós canles de información. Con isto referímonos a que este tipo de empresas coñecen mellor as prácticas comerciais, os canles de distribución, xeralmente posúe mellor información e etc. Isto facilitaralle á empresa a superación das dificultades que se pode encontrar nos novos países durante a súa internacionalización.

En resumo, e considerando a literatura existente, se as empresas posúen as características anteriores, poderán, en xeral, realizar a IDE dun xeito satisfactorio. Pola contra, a súa ausencia pode dificultar a internacionalización da empresa mediante a IDE.

4. Factores de localización

Os factores de localización son moi importantes para determinar o lugar onde se investirá a IDE, xa que unha vez que a empresa elixa a IDE como forma de internacionalizarse, e ademais a empresa posúa a capacidade e vontade para realizar esta inversión; estes factores serán os que determinen que a empresa elixa un ou outro lugar.¹⁵

Os principais determinantes que condicionan a decisión de localización da IDE son:

- O contexto cultural e histórico.
- A dotación de recursos que posúe o país.
- Infraestruturas.
- Dotación tecnolóxica do país.
- A situación de mercados.
- Sistema económico e político.
- Políticas económicas.

4.1 Contexto cultural e histórico

Este aspecto ten especial interés, pois se se posúe o mesmo idioma, historicamente existiu unha boa relación entre os dous países, os estilos de vida son similares, as pautas de consumo se semellan, a xente posúe os mesmos hábitos, a mesma cultura empresarial, bo clima de acollida..., propiciase e inflúese de forma positiva nas decisións de localización dos distintos países (Muñoz, 1999). Isto é así xa que as empresas non teñen que facer un esforzo excesivo para adaptarse ó novo mercado, xa que as características do novo mercado son similares ás do mercado doméstico da empresa.

¹⁵ Como esquema de partida para o deseño deste apartado tívose en conta Muñoz (1999), a cuxa aportación se lle engadiron outras aportacións e estudos que se indican no texto.

Nesta liña, Aragón et al. (2013) manteñen que a adaptación ó país de destino pode ter consecuencias positivas. Neste artigo tamén podemos atopar aportacións de distintos autores que reforzan esta idea, argumentando que a proximidade cultural e adaptación ós mercados permite mellorar a rendibilidade, adaptarse mellor ó cliente...

O problema deste factor, ven derivado, como ben apunta Janicki e Winnava (2004), de que é moi difícil de cuantificar nas estimacións, pero a pesares desta dificultade, na realidade, segundo estes autores, estes factores teñen unha gran importancia.

Como conclusión, podemos ver que este tipo de factores pode ser que non sexan en si mesmos os que incitan a levar a cabo IDE, pero si que inflúen de xeito importante na decisión de investir entre distintas alternativas.

4.2 A dotación de recursos

Moitas veces a empresa dirixe as súas inversións movida pola presenza de recursos produtivos no país de destino que a atraen. Estes recursos poden ser de distinto tipo: básicos (man de obra non cualificada por exemplo) e avanzados (tecnoloxía, man de obra formada...).

Este factor ten gran importancia, xa que existen diversas decisións localizacionais derivadas da posesión de recursos (terra, capital e traballo) por parte do país de destino (Muñoz, 1999). Ademais, estudos como o de Aragón et al. (2013), tamén sinalan a importancia da dotación de recursos na decisión da IDE.

4.2.1 Dispoñibilidade de recursos físicos.

Existen empresas que tenden a localizarse en países que ofrecen materias primas que non posúen nos seus países de orixe. Este tipo de empresas, soen realizar IDE para, deste xeito, gañar seguridade e estabilidade no abastecemento de materias primas, minimizando o risco de aprovisionamento e/ou minimizar custos.

Este tipo de inversión sóese realizar sobre todo en industrias extractivas, como a de petróleo, minerais, actividades agrícolas..., xa que este tipo de actividades só se poden realizar no lugar onde se atopan as materias primas.

A parte deste tipo de factores mencionados, tamén podemos incluír neste apartado os determinantes como poden ser a localización xeográfica, o tamaño, o clima ... Este tipo de factores poden ser moi relevantes, como por exemplo o clima para empresas

turísticas; a localización xeográfica, que pode reducir custes e tempos de transporte, etc.

4.2.2 Disponibilidade de man de obra

Tradicionalmente, unha parte da IDE estivo destinada a buscar custes laborais máis baixos. Son, sobre todo, característicos de bens intensivos en man de obra e para os cales xeralmente se necesita unha baixa cualificación (Jiménez e Rendón, 2012). Este tipo de inversión (IDE vertical), soe ser usual naqueles tipos de actividades que buscan reducir os custos de produción, e habitualmente dáse dende os países desenrolados cara países de un nivel menor de desenrolo, e a pesar de que se poden dar entre países de igual nivel de desenrolo, o seu peso é mínimo (Muñoz, 1999).

Sen embargo, en certas ocasións, os custos laborais baixos poden vir asociados con conflictividade, e as veces as multinacionais intentan evitar esta problemática e poden reducir a IDE nese lugar.

Aínda que a busca de salarios baixos ten gran importancia, actualmente tamén ten peso a IDE na busca de man de obra cualificada, xa que existen produtos que ben por innovadores, ben pola súa precisión ou ben por calquera outra característica, necesitan unha man de obra altamente cualificada que non é un recurso dispoñible en calquera lugar. Entón, moitas empresas orientan a súa IDE cara países que dispoñan deste tipo de forza laboral, para así poder satisfacer as súas necesidades (Galán e González, 2001).

Dende outra perspectiva, Janicki e Wunnava (2004), argumentan que no caso da IDE orientada ó mercado (a vender, IDE horizontal), tamén encontra atractivos os países con salarios altos, xa que estes soen ter un poder adquisitivo alto.

Como resumo, os salarios poden influír na IDE, pero en función da actividade que queira realizar a empresa no país de destino, esta buscará salarios altos ou baixos.

4.2.3 Disponibilidade de financiamento

Xeralmente, cando as empresas non teñen os recursos suficientes e recorren á financiamento dos bancos, os bancos do país de orixe soen ser ineficientes na avaliación das inversións e non soen conceder eses recurso financeiros; encontrándose en gran cantidade de ocasións con excesivos requisitos colaterais,

altos tipos de interese... que dificultan a obtención de financiamento e polo tanto a realización de IDE (García Pérez de Lema et al., 2013). Polo tanto, que no país de destino che proporcionen o financiamento necesario, pode favorecer a IDE.

4.3 Infraestruturas

Existen autores, como poden ser Galán e González (2001) ou Janicki e Wunnava (2004), quen consideran que a dotación de infraestruturas e a súa calidade e nivel de mantemento, son importantes para a atracción de IDE, xa que entre outros beneficios, facilitan e abaratan a comunicación e movemento de produtos.

Vendo Abdullah e Syed (2013), podemos observar que se recollen diversos estudos sobre o impacto das infraestruturas na atracción da IDE. Neles vemos que a dotación de infraestruturas pode ser un factor importante na atracción de IDE no caso da inversión cara ós países en vías de desenvolvemento, mentres que a súa importancia é reducida no caso da IDE cara países desenvolvidos, idea que tamén recolle Muñoz (1999).

Unha posible explicación ó anterior pode ser que, xeralmente, os países desenvolvidos xa soen ter un nivel de infraestruturas importante, polo tanto, xa se dá por sentado que existen as devanditas infraestruturas. Sen embargo, no caso dos países en desenvolvemento, o número de infraestruturas é reducido en moitos casos, e polo tanto, aquel que posúe infraestruturas, ten unha vantaxe competitiva respecto ó resto, e, deste xeito, un potencial de atracción superior ós demais.

4.4 Dotación tecnolóxica

A dotación de tecnoloxía pode ser unha variable de gran importancia, xa que moitos inversores estarán dispostos a realizar IDE para adquirir coñecementos e capacidades tecnolóxicas, debido a que xeralmente estas capacidades tecnolóxicas soen dar unha maior produtividade e polo tanto unha maior competitividade á empresa. Esta idea é apoiada por gran parte da literatura, como pode ser o caso, por exemplo, de Galán e González (2001) ou Domingo e García (2005). Muñoz (1999) sostén que diversos autores apoian esta idea, argumentando que as empresas innovadoras dun país

constitúen unha fonte importante de atracción de inversión e de atracción das empresas multinacionais.

Esta variable, terá maior ou menor importancia, segundo a industria na que se realice a inversión. Os tipos de empresas que maior importancia lle soen dar a esta dotación tecnolóxica, son as industriais e as de servizos na rama das telecomunicacións e información.

Por último, mencionar que este tipo de IDE soe darse entre países desenvolados e tamén de países menos desenvolados cara países desenvolados.

4.5 Características dos mercados

As características dos mercados, como poden ser, o tamaño, o crecemento ou a estrutura de mercado e competencia (que determinará o acceso ó mesmo), son factores que poden influír dunha forma notoria na IDE. Estas características son, segundo a literatura existente, un dos principais reclamos da IDE, e para moitos autores, o máis importante.

En canto ó tamaño, modelos teóricos recollidos en estudos como por exemplo Jiménez e Rendón (2012), Mold (2001), Úbeda e Durán (2013) ou Abdullah e Syed (2013), outorgan a este factor unha gran importancia. Nesta liña podemos continuar co aportado por Muñoz (1999), quen sostén que a produción dunha planta está relacionada positivamente coa demanda e inversamente cos custos. Entón, un mercado de tamaño maior, implica unha demanda maior e polo tanto un maior atractivo por parte de ese país para a IDE.

Autores como Janicki e Wunnava (2004), estudaron esta variable na práctica para o caso dos candidatos a entrar na Unión Europea, e encontran que o tamaño do mercado era das variables máis significativas.

Outros estudos, recollidos en Muñoz (1999), indican que pode ser o crecemento do mercado e non solo o seu tamaño o que explique a IDE. En xeral, este estudo conclúe que, a maioría das análises empíricas determinan que tanto o tamaño como o crecemento dun mercado teñen importancia. Ademais, engade outros factores que poden ter importancia na atracción de IDE como pode ser o caso das similitudes entre mercados, a proximidade ós centros de consumo ou a estrutura de competencia, os cales son factores importantes a ter en conta.

En liña co anterior, en García de Quevedo e García (2013), argumentase que unha das principais variables e condicións na competitividade dun país, e polo tanto na recepción de IDE, é o mercado. Isto é debido a que o mercado determinará a facturación, o núcleo e o potencial de negocio de cada empresa; e estas, teñen en conta, tanto a amplitude do mercado onde se vai localizar a empresa, como a posibilidade de exportar ou acceder a outros mercados exteriores desde a nova localización, o que demostra a gran importancia deste factor.

4.6 Sistema económico e político

A estabilidade do sistema económico e político é un factor importante na localización de IDE, pois, *ceteris paribus*, unha empresa optará por investir naquel país no que exista unha maior estabilidade económica e política¹⁶, pois poderá desenrolar as súas actividades con maior seguridade e facer as súas previsións dunha maneira máis acertada.¹⁷

Nesta dirección apuntan García de Quevedo e García (2013), que sosteñen que o clima de negocio é outro dos determinantes básicos. Con este clima de negocio tamén se refiren ás variables como son a situación macroeconómica, estabilidade de prezos e o marco institucional, que poden influír de xeito notorio na atracción de IDE¹⁸.

Tamén é importante nesta senda, as ideas que recolle Jiménez e Rendón (2012), quenes argumentan que a IDE é superior nos países canto maior sexa a protección dos dereitos de propiedade intelectual, canto mellor sexa o cumprimento dos contratos e canto menores sexan o grado de intervención do goberno nas operacións comerciais e o nivel de corrupción. Estas ideas tamén son recollidas por Blonigen (2005), e ademais, amplía unha a maiores, o risco de expropiación¹⁹. Argumenta que este risco fai as transaccións custosas, o que desincentiva á IDE. Ademais, menciona que esta problemática é máis acusada nos países en vías de desenvolvemento ca nos desenvolvidos.

¹⁶ Idea que foi defendida pola análise empírica que realizaron Janicki e Wunnava (2004) para o caso dos países candidatos á UE.

¹⁷ Débese ter en conta a dificultade que estas variables cualitativas (risco de guerra, posibilidade de expropiacións, incerteza da política económica...) son de difícil cuantificación, e para a súa medición non existen indicadores establecidos a priori.

¹⁸ Idea que reforzan os autores Úbeda e Durán (2013).

¹⁹ Este risco fai, por exemplo, que as empresas paguen primas para cubrirse contra as expropiacións do goberno, o que encarece as transaccións.

A idea de que a corrupción do país tamén diminúe a atracción de IDE, aparece tamén recollida no estudo Abdullah e Syed (2013).

Os diversos estudos non concretan en que medida pode influír este factor (estabilidade económica e política) na IDE, o que si conclúen e que a súa ausencia é un factor desincentivador da IDE.

4.7 Política económica

A política económica levada á cabo polo executivo dun país pode ter consecuencias sobre a IDE. Así, autores como García de Quevedo e García (2013), manteñen que factores derivados da política económica como son o establecemento de empresas, a libre circulación de mercancías e a prestación de servizos, requisitos medioambientais, a dotación de infraestruturas..., inflúen na atracción de IDE. Dada a importancia destes factores, decidiuse facer unha revisión bibliográfica, e entre a literatura revisada²⁰, os principais factores de política económica atopados, que inflúen na atracción de IDE, foron os seguintes: barreiras comerciais, tipo de cambio, integración en áreas económicas suparanacionais e política fiscal.

4.7.1 Barreiras comerciais

As trabas ó comercio de bens poden ser un factor importante para as empresas á hora de levar a cabo a IDE. Deste xeito, a teoría económica sostén que canto maiores sexan as trabas ó comercio de mercancías, as empresas tenderán a reducir as exportacións e a establecer novos centros de produción no interior dese país (sempre que a demanda sexa importante), para deste xeito evitar os aranceis, tal e como afirma Muñoz (1999). Isto é o que se coñece tradicionalmente na literatura como o argumento “tariff jumping”. Esta idea é reforzada por varios autores, como ben se recolle en Blonigen (2005).

Outra visión pode dárnola o estudo de Janicki e Wunnava (2004), quenes argumentan que os países con gran capacidade exportadora, aínda que as barreiras comerciais sexan baixas, atraerán IDE, xa que esa elevada cantidade de exportacións pode atraer as empresas para acceder a outros mercados a través do devandito país.

²⁰ Véxase, entre outros, Blonigen (2005), Muñoz (1999), Abdullah e Syed (2013), Janicki e Wunnava (2004) ou Álvarez e Torrecillas (2013).

En resumo, podemos ver que ante o aumento das trabas do comercio, moitas empresas realizan IDE para sortear as barreiras que impoñen algúns gobernos ós produtos foráneos.

4.7.2 Tipo de cambio

Existen moitos autores que sosteñen que esta variable inflúe na inversión directa estranxeira, pero non todos o ven na mesma dirección.

Seguindo as ideas recollidas por Blonigen (2005), vemos que unha apreciación da moeda nacional pode incrementar a IDE que realizaran as empresas do país. Isto ven derivado de que unha apreciación da moeda abarata o custo internacional e tamén fai máis forte a riqueza da empresa nacional no eido internacional e viceversa. Isto xustificano diversos estudos empíricos mencionados en Blonigen (2005), onde se pode ver que as empresas dos países que se lle aprecia a moeda realizan máis IDE e as entradas de IDE aumentan nos países que se lle deprecia a moeda.

Muñoz (1999) expón unha serie de teorías que argumentan que os fluxos de IDE son resultado do efecto riqueza. Con isto, faise referencia a que cando a moeda dun país se deprecia, os fluxos de capitais exteriores entrarán no país, debido a que ante a depreciación da moeda nacional, os inversores estranxeiros poden verse máis ricos e deste xeito incrementar a demanda de activos nacionais.

Por outra banda, certas teorías recollidas en Jiménez e Rendón (2012), sosteñen que unha apreciación da moeda, que xere expectativas de estabilidade (Úbeda e Durán, 2013) ou de unha apreciación futura maior, pode dar lugar a entradas de IDE²¹.

Outro aspecto sería o relativo á volatilidade. Certos estudos asumen que a volatilidade nos tipos de cambio xerarían incerteza e, polo tanto, diminución de dita inversión (Muñoz, 1999). Sen embargo, outros estudos recollidos en Jiménez e Rendón (2012), argumentan que se a empresa multinacional exporta moito cara un país e este ten unha taxa de cambio moi volátil, pode que aumente a IDE para diminuír o risco cambiario.

Tamén, se a depreciación da moeda vai asociada con unha maior volatilidade e risco de cambio, esta depreciación pode desincentivar ou incentivar a IDE (Úbeda e Durán, 2013).

²¹ Céteris páribus, unha apreciación esperada da moeda incrementa a recepción de IDE para o país que se espera que se lle aprecie a moeda, pois a rendibilidade dos fondos investidos nese país serán maiores.

Como conclusión, vemos non se pode concluír nada respecto á relación entre a apreciación ou depreciación, volatilidade e estabilidade cambiaria e a IDE. Mesmo existen estudos recollidos en Muñoz (1999) que argumentan que só as grandes oscilacións nos tipos de cambio poden afectar a IDE, as variacións reducidas afectarán sobre todo na inversión en carteira, pero non na IDE (ou polo menos non o farán de xeito substancial). A pesares de non poder concluír nada a nivel xeral, a maioría da literatura parece suxerir que na maioría dos casos, *ceteris paribus*, as moedas máis débiles, soen atraer máis IDE.

4.7.3 Integración en áreas económicas supranacionais

A integración nunha área económica supranacional, como foi o caso da creación do Mercado Único Europeo, xera grandes debates a cerca dos efectos sobre a IDE que poden xurdir desta integración. Sen embargo, a literatura existente ó respecto, parece mostrar unha relación positiva entre integración e IDE.

Por unha banda, a redución das barreiras interiores, pode facer esta rexión moi atractiva para a IDE, xa que as empresas lograrían coa IDE o acceso a un gran mercado²² (Muñoz, 1999). Por outra banda, mencionar que a IDE nesta zona, permitiríalle tamén evitar a tarifa exterior (arancel para os países non membros), e polo tanto, abaratar os seus produtos e gañar competitividade, ó mesmo tempo que estás accedendo a un gran mercado.

Ademais do anterior, moita literatura sostén que a unión incrementará as inversións existentes como medidas de ampliación e reestruturación. Isto farano para ser competitivos nese novo e gran mercado. Pola contra, outros autores sosteñen que parte desta nova inversión ven derivada do adiamento de inversións que se ían facer no futuro, pero que se tiveron que adiantar para facer fronte á maior competencia do novo mercado. Polo tanto, manteñen que o volume de inversión a longo prazo por ese motivo, non aumentará.

Tamén pode aumentar a IED vertical intra-bloque cando os países que se integran presentan grandes diferenzas nos custes de produción (Jiménez e Rendón, 2012).

Seguindo co estudo mencionado no parágrafo anterior, aparecen estudos que argumentan que os acordos supranacionais de comercio e preferenciais,

²² Con isto referímonos, a que se unha empresa extra-UE (no caso europeo), realiza IDE nun país membro da UE, podería distribuír os seus produtos por todos os países da UE, alcanzando un gran número de consumidores con menores custos.

proporcionan compromisos máis fiables cós nacionais sobre protección de activos estranxeiros, o que tranquiliza ós inversores e aumenta a inversión estranxeira.

En resumo, podemos inferir da literatura se dá unha relación positiva entre integración económica supranacional e IDE.

4.7.4 Política fiscal

A política fiscal, tamén é unha das principais variables que as empresas teñen en conta para as decisións localizacionais. Isto explicase porque, se as taxas e impostos sobre as empresas son baixas, ditas empresas, obterían maiores beneficios netos. Este mesmo efecto teríano as deducións, bonificacións ou calquera outra medida de incentivos fiscais ó establecemento de empresas.

A gran maioría de estudos determinan que a redución de impostos pode ser un atractivo para a IDE, como poden ser os recollidos nas revisións da literatura de Abdullah e Zulficar (2013) ou Jiménez e Rendón (2012).

A pesar de que os distintos tipos de impostos poden afectar de xeitos distintos²³, e a dobre imposición pode afectar incentivando ou desincentivando a IDE...,²⁴ na maioría da literatura consultada, argumentase que xeralmente, aínda que poden existir algunha excepción, existe unha relación negativa entre impostos altos e IDE.

4.8 Competitividade²⁵

A competitividade, definida como a nosa posición respecto ós nosos competidores, podemos describila como a capacidade que temos para producir un ben con menor prezo ou para un prezo dado, ofrecer o ben con maior calidade.

O concepto de competitividade é moi xeral, e vese afectado pola maioría dos factores analizados ó longo do traballo. En certa medida, resume a posición final que ocupa unha economía respecto ós outros países fronte ós inversores estranxeiros.

Tendo en conta o anterior, e seguindo a García de Quevedo e García (2013), os países que recibirán maior IDE, serán os máis competitivos, respecto ós menos competitivos, que serán os que reciban menos IDE.²⁶ Esta idea é apoiada por

²³ Para máis información ver Blonigen (2005).

²⁴ Véxase Suárez (2011) para unha análise máis detallada.

²⁵ Para máis información ver García de Quevedo e García (2013).

²⁶ Para analizar os indicadores que usan, ver García de Quevedo e García (2013).

Hernández (2010), quen sostén que dotar a unha economía de maior competitividade, consiste en darlle unha vantaxe competitiva fronte a outras economías, e isto, segundo o autor, crea un clima favorable para o investimento.

4.9 Outros factores

Á marxe dos comentados anteriormente, pode haber outros factores como pode ser: o custo de transporte, o aluguer ou custo de espazos industriais, tecnolóxicos ou centros de negocio e etc.; pero que teñen menor importancia, e por iso non se teñen en conta na análise anterior (García de Quevedo e García, 2013).

Unha vez analizados os factores que poden condicionar a localización da IDE, como conclusión xeral vimos que, a pesar de que todos os mencionado poden influír, non todos o farán do mesmo xeito, nin terán a mesma importancia.

En xeral, a literatura sobre o tema coincide en que o principal factor determinante é o tamaño e crecemento do mercado. Outros factores de gran importancia son: a proximidade cultural e os impostos; e nun terceiro plano, os custos laborais, os niveles de exportación, os tipos de cambio e a estabilidade (económica, política...).

Hai outros factores, ós que os distintos estudos lle outorgan unha importancia secundaria, considerados individualmente, aínda que, considerados en conxunto, todos eles teñen un certo poder explicativo da IDE.

5. Consecuencias da IDE

A realización de IDE non é neutral, e como soe pasar con calquera acción, ten unha serie de consecuencias. Como se vai ver, estas consecuencias afectaran tanto ás empresas que se internacionalizan, como ós países receptores e ós países de orixe das empresas que realizan a devandita inversión (e os axentes económicos destes países).

5.1 Consecuencias para as empresas que realizan IDE²⁷

A empresa que realiza IDE, é a principal afectada, e polo tanto, terá unha serie de consecuencias. A pesar de que para cada empresa e para cada país pode variar, a literatura recollida en García Pérez de Lema et al. (2013), sostén que as empresas que realizan IDE soen presentar unha maior rendibilidade, maior gasto de investigación e desenvolvemento e que os niveles de débeda soen ser máis altos cás empresas que non realizan IDE. Todo isto combinado con que as empresas que realizan IDE, posúen maiores niveis de liquidez e que gastan menos en publicidade. Tamén se recollen ideas que sosteñen que a IDE pode ser beneficiosa para a supervivencia das empresas. Na última parte do traballo, farase un estudio máis detallado para o caso español.

²⁷ Especificar que non se distingue entre empresas que reciben e que realizan IDE, xa que a empresa internacionalizada que realiza IDE, na maioría dos casos tamén recibe IDE, e polo tanto, as consecuencias para as empresas que reciben son moi similares ás que envían.

5.2 Consecuencias para o país de orixe²⁸

Que as empresas dun país realicen inversión directa estranxeira, non esta exenta de efectos nos seus países de orixe. A miúdo, pensase que este tipo de inversión pode:

- Supoñer unha desviación de inversión doméstica do interior cara ó exterior.
- Diminuír as exportacións.
- Ter efectos sobre a produtividade.

Este é un tema que está carente de consenso, e a bibliografía existente non chega a resultados concluíntes. No presente traballo, tentárase extraer as principais ideas e conclusións sobre as distintas aportacións. Para iso, imos analizar a relación que ten no país de orixe a IDE coas exportacións do mesmo, coa inversión doméstica, coa produtividade e co crecemento, principais vías polas que, segundo a literatura, a IDE emitida afecta ó país emisor.

a) IDE e Exportacións

En canto a relación existente entre a IDE e as exportacións dun país, pode darse unha controversia.

Por unha banda, se as exportacións e a nova produción que se realizará no outro país a través de IDE son substitutivos, entón; a IDE pode reducir as exportacións do país de orixe.

Por outra banda, moitos estudos recollidos en Duran et al. (2007) sosteñen que a creación desta multinacional, pode facilitar a creación ou consolidación dunha imaxe de marca nese país de destino, que podería compensar os efectos anteriores. Tamén se a IDE non é substitutiva das exportacións, e xera encadeamentos e dependencia entre a produción no exterior e no país de orixe, pode dar lugar a un aumento das exportacións.

Como vemos, a relación entre exportacións e IDE resulta ambigua en termos xerais, sen embargo, en termos de análise parcial, a evidencia parece deixar algún matiz. Ademais do xa comentado nos parágrafos anteriores, a grosso modo, podemos aclarar:

²⁸ Para unha análise máis exhaustiva ver Durán Herrera et al. (2007). Estes autores foron a referencia básica pola cal se desenrolou este epígrafe, aínda que foron complementados con aportacións de outros autores que se citan no texto.

- A inversión motivada pola **busca de recursos naturais**, ceteris paribus, parece indicar que non posúe efectos significativos sobre as exportacións do país de orixe da inversión. O efecto máis destacado sobre estas exportacións en orixe, sería o comercio intraempresa e, inicialmente, de bens de inversión (Durán et al. (2007)).
- Cando a empresa realiza **IDE vertical**, ceteris paribus, os efectos netos sobre a exportación son indeterminados. Aínda así, parece haber unha certa complementariedade entre este tipo de inversión e exportacións do país de orixe. O único que parece que se pode inferir da literatura existente de forma medianamente clara, é que parece que a IDE vertical, aumentará as transaccións intra-firma, e como sinala Úbeda e Durán (2013), incrementaranse tanto as importacións como as exportacións.
- No caso da **IDE horizontal**, ceteris paribus, a literatura parece apuntar cara unha substituíbidade entre IDE e exportacións, aínda que non deixa nada claro. Esta idea é apoiada por Úbeda e Durán (2013), entre outros.
- A IDE pode **xerar unha imaxe de marca positiva no país de destino**, e, polo tanto; cabe a posibilidade de que isto faga aumentar as exportacións das empresas dese país (ceteris paribus). Pola contra, estas exportacións do país de orixe veranse minguadas no caso de que dita imaxe de marca sexa negativa.

En resumo, a situación é ambigua, e xa centrándonos en distintos **análises empíricos** internacionais recollidos no estudo de Durán Herrera et al. (2007), aparecen datos de complementariedade entre IDE e exportacións nalgúns casos, e datos de substituíbidade noutros casos. Con todo, a IDE vertical parece non ter efectos notorios, mentres que a IDE horizontal, si que soe ter efectos sobre o país de orixe pola redución das exportacións.

b) IDE e inversión no país de orixe

Antes de comezar débese ter claro a diferenza entre IDE horizontal e IDE vertical²⁹. Unha vez considerado isto, vemos que en canto as **horizontais**, as empresas posúen

²⁹ Para máis información véxase introdución. A grosso modo, podemos ver que a IDE de natureza horizontal, definímola como aquelas empresas que se establecen no exterior para

e controlan a capacidade produtiva no outro país (soen ser países con iguais dotacións de factores produtivos). Este proceso inversor soe levarse a cabo por mor de barreiras ou grandes custos asociados ó comercio. Neste escenario, a IDE parece ser substitutiva do comercio³⁰ e polo tanto pode existir a posibilidade de desviar a inversión doméstica cara ó exterior. Isto explícase porque o que se exportaba, producíase no interior do país; e para esa produción necesitábase inversión.³¹

En canto á **vertical**, sostense que a IDE é complementaria do comercio exterior, porque no exterior só se realiza unha parte do proceso produtivo. Neste caso, a evidencia tamén nos mostra que a inversión se reducirá na economía doméstica, pero os efectos sobre o país de orixe serán menores. Estes menores efectos sobre a redución da inversión, son derivados de que esta redución da inversión, verase compensada, en parte, por un aumento da produtividade; derivado da complementariedade das vantaxes de localización dos distintos puntos nos que realiza IDE a empresa para desenrolar o proceso produtivo.

Un caso especial do anterior, pode ser que, se a empresa busca recursos naturais ou activos estratéxicos, os efectos da IDE sobre a inversión doméstica poden ser mínimos (Durán et al.,2007).³²

Polo tanto, podemos intuír que a realización de IDE limita o crédito e encarece os custos financeiros da inversión no mercado doméstico. Isto pode ser certo se limitamos os recursos financeiros dunha economía ó seu aforro. Sen embargo, se consideramos que a saída ós mercados exteriores pode implicar o acceso a mercados internacionais de capitais e ó sistema financeiro dos países receptores, a IDE, lonxe de reducir esta capacidade de financiamento, non a reduce tanto ou mesmo, pode amplíala. Isto pode axudar positivamente á produtividade e ó crecemento económico.

Como conclusión podemos ver que a relación entre IDE e formación bruta de capital no país de orixe non é concluínte. Deste xeito, podemos afirmar que o signo e a magnitude desta relación dependerá de múltiples factores como pode ser: o tipo de

abastecer ó mercado exterior. Pola contra a IDE de natureza vertical é aquela na que só se realiza no exterior una parte do proceso produtivo.

³⁰ Ver Durán et al. (2007).

³¹ Con este tipo de IDE, como o que se iba exportar prodúcese no exterior, a inversión que se realizaría no interior, agora realizarase no exterior. No traballo de Durán et al. (2007) podemos encontrar distintos autores que realizaron modelos empíricos acordes con esta teoría.

³² Nun estudo recollido en Durán et al. (2007) para a economía de Canadá, se a empresa busca mercados, recursos naturais ou activos estratéxicos, o efecto da IDE na FBC pode ser positivo ou nulo. En cambio, se busca ganar eficiencia, pode verse un efecto negativo da inversión directa estranxeira na FBC. Como vemos, este estudo chega a algúns resultados (sobre todo nos efectos da IDE horizontal) contraditorios a outros recollidos en Durán et al. (2007).

inversión (horizontal ou vertical), a industria a que se dirixa, cal sexa o país de destino (desenrolado ou en vías de desenrolo) e etc.

c) IDE, produtividade e crecemento

En canto a produtividade, podemos ver que, coa internacionalización, as empresas xeralmente aproveitan coñecementos do outro país, que solen ser complementarios ós que xa posuía no país de orixe. Deste xeito, dedúcese que a IDE pode incrementar o capital humano da economía doméstica; incidindo positivamente na súa produtividade. Cabe mencionar, que este aumento da produtividade (que se pode dar por máis vías que polo aumento do capital humano, como por novas técnicas organizativas, tecnoloxía, etc.) do país de orixe será moito maior no caso da IDE vertical, (xa que esta IDE soe realizarse con fins últimos de aumentar a competitividade).

A pesares dos dous aspectos mencionados anteriormente, a redución de inversión que pode ir asociada a IDE -mencionada no epígrafe anterior-, apunta a que a produtividade pode diminuír coa IDE. Isto pode ser por mor da diminución da formación bruta de capital (FBC) no país de orixe, no caso de ser substitutivas a IDE e a FBC. Esta diminución de FBC no país de orixe, tamén pode afectar negativamente ó crecemento económico.

En resumo, os resultados son ambiguos, e de forma análoga ó caso anterior, diremos que a IDE afectará de xeito distinto segundo o tipo de inversión (vertical ou horizontal), da industria na que se realice a IDE, do país de destino ou da tecnoloxía (economías de escala a nivel de planta ou empresa).

5.3 Consecuencias no país de destino

As consecuencias que ten a IDE no país de destino poden ser variables. A IDE pode ter partes positivas pero tamén efectos negativos para a economía receptora, e en función das características de cada situación (tipo de IDE, política e estrutura económica do país...) pesará máis uns aspectos ou outros, dando lugar a resultados positivos para o país receptor nuns casos e negativos noutros.

Para comezar a análise, temos que ter claro que a IDE xera efectos directos e indirectos. En canto os directos vemos que esta inflúe sobre o nivel de emprego e de produción, e considerando os efectos indirectos, podemos contemplar que a IDE pode afectar, principalmente; á produtividade, ós salarios e a exportación.

Empezando a análise polos **efectos directos**, a evidencia non deixa nada claro. Por unha parte, a IDE xera inversión na economía de destino e pode ser unha importante fonte de financiamento externo (xa que pode, ademais, abrir o acceso a mercados financeiros internacionais), aportando beneficios para a economía receptora. Na mesma liña, se a IDE se realiza en proxectos novos, provocará un aumento na produción e do emprego na economía receptora.

En canto ó **emprego**, podemos pensar que xera emprego a longo prazo, sen embargo, ese efecto pode verse escurecido polo carácter intensivo en capital que soen ter as empresas multinacionais, polo que o efecto esta indeterminado (Turrión e Velázquez, 2009). Este efecto pode empeorar se a empresa substitúe ás empresas nacionais que eran menos produtivas e máis intensivas en factor traballo.

Por outra parte, esta IDE tamén podería dar lugar a efectos de desprazamento de empresas locais por parte das transnacionais, o que causaría efectos ambiguos no crecemento económico.

Como ben apuntamos, as consecuencias resultantes deste tipo de inversión son ambiguas, pero ¿Qué ocorre para que nunha situación a inversión directa estranxeira sexa positiva e sen embargo noutros países o efecto positivo sexa menor, neutro ou incluso nulo? A esta pregunta tentaron responder varios autores apoiándose na evidencia empírica, e as principais conclusións extraídas son as seguintes:

Ceteris páribus, aqueles países que están en vías de desenvolvemento e que aplican **políticas de promoción de exportacións** soen ter crecementos máis fortes cá aqueles países que promoven políticas de substitución de importacións (Jiménez e Rendón, 2012).

Cuadra e Glorián (2003), argumentan á vista dos datos³³ que, ceteris páribus, nas **economías máis liberalizadas, con mercados máis desregulados e con marcos institucionais que protexan os dereitos de propiedade**, a IDE ten efectos máis positivos ca nos casos nos que estas variables presentan un nivel de desenvolvemento menor³⁴.

Outros autores vinculan o éxito da IDE, ceteris páribus, ó **capital humano**. Así, Borensztein et al. (1998), realizaron un estudo para 69 países en desenvolvemento, de cómo pode afectar a IDE no crecemento económico. Os seus argumentos eran que a IDE

³³ Estes autores realizaron un estudo para os 21 membros da APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation). Tras estudar exhaustivamente os datos, contemplaron dous intervalos de tempo, un de 1980 a 1992 e outro de 1993 a 2000. Neste estudo viron que a IDE pasou de ter escasa importancia no crecemento na primeira franxa do intervalo a ter notoria importancia no segundo, o que explican co mencionado no texto.

³⁴ Esta idea tamén aparece recollida en Jiménez e Rendón (2012).

solo contribuiría ó crecemento do país receptor si o capital humano era o suficiente para absorber esa inversión. Se o capital humano non era o adecuado, a aportación da IDE ó crecemento tendía á ser moi baixa.

Outro factor dos que mencionabamos dos cales dependía que a IDE influíra no crecemento era **o sector ó que se dirixan as inversións** (CEPAL,2006). Neste caso imos diferenciar os tres sectores.

- En canto ó sector primario o resultado é ambiguo. Por unha parte a inversión nesta actividade pode ser negativa porque xeralmente as actividades primarias non solen ter efectos dinámicos, xa que, nalgúns casos só se produce un uso dos recursos naturais, con grandes saídas de capital ó exterior en concepto de regalías e dividendos. Pola contra, non todo ten por que ser así, e pode darse inversión no sector primario que teña efecto de arrastre para outras actividades. **Sen embargo, o efecto neto máis común neste tipo de IDE é que sexa negativo.**

- En canto ó sector manufactureiro, atopámonos coa mesma disxuntiva. Nuns casos a inversión pode ser necesaria e xerar crecemento, pero noutros casos esta IDE pode substituír a inversión existente no interior.

- No sector servizos, ocorre o mesmo ca no caso do sector manufactureiro.

En canto o tipo da inversión, **horizontal versus vertical**; o que parece sinalar parte da evidencia, aínda que non de xeito contundente, é que o tipo de IDE que se dirixe a novas actividades inexistentes no país receptor, sole ser máis beneficiosa cá aquela que se dirixe a sectores xa establecidos (CEPAL (2006)).

Outro factor a ter en conta **son os spillovers (efectos indirectos), que se analizarán a continuación**. Se estes spillovers son elevados e os efectos de arrastre son importantes sobre a economía, e as actividades locais non se ven prexudicadas pola IDE, os efectos da IDE serán máis positivos para o crecemento que se non se deran estas circunstancias.

Como **conclusión**, e seguindo o recollido en Jiménez e Rendón (2012), vemos que o impacto positivo da IDE sobre o crecemento económico será maior, ceteris páribus; en países nos que presentan réximes comerciais máis libres, con boas dotacións de capital humano e en economías orientas ás exportacións e con estabilidade macroeconómica. A isto débese sumar que o impacto será maior se estas

actividades son novas nos países de destino da IDE, xeran encadeamentos e non eliminan actividades locais.

En canto ós efectos que inflúen no crecemento, pero que o fan dun xeito indirecto (transferencia de produtividade, efectos sobre as exportación e os salarios, sobre acceso a mercados, sobre a transferencia empresarial...), chamados spillovers; poden ser positivos ou negativos, segundo a relación que as empresa receptoras de IDE teñan coas empresas locais.

Neste último caso, estes efectos da IDE dependerían dos **encadeamentos** existentes entre as actividades receptoras de IDE e as outras actividades locais. Con estes encadeamentos referímonos tanto á relación cara á tras das empresas receptoras de IDE (por exemplo compra de insumos), como cara á diante (por exemplo venta de suministros antes inexistentes e inaccesibles para as empresas locais); e estes encadeamentos terán efectos nas outras empresas locais. Estes encadeamentos, poden dar lugar a grandes ganancias nos países de destino como por exemplo en termos de produtividade, salarios e etc.

Pasando a analizar máis polo miúdo os spillovers, comezaremos pola **produtividade**. A produtividade pode pasar dende as empresas que realizan IDE cara ás outras a través de distintas vías, segundo as empresas pertencen ou non á mesma industria.

O traspaso de produtividade a nivel intraindustrial pode ser a través do efecto demostración, adquisición de capital humano, polo acceso ós mercados exteriores e pola competencia.

A nivel interindustrial teñen importancia sobre todo os enlaces, tanto cara a diante como cara atrás. Comezando cos enlaces cara atrás, moitos autores sosteñen que estes enlaces son canles de cooperación, a través dos cales as empresas transmiten entre si activos tanxibles e intanxibles. Ademais, xeralmente, como as empresas que realizan IDE soen ser máis produtivas cás locais, poden contribuír á súa modernización, por exemplo, a través da competencia (Rodríguez, 2003).

O mesmo sucede cos enlaces cara á diante, nos cales poden contribuír á produtividade e eficiencia das empresas locais a través de distintos medios, como pode ser o desenrolo de canles de distribucións, que estas empresas locais contan con inputs de maior calidade e etc.

Pasando agora coa análise dos efectos indirectos da IDE sobre os **salarios**, podemos ver que esta relación soe estar moi vinculada coa relación que teña a IDE

coa produtividade. Deste xeito, se os efectos sobre produtividade son positivos, os salarios solen ascender e viceversa.

Ademais, os dous tipos de IDE (horizontal e vertical), deberían provocar, segundo distintos autores; unha redución de salarios da man de obra non cualificada no país de orixe, dada a maior competencia que sofren os salarios non cualificados³⁵. Sen embargo, a evidencia empírica dispoñible, non pon de manifesto que esta redución sexa significativa (Durán et al., 2007).

En canto ás **exportacións**, a teoría non deixa nada claro. Só deixa entrever que existen tres posibilidades para que as exportacións das empresas locais se poidan ver afectadas polas multinacionais. Así, as multinacionais poden proporcionarlle información ás empresas locais sobre os mercados exteriores. Tamén poden as empresas locais aprender técnicas de produción e de marketing das empresas multinacionais. Por último, a competencia que van exercer as multinacionais no mercado local, pode obrigar ás empresas locais a buscar a exportación como método de supervivencia (Rodríguez, 2003). A maiores, as empresas multinacionais, poden realizar IDE nun país se ese país lle proporciona vantaxes para exportar, o que provocaría un aumento das exportacións dese país³⁶.

De todos modos, a literatura non aclara se as exportacións das empresas locais aumentarán, ou pola contra diminuirán cando se produce entrada de IDE no seu país. Se en vez de analizar a teoría, pasamos á analizar a evidencia empírica (como por exemplo a revisión literaria que fan Jiménez e Rendón, 2012; ou a análise de Rodríguez, 2003), vemos que na práctica, os resultados; tampouco son concluíntes.

En resumo, podemos ver que os efectos da inversión directa estranxeira sobre o crecemento son ambiguos. Na realidade, todos os factores mencionados, entre outros moitos, actúan todos á un tempo, o que dificulta determinar as consecuencias da IDE. Polo tanto, o que vemos é que a IDE afectara ó crecemento de xeito especial para cada caso, en función de ¿Cómo?, ¿onde?, ¿Por qué? se realice a inversión, podendo proporcionar resultados positivos, negativos ou neutrais.

³⁵ A man de obra non cualificada é, en xeral, moi similar en ambos países, polo tanto, este aumento da competitividade, fai que os salarios non cualificados baixen.

³⁶ Aquí cabe destacar a importancia da IDE vertical, xa que este tipo de empresas soen ter un mercado carácter exportador.

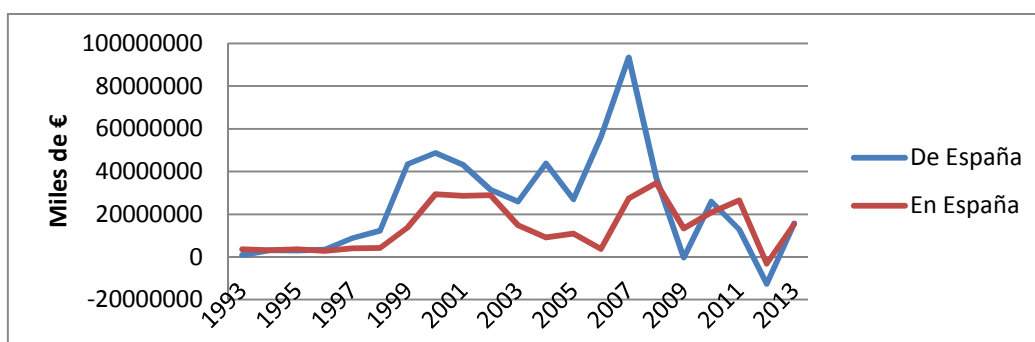
6. O caso español³⁷

Agora, neste apartado, tratarase de ver de xeito superficial, como todo o que reflectimos nos epígrafes anteriores se pode aplicar ó caso español. Como vemos no gráfico 1, España recibe e envía IDE. Seguindo o modelo proposto por Dunning (1981), podemos ver que España estivo na primeira etapa, onde só recibía IDE e a cuantía que recibía era moi baixa, ata 1986, como sinala Álvarez (2003). Esta autora tamén argumenta que cara 1986 e ata 1997, España estivo na segunda etapa proposta por Dunning (1981), na cal a IDE recibida aumentou en gran medida. Foi na década dos 90, cando España entra na terceira etapa, na cal a IDE enviada por España medra máis cá IDE recibida, pero, a pesar de todo, a IDE recibida seguía a ser maior cá enviada. Será no ano 1997, cando España entre na cuarta etapa, na cal a IDE enviada supera á IDE recibida (ver gráfico 1). Coa crise mundial de 2009, a situación complicouse, e a IDE de España volveu a ser inferior á recibida³⁸. Non obstante, a partir do 2012, a IDE realizada por España volve a coller peso, para estar na actualidade en valores similares a IDE realizada por España e a IDE recibida.

³⁷ Debemos aclarar que cando se usan datos primarios, se decidiu traballar con datos de IDE neta sempre que foi posible. Isto foi debido a que a IDE neta (IDE realizada menos IDE recibida), permítenos ver de xeito máis claro cando se está desinvestindo dun lugar e cando non. Por outra parte, a maiores dos datos primarios, tómanse como referencia datos de estudos concretos, polo que é recomendable para un estudo máis profundo revisar a metodoloxía que usan.

³⁸ Hai que considerar que dende 2009, a situación é excepcional, pois vivimos nunha etapa de crise.

Gráfico 1: IDE Neta recibida e enviada por España entre 1993 e 2013 en miles de €



Fonte: Elaboración propia a partir de datos de Datainvox consultados o 31/05/2014.

Como constatamos, España envía e recibe IDE, polo que a continuación, realizaremos un estudo sobre os obxetivos que incitan ás empresas españolas a realizar IDE, se se cumpren ou non as teorías da internacionalización para o caso español, os factores determinantes da IDE no caso español³⁹ e as consecuencias da IDE realizada e recibida por España para a súa economía.

6.1 Obxetivos que perseguen as empresas españolas ca internacionalización

Como argumentabamos no epígrafe 1, as empresas buscan coa IDE uns determinados obxetivos. No caso español, os principais obxetivos segundo Aragón et al. (2013), recóllense na táboa 2.

³⁹ Onde e por qué invisten as empresas españolas e cales son os factores de atracción que presenta España para recibir IDE.

Táboa 2: Importancia dos obxetivos para a realización da IDE das empresas españolas para o ano 2013

Obxetivos	Puntuación
Manter ou mellorar resultados da empresa	4,67
Necesidade de estar cerca do consumidor estranxeiro	4,2
Explotar a experiencia e o coñecemento adquirido en mercados internacionais	3,94
Seguir ós clientes/provedores da empresa	3,83
Asegurar a distribución e venda de produtos e servizos	3,31
Crear novas redes de distribución de produtos	3,31
Obter maiores rendementos dos seus activos tecnolóxicos	3,31
Explotar e controlar directamente os recursos estratéxicos (tecnoloxía, imaxe...)	3,2
Ter menos custos de produción	2,94
Buscar vender produtos que están maduros ou en declive no mercado español	2,46
Sortear obstáculos ó comercio impostos no mercado de destino	2,46
Asegurar o aprovisionamento de materias primas	2,09
Os datos están nunha escala onde 1= nada importante e 5=totalmente importante.	

Fonte: Aragón Sánchez et al. (2013), p.120.

Como se pode observar, o principal obxectivo sería mellorar os resultados da empresa. Isto ten lóxica, xa que estamos enmarcados nun sistema capitalista onde existe, en xeral, unha gran competencia entre as empresas, polo que a maximización da rendibilidade é un dos fins máis importantes.

Por outra banda, en canto as variables que ocupan as peores situacións, como son sortear os obstáculos ó comercio e asegurar o aprovisionamento de materias primas, tamén parece razoable. Como veremos máis adiante, a maioría de lugares de destino son cara á UE, Latinoamérica e outros países desenrolados ou en vías de desenrolo, onde existe un marco notablemente liberalizado, gran parte favorecido pola OMC e polo proceso de integración europeo.

Esta hipótese pode fortalecerse se consideramos a enquisa realizada pola Cámara de Comercio (2007), na cal podemos observar que os factores que máis valoran as empresas, que se recollen na táboa 3, están relacionados todos eles coa maximización dos beneficios⁴⁰.

⁴⁰ O principal obxectivo das empresas é facilitar o acceso a novos clientes e consolidar os existentes, para deste xeito, maximizar beneficios; o que concorda (como veremos) co carácter horizontal da IDE de España.

Táboa 3: Obxetivos decisivos para realizar IDE no ano 2007 segundo a Cámara de Comercio⁴¹

Factores decisivos á hora de investir no estranxeiro	Puntuación media
Facilitar o acceso a novos clientes/mercados	71,5
O contacto con clientes consolidados	66,6
Seguir o comportamento dos competidores	50,0
Abaratar o custo de aprovisionamento e loxística	45,6
Abaratar o custo da man de obra	40,6
Abaratar o custo das materias elaboradas e produtos intermedios	38,9
Abaratar o custo das materias primas	33,7

Fonte: Cámaras de Comercio (2007), p.47.

6.2 Teorías da internacionalización aplicadas ó caso español

En canto á teoría de S. Hirsch, explícanos de forma xeral para que casos as empresas elixirían a IDE como medio de internacionalización, pero neste estudio, xa estamos supoñendo que a empresa española realizou IDE, polo que non tería sentido facer unha análise desta teoría.

A teoría ecléctica de Dunning, ten gran importancia na actualidade, xa que permítenos ver como para a realización de IDE está presente o paradigma OLI. Se contemplamos por exemplo, o estudio de Domingo e García (2005), vemos que o paradigma OLI está presente:

- En canto ás vantaxes de propiedade, variables como o tamaño, a maior experiencia, gasto en publicidade e variables como I+D, innovación en produto e produtividade aparente do traballo, teñen un gran peso nas empresas que realizan máis IDE.
- Pasando coas vantaxes de localización, vemos que esta variable está presente na internacionalización das empresas españolas, xa que segundo este estudo, as empresas españolas buscan maioritariamente lugares para ampliar a súa cota de mercado⁴².

⁴¹ Puntuación entre 0=nada importante e 100=moi importante.

⁴² A busca de recursos parece ter unha menor importancia no caso español, onde impera a busca de mercados.

- Por último, a internalización, medida como a pertenza da empresa a un grupo empresarial, ten un efecto positivo na decisión de investir.

Como resultado, vemos que o paradigma OLI ten presenza no caso español, sendo segundo Domingo e García (2005), as vantaxes de propiedade as máis importantes.

O cumprimento das ideas relativas ó paradigma OLI en España, está ademais apoiado polos estudos realizado por Durán Herrera (2002) e Galán e González (2001).

Pasando á análise da teoría de Vernon, esta segue a ter presenza, pero o seu peso soe ser bastante reducido no caso da empresa española, tal e como podemos observar na Táboa 2, onde revela que a busca de novos mercados para produtos maduros ou en declive no mercado español, presenta unha importancia reducida, aínda así, este factor está presente.

Pasando agora coas teoría da organización industrial, vemos que ese intento de captar e roubarlle mercado ás outras empresas aproveitando as súas vantaxes competitivas para mellorar as súas contas, está presente. Isto podémolo ver en que o acceso á novos clientes, o abaratamento dos custes, o mellor aproveitamento economías de escala e etc., visibles nas táboas 2 e 3; buscan facerse con maiores cotas de mercado e por tanto mellorar os seus resultados, intentando captar clientes doutras empresas. Tamén nos artigos de Domingo e García (2005), Durán Herrera (2002) e Galán e González (2001), se pode ver que as empresas españolas, buscan coa IDE, en gran medida, explotar as súas vantaxe competitivas para acceder a novos mercados para os seus produtos. Hoxe en día este intento de conseguir unha posición de dominio non se pode aplicar de todo na práctica, debido ás distintas políticas defensoras da libre competencia.

Pasando coa teoría dos custos de transacción, vemos que esta segue a ter unha gran importancia hoxe en día, xa que como podemos observar na táboa 2, os factores como son a permanencia cerca do consumidor estranxeiro, e seguir os clientes e provedores da empresa⁴³, e o control directo dos recursos estranxeiros, son exemplos de que a empresa quere diminuír os custos de transacción, o que dota de validez a esta teoría no ámbito da IDE española. Tamén estudos empíricos como pode ser o caso de Galán e González (2001), entre outros, recollen que os custos de transacción poden ter importancia.

⁴³ Os clientes e provedores típicos xa son coñecidos, polo que os custos de transacción soen ser menores ca no caso de novos clientes ou novos provedores. De igual xeito, a proximidade á clientes evita moitos custos de transacción.

Por último, atendendo a escola de Uppsala, vemos que unha análise exhaustiva da mesma requiriría un estudo moi detallado que se escaparía do obxecto de estudo deste traballo, pero o que si que podemos ver, é que a recepción de IDE evolucionou dun xeito positivo desde o seu comezo. Tal e como sinala o Gordo et al. (2008), vemos que no caso español existe un proceso de internacionalización, que parece estar marcado por dúas etapas. Nun momento inicial, caracterizouse a IDE por ter un marcado carácter sectorial. Nesta fase, a proxección internacional solo estivo liderada por empresas de gran tamaño e destinada fundamentalmente cara países latinoamericanos. En cambio, durante os anos recentes, a inversión directa colleu maior peso (realízase máis IDE) e encontrase máis diversificado, tanto a nivel xeográfico⁴⁴ como sectorial e empresarial. Isto permítenos ver como, en certo modo, a IDE de España, tamén seguiu un proceso evolutivo de carácter gradual. A teoría proposta pola escola de Uppsala de que primeiro se empeza con exportacións e despois evoluciona a formas de internacionalización máis comprometidas como a IDE, tal como indica Úbeda e Durán (2013) e Aguacil e Orts (2002), parece que no caso español non se cumpre a nivel agregado.⁴⁵ Isto pode ser debido a que gran parte da IDE enviada por España procede do sector servizos, e ditos servizos, en xeral, non poden ser exportados.

6.3 Factores determinantes dende a óptica da capacidade empresarial

Para executar IDE non só chega coa vontade nin co desexo, se non que a empresa debe posuír unhas capacidades que lle permita internacionalizarse. No caso da empresa española, unha variable que ten gran importancia á hora de realizar IDE son as vantaxes de propiedade (capacidades empresariais).

Así, Domingo e García (2005), sosteñen que **o maior nivel tecnolóxico** é un factor clave á hora de realizar IDE. Este factor tamén se mostra importante no caso do estudio realizado por Aragón et al. (2013), tal e como vemos na táboa 4.⁴⁶

⁴⁴ Agora, aínda que a IDE cara Latinoamérica ten presenza, os principais fluxos diríxense cara a UE.

⁴⁵ Constatan que a nivel agregado as exportacións non son seguidas de IDE.

⁴⁶ Autores como Durán Herrera (2002) ou Pla-Barber et al. (2009), apoian esta idea nos seus estudos empíricos.

Táboa 4: Factores determinantes para a realización de IDE desde a óptica empresarial

Factor determinante	Puntuación
Experiencia internacional do director xeral	4,38
Capital humano	4,03
Desenrolo de sistemas de control e de xestión	4,03
Capacidades tecnolóxicas	3,8
Grado de innovación en tecnoloxía	3,76
Estrutura financeira e de liquidez da empresa	3,63
Calidade dos produtos	3,56
Acordos e alianzas de cooperación con outras empresas	3,26
Experiencia no mercado nacional	3,15
As cifras son resultado dunha enquisa feita a empresas, onde 1= nada importante ese factor e 5=moi importante ese factor.	

Fonte: Aragón Sánchez et al., 2013.

Na táboa 4 vemos que o factor máis importante é a experiencia do director xeral, idea que aparece reflectida tamén no estudo de Domingo e García (2005), Pla-Barber et al. (2009) e de Galán e González (2001). Ademais, na táboa 4, outros factores importantes son que a empresa teña un bo capital humano e que desenrole sistemas de control e de xestión adecuados.

Pola súa banda, do estudo Domingo e García (2005), tamén se pode inferir que a diferenciación do produto é unha capacidade da empresa para internacionalizarse, xa que axuda a crear unha vantaxe competitiva e por tanto posuír activos intanxibles. Ademais, a importancia da posesión de activos estratéxicos como pode ser o capital comercial⁴⁷, entre outros, é defendida por Durán Herrera (2002).

A maiores, o estudo de Galán e González (2001), permítenos ver que, ademais dos anteriores, a experiencia no mercado nacional e as sinerxías con outras empresas da zona na que se quere investir (capital relacional), tamén teñen gran importancia.

⁴⁷ Referímonos con capital comercial as distintas capacidades de venda que posúe unha empresa.

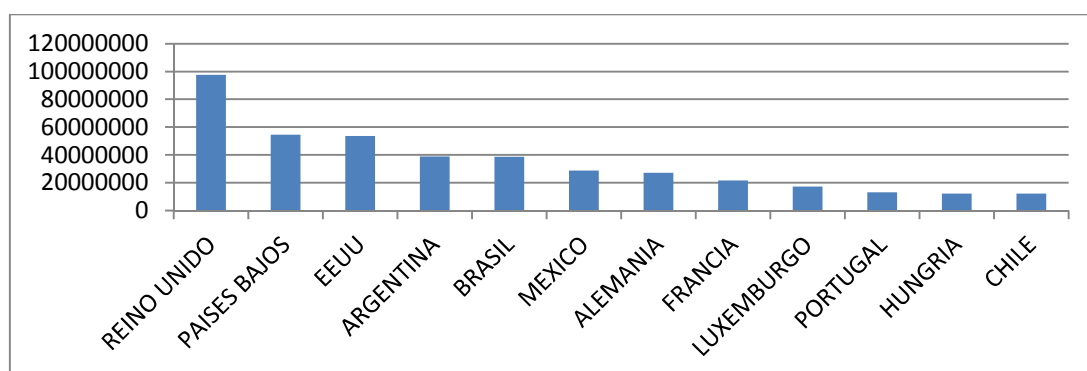
6.4 Factores determinantes desde a óptica dos factores de localización

Neste caso imos diferenciar e analizar os factores que determinan a localización de IDE por parte das empresas españolas e tamén, debido á súa gran importancia, os factores que posúe España que funcionan como reclamo da IDE, xa que os dous enfoques presentan consecuencias para a economía española.

6.4.1 No caso da IDE que envía España

Segundo Úbeda e Durán (2013), o **tamaño e crecemento do mercado** son factores importantes á hora de decidir cara onde destinan as empresas españolas a IDE. Isto é lóxico, xa que temos que ter en conta que tal e como sinala, por exemplo, Durán (2002) ou Domingo e García (2005), a IDE que realizan as empresas españolas é fundamentalmente de carácter horizontal, as empresas buscan novos mercados. A importancia do tamaño de mercado, ven xustificada no gráfico 2, xa que os principais destinos da IDE española, son, fundamentalmente, mercados de elevada dimensión⁴⁸.

Gráfico 2: Fluxos de IDE Neta de España no exterior (en miles de €) desde 1993 ata 2013



Elaboración propia a partir de datos de Datainvox. Datos consultados o 29/05/14.

Ademais do anterior, Úbeda e Durán (2013), sosteñen que as empresas españolas, cando realizan IDE, buscan que a **distancia institucional** sexa baixa e que exista unha certa **proximidade cultural**. Esta idea e reforzada por Galán e González (2001),

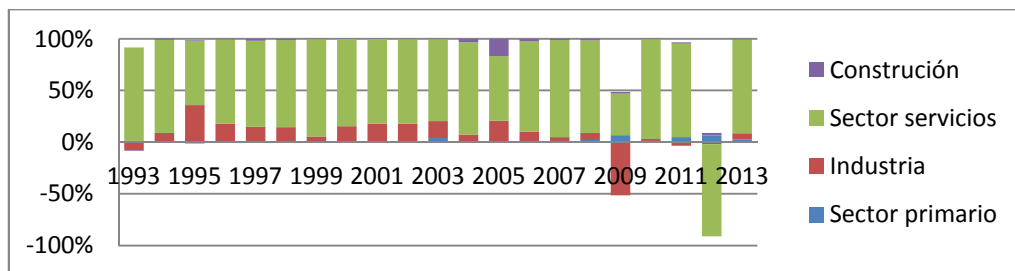
⁴⁸ Unha excepción sería, por exemplo, Luxemburgo, pero a nivel xeral son mercados de grandes.

e podémola ver no gráfico 2, xa que a IDE diríxese sobre todo cara Europa e Latinoamérica.

Por último, Úbeda e Durán (2013) argumentan que as empresas españolas cando realizan IDE, tamén soen **buscar estabilidade**, sobre todo, buscan a estabilidade de prezos, xa que a inflación suporía unha perda de competitividade da economía, o que desincentiva á IDE.

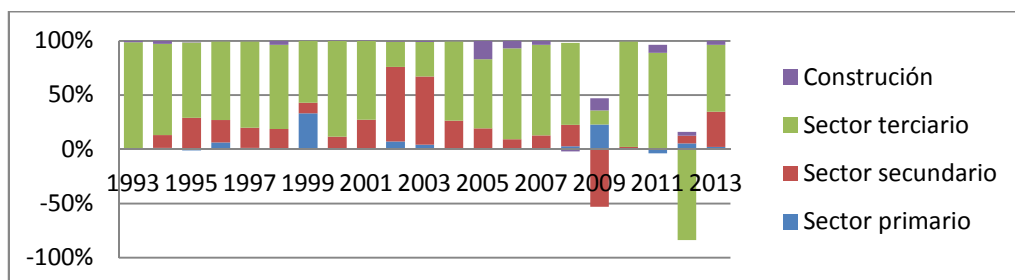
Como resumo vemos que as empresas que realizan IDE (maioritariamente empresas de servizos, como vemos no gráfico 3), dirixen a súa IDE ó mesmo sector (ver gráfico 4), e cara países con gran tamaño de mercado, gran crecemento, próximos culturalmente e con estabilidade económica e política.

Gráfico 3: Sector ó que pertencen as empresas españolas (en %) que realizan IDE dende 1993 ata 2013



Fonte: Elaboración propia a partir de datos de Datainvox consultados o 31/05/14.

Gráfico 4: sector no que invisten as empresas españolas (en %) en destino desde 1993 ata 2013



Fonte: Elaboración propia a partir de datos de Datainvox consultados o 31/05/14.

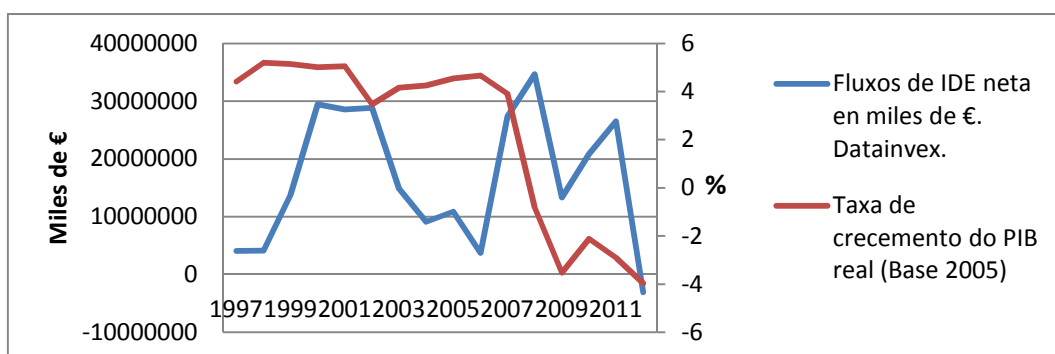
6.4.2 No caso da IDE que recibe España

Como podemos inferir da literatura existente, os factores que tiñan maior importancia á hora de determinar a localización da IDE, eran o tamaño do mercado, o crecemento do PIB, a proximidade cultural e os niveis de impostos. Os restantes

factores tiñan importancia, pero cando ían todos xuntos nun paquete, non eran determinantes individualmente. Vamos ver se estes factores principais están presentes ou non no caso español.

Comezando polo **tamaño e crecemento do mercado**, se observamos o gráfico 5, a IDE segue, con certo retraso, as oscilacións do PIB⁴⁹, o que revela a súa gran importancia.

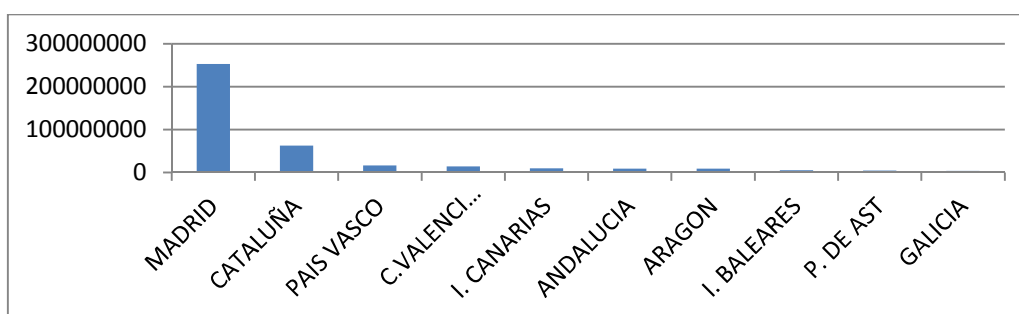
Gráfico 5: Fluxos de IDE Neta recibida por España (en miles de €) e taxa de crecemento do PIB real (en %)



Fonte: Elaboración propia a partir de datos de Datainvox, Eurostat (deflactor do PIB) e INE (PIB). Datos consultados o 01/06/2014.

Para ver a importancia do mercado á hora de traer IDE, pode ser interesante observar a distribución por Comunidades Autónomas. Se vemos o gráfico 6, vemos que as de maior PIB son aqueles que reciben maior cantidade de IDE (por exemplo, Madrid, Cataluña, País Vasco e Valencia).

Gráfico 6: IDE Bruta recibida (en miles de €) por CCAA entre 1993-2013⁵⁰



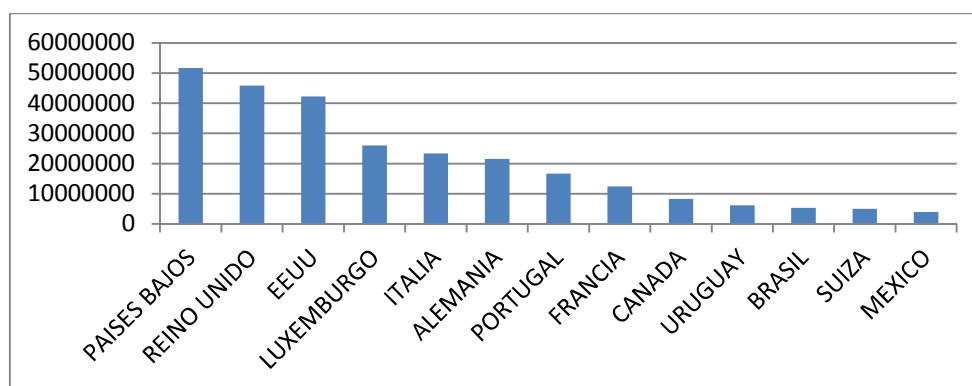
⁴⁹ Destacar aquí a importancia da causalidade. A IDE aumenta cando o PIB crece, e este aumento da IDE, pode reforzar, á súa vez, o crecemento do PIB, o que xera dificultades para medir os efectos da IDE no PIB.

⁵⁰ As comunidades que aparecen son as que máis IDE reciben, e están ordeadas de maior a menor de esquerda a dereita. Destacar que neste caso se usou a IDE bruta, pois non foi posible dispoñer dos datos Netos.

Fonte: Elaboración propia a partir de Datainvox. Datos consultados o 01/06/2014

Pasando agora a ver se a **proximidade cultural** ten importancia, podemos observar o gráfico 7.

Gráfico 7: Países ordenados por cuantía de IDE Neta realizada en España (en miles de €) dende 1993 ata 2013



Fonte: Elaboración a partir de Datainvox. Datos consultados o 01/06/2014

Como se observa, os países que máis invisten en España os pertencentes a UE 15 e os latinoamericanos, polo que a distancia cultural, por tanto, si que esta presente e ten gran importancia.

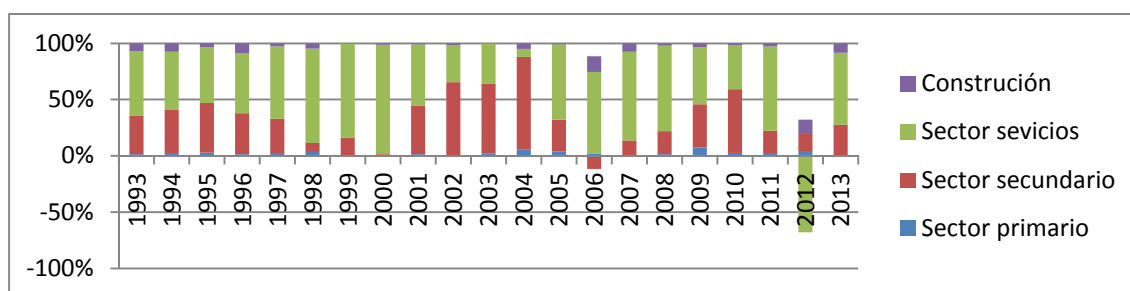
A maiores destes factores principais, outros autores sosteñen que existen outros factores que teñen importancia (aínda que inferior que ó mercado e ós factores culturais) na atracción da IDE. Deste xeito, Pelegrín (2002), sostén que os incentivos oficiais móstranse relevantes⁵¹. Ademais, este estudo, tamén revela que a IDE en España parece buscar man de obra cualificada, o que mostra unha relación positiva entre custes laborais altos e IDE⁵².

Por tanto, podemos concluír que para o caso español, os principais factores de atracción da IDE son o crecemento e tamaño de mercado e os factores culturais, e nun segundo plano, os incentivos oficiais e o capital humano. Mencionar que a IDE que atrae España, diríxese, principalmente, ó sector terciario e secundario, tal como podemos ver no gráfico 8.

⁵¹ Estes incentivos teñen un gran peso sobre todo na determinación da localización rexional (CCAA) da IDE.

⁵² Pelegrín (2002) sostén que as infraestruturas non se mostran relevantes, o que confirma a idea teórica de que as infraestruturas non actúan como reclamo da IDE nos países desenvolvidos, como podemos ver para o caso español.

Gráfico 8: Sectores da economía española que reciben IDE Neta (en %)



Fonte:Elaboración propia a partir de Datainvox. Datos consultados o 01/06/2014.

6.5 Consecuencias da IDE para España

6.5.1 Consecuencias para a empresa española⁵³

Poderíamos pensar que a empresa que realiza IDE (debido ó seu maior volume de negocio, o seu maior mercado e etc.) tería un maior crecemento e a súa posición financeira e competitiva serían mellores respecto ás que non realizan IDE, pero ¿é isto certo para o caso español?

En canto as **taxas de crecemento**, podemos facer á análise observando a táboa 5.

Táboa 5: Taxas de crecemento das empresas que realizan e non realizan IDE (en %)

	Media 2008-2010	
	NO IDE	IDE
Ventas	1,8	8,3
Activos	4,0	7,4
Valor Engadido	4,4	11,6
Emprego	1,0	4,0

Fonte: García Pérez de Lema et al. (2013)

Os valores dos catro indicadores da táboa 5 –ventas, activos, valor engadido e emprego-, resultan máis favorables para o caso das empresas que realizan IDE fronte á aquelas empresas que non realizan inversión directa estranxeira. Isto pode ser debido a que as empresas internacionalizadas, soen ter maior volume de negocios, os riscos diversificados en varios mercados, acceso a máis mercados...

⁵³ Recordar que solo aplicabamos esta análise só as empresas que realizan IDE, motivos expostos no apartado 5.1.

En canto á **situación relativa á liquidez a curto e a longo prazo**, a situación cambiou, e os indicadores da táboa 6, mostran unha posición máis favorable para as empresas que non realizan IDE.

Táboa 6: Posición de liquidez e equilibrio financeiro das empresas que realizan e non realizan IDE (en %)

	Media 2008-2011	
	NO IDE	IDE
Liquidez a curto prazo ⁵⁴	159,3	119,0
Garantía a longo prazo ⁵⁵	221,1	199,6
Fonte: García Pérez de Lema, D. et al. (2013)		

Os datos reflicten que as empresas que non realizan IDE posúen unha mellor posición de liquidez a curto prazo. En canto á garantía que ofrece de pago a terceiros a longo prazo, os datos reflicten que é tamén mellor no caso das empresas que non realizan IDE. Isto pode vir derivado da peor situación financeira que posúen as empresas que realizan IDE, que xustificamos á continuación.

Pasando á análise do **nivel de endebedamento e custo financeiro**, se observamos a táboa 7, vemos que as empresas que non realizaron IDE posúen un mellor nivel de capitalización (polo que están menos endebedadas), menor custo da financiación e mellor capacidade de devolución da débeda cás empresas que si realizan IDE.

Táboa 7: Nivel de endebedamento e custo financeiro en (%)

	Media 2008-2011	
	NO IDE	IDE
Autonomía financeira ⁵⁶	41,0	36,9
Endebedamento a longo prazo ⁵⁷	14,7	20,5
Custo medio dos recursos alleos	1,8	2,5
Capacidade de devolución da débeda ⁵⁸	18,8	14,8
Fonte: García Pérez de Lema, D. et al. (2013)		

⁵⁴ Medido como os activos circulantes menos existencias, sobre pasivos a curto prazo.

⁵⁵ Medido como activos reais sobre total do pasivo da empresa.

⁵⁶ Medida como Recursos propios entre pasivo total.

⁵⁷ Medido como fondos propios e capital a longo prazo entre pasivo total.

⁵⁸ Cantidade de débeda que se podería devolver cos beneficios e amortizacións desas empresas.

Como podemos observar, as empresas que realizan IDE, teñen unha menor autonomía financeira, están máis endebedadas e teñen un maior custo dos recursos, polo que a carga financeira é maior, o que contribúe a debilitar a súa posición financeira.

Por último, en cando á **rendibilidade**, se observamos a táboa 8, podemos ver unha mellor posición das empresas que realizan IDE en canto a rendibilidade económica e peor situación (aínda que leve) en canto á rendibilidade financeira.

Táboa 8: Análise da rendibilidade das empresas que realizan IDE e as que non (en %)

	Media 2008-2011	
	NO IDE	IDE
Rendibilidade económica	6,2	8,2
Marxe de explotación	5,4	6,4
Rendibilidade financeira	10,4	10,1

Fonte: García Pérez de Lema, D. et al. (2013)

O anterior pode xustificarse argumentando que a rendibilidade económica é maior nas empresas que realizan IDE, pero a financeira non, debido fundamentalmente a que os maiores niveis de débeda e custos financeiros, merman a rendibilidade, facendo que a rendibilidade financeira sexa mellor para as empresas non IDE, a pesares de ser peor a rendibilidade económica.

Como **conclusión**, podemos ver que o crecemento e a rendibilidade económica presentan datos máis favorables no caso das empresas que realizan IDE, mentres que en termos de liquidez e o nivel de endebedamento, as empresas que non realizan IDE, presentan un mellor comportamento. Motivo dese mellor comportamento da carga financeira, as empresas non IDE tamén presentan unha mellor rendibilidade financeira.

6.5.2 Consecuencias para o país de orixe. España como emisora de IDE

Na parte teórica, os distintos estudos argumentaban que a realización da IDE podían afectar, por varias vías á economía de orixe. Para o caso español centrase o estudo, como mencionaba a literatura, nas exportacións, FBC, produtividade e crecemento económico.

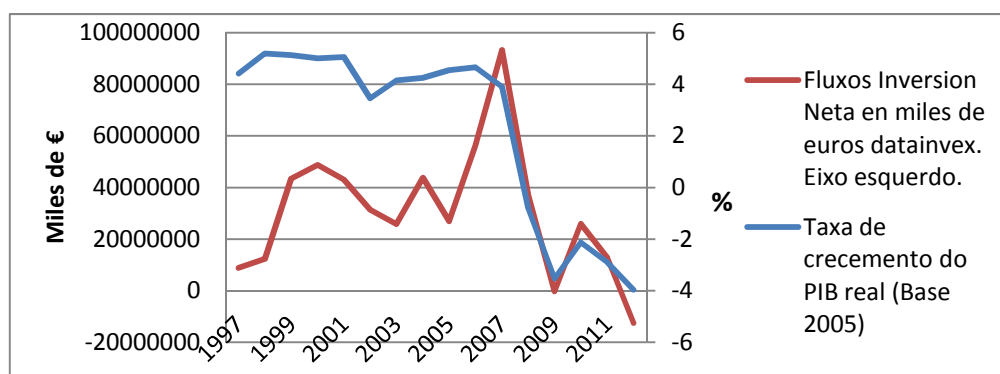
Comezando coas **exportacións**, o estudo de Úbeda e Durán (2013), demostra que a longo prazo, a IDE parece ser substitutiva de exportacións. Isto pode ser derivado do carácter horizontal das IDE española.⁵⁹ Sen embargo, Durán et al. (2007) encontran resultados ambiguos⁶⁰.

En canto ó efecto sobre **inversión doméstica**, o estudo realizado por Arahuetes e García (2006), desvela que a IDE realizada por España no exterior, non presenta efectos de substitución relevantes (aínda que existen) entre a IDE no exterior das empresas españolas e a inversión doméstica.

Pasando á continuación cos efectos da IDE **sobre a produtividade e o crecemento**, Durán et al (2007) non encontran ningunha relación entre produtividade e saída de IDE. En canto ó crecemento do PIB, parece apuntar que a realización de IDE afecta de xeito positivo pero moi minoritario no crecemento do PIB español.⁶¹

Como **conclusión**, podemos dicir que a teoría parece apuntar que é o crecemento do país o que determina a IDE realizada con un retardo, segundo ós autores, de dous anos (ver gráfico 10), e non son os efectos da IDE os que xeran crecemento, sostendo que os efectos da saída da IDE no PIB son moi baixos e pouco significativos.

Gráfico 9: IDE Neta enviada por España (en miles de €) e taxa de crecemento do PIB (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de datos de Datainvox, Eurostat e INE. Datos consultados o 02/06/2014.

⁵⁹ Con todo, debemos tomar con cautela os datos, debido os grandes problemas na medición destas variables, e tamén as distintas técnicas que se usan nas estimacións, pois poden dar lugar a diferentes resultados. Tamén recordar que a IDE horizontal solía substituír as exportacións.

⁶⁰ Podemos ver que no pasado existiu complementariedade. Alguacil e Orts (2002) e Alguacil et al. (1999), encontran complementariedade entre exportacións e IDE, pero pode vir xustificado e por tanto complementar ó anterior, porque na súa época de estudo, (1970-1992), a IDE tiña un maior peso manufactureiro, e non tanto peso o sector servizos como hoxe en día (Úbeda e Durán, 2013).

⁶¹ Recordar que estes datos son orientativos, pois a forte relación entre IDE e crecemento non permite chegar a conclusións claras sobre os efectos da saída de IDE no PIB.

6.5.3 Consecuencias para o país de destino. España como receptora de IDE

Para comezar á análise, temos que ter claro que a IDE xera efectos directos e indirectos. En canto os directos vemos que esta inflúe sobre o nivel de produción e emprego, e considerando os efectos indirectos, podemos contemplar que a IDE pode afectar, principalmente, á produtividade.

As consecuencias para o país de destino, podemos contemplalas en varios artigos. Tomando como referencia Bajo et al. (2010) e Rodríguez e Tello (2014), vemos que nos dous traballos o efecto da IDE sobre a **produtividade**, resulta significativo e positivo. Isto pode ser como argumenta Bajo et al. (2010), polo efecto de transmisión de produtividade que exerce a IDE.

Pasando agora co **emprego**, o Banco de España (2014), argumenta que para o caso español, este efecto non se presenta relevante no sector manufactureiro, aínda que parece apuntar unha relación negativa coa IDE, que pode vir motivado polo incremento da produtividade, entre outras variables.

Ademais o estudo Arahuetes e García (2006) sostén que a IDE ten un **gran peso na inversión** que se realiza en España, o cal é un aspecto positivo, xa que complementa a inversión doméstica de xeito notorio.

En definitiva, tal e como recolle a literatura mencionada, a IDE parece que ten impacto positivo para o **crecemento do PIB**, polo que unha vez illados os demais efectos, **parece que a IDE contribúe a incrementar a produción de España.**⁶²

⁶² Aquí cabe mencionar a dificultade para illar os efectos e só observar as consecuencias da IDE, debido a forte relación que existe entre IDE e PIB.

Conclusións

A Inversión Directa Estranxeira (IDE), que consiste na entrada de inversión para obter un control duradeiro da xestión, en torno a un 10% do capital social, é unha variable importante e complexa, que pode ter múltiples determinantes, causas e efectos.

Para comezar, xustificouse que os organismos que realizan IDE perseguen distintos obxetivos, entre os que podemos destacar: mellorar os seus resultados, garantir a subministración de materias primas, garantir a venta e distribución dos seus produtos, reducir os custos, explotar mellor capacidades da empresa; alargar a vida dos seus produtos, imitar ás principais empresas asociadas e, ás veces, as empresas realizan IDE co fin de sortear os obstáculos impostos no mercado de destino.

Moitos destes obxetivos, poderían conseguirse con outras técnicas de internacionalización, como poden ser a exportación ou a concesión de franquicias. Existen diversas teorías que tratan de explicar por qué as empresas elixen IDE fronte a outras alternativas de internacionalización:

- Hirsch, argumenta que a empresa realizará IDE cando os custos de establecerse no país de destino, sexan inferiores ós custos derivados do comercio exterior, que se terían no caso de exportar; e inferiores ós custos da perda da vantaxe monopolística, derivados da concesión de franquicias.
- Por outra parte, a teoría ecléctica de Dunning, establece que unha empresa realizará IDE cando posúa vantaxes de propiedade, o país de destino lle ofrezca vantaxes localizacionais e espere que a IDE lle reporte

beneficios, vantaxes de internacionalización. Se non posúe a vantaxe de localización, non realizará inversión directa estranxeira. No caso en que non realice IDE, exportará ou outorgará licencias en función de que teña ou non teña capacidade para internacionalizarse.

➤ A teoría da organización industrial, defende que as empresas realizarán IDE para aproveitar as vantaxes específicas que a empresa posúe sobre as empresas de destino, vantaxes que se xeran pola imperfeccións dos mercados.

➤ A teoría dos custos de transacción, sostén que, coa IDE, crearase un mercado interno que evita estes custos de transacción que se derivan doutros métodos de internacionalización como poden ser a exportación ou concesión de licencias.

➤ A teoría do ciclo de produto argumenta que se realizará IDE para vender produtos maduros no noso mercado, noutros mercados con crecemento potencial da demanda. Argumenta, este modelo, que neste caso se fará a internacionalización a través de IDE, para aproveitar os distintos factores produtivos que se necesitan na produción en cada fase do produto.

➤ Por último, a escola de Uppsala, ve a IDE, non como unha alternativa, se non como unha fase da internacionalización. Esta teoría sostén que a empresa cando se internacionaliza, faino dun xeito gradual, comezando con prácticas de pouco compromiso, como son as exportacións eventuais, e rematando con métodos máis comprometidos, como pode ser a IDE, última fase da internacionalización.

Unha vez que a empresa decide realizar IDE, a literatura existente, tamén deixa patente, que as empresas que se queiran internacionalizar, necesitan unha serie de capacidades. As principais capacidades que debe posuír unha empresa para internacionalizarse son: posuír algunha vantaxe competitiva, unha estrutura financeira e de liquidez sólidas, a posibilidade de acceso a axudas oficiais que favorezan a internacionalización e a posesión de activos, moitos deles intanxibles (experiencia, capacidade tecnolóxica, reputación, posicionamento da empresa...). A maiores dos citados, se a empresa posúe boas relacións e unhas capacidades comerciais axeitadas, a internacionalización seralle máis doada.

Se a empresa desexa internacionalizarse, e o máis axeitado é facelo á través de inversión directa, ten que decidir cara onde destinar o capital. Existen un conxunto de factores, que actúan como reclamo da IDE. Estes factores son: a proximidade cultural

e que o país de destino teña unha adecuada dotación de recursos que poden ser físicos, man de obra ou capital (moi importantes, sobre todo, na IDE vertical). Outros factores importantes son a posesión de infraestruturas e a dotación tecnolóxica. Por outra banda, o maior tamaño de mercado e o crecemento económico, soen funcionar como atractivos de IDE (sobre todo na IDE vertical). Do mesmo xeito, a estabilidade económica, política e a ausencia de corrupción soen actuar tamén como reclamo da IDE.

Centrándonos na política económica, vimos que as barreiras comerciais soen ser un incentivo á IDE, xa que se pode realizar IDE para evitar as trabas ó comercio. A estabilidade cambiaria, a integración en áreas económicas supranacionais e os baixos impostos, tamén soen ser atractivos da IDE.

Desta multitude de factores, todos teñen peso, pero, segundo a literatura, os de maior importancia son o tamaño e crecemento do mercado, a proximidade cultural e os baixos niveis de impostos.

Como resumo, podemos afirmar que todos aqueles factores que contribúan a mellorar a competitividade dunha economía, soen ser un atractivo para a IDE en dita economía.

Unha vez que a IDE se leva a cabo, esta afectaralle ás empresas e ós países tanto que realizan como que reciben IDE.

En canto as empresas internacionalizadas que presentan movementos de IDE, estas soen presentar un maior gasto en I+D+i, e ter unha maior rendibilidade económica, sen embargo, soen ter una peor posición financeira e de liquidez.

Para o país de orixe, as consecuencias son ambiguas. A tres principais vías polas que a IDE pode afectar ó país de orixe son: a diminución das exportacións, a diminución da inversión doméstica e a mellora da produtividade pola aprendizaxe de técnicas máis produtivas. Se a IDE enviada non despraza á inversión doméstica pola foránea, se non é substitutiva de exportacións, e se mellora a produtividade do país, ceteris paribus, a IDE non afectará ó país de orixe, ou mesmo pode ter efectos positivos a través da transferencia de coñecementos e aumento da produtividade. Sen embargo, na realidade, todos estes factores, entre outros, poden interactuar, o que fai que os resultados sexan ambiguos.

O que se pode inferir da literatura existente é que se a IDE busca recursos naturais especialmente, e a IDE vertical en xeral, non soe ter efectos notorios sobre o país de orixe, mentres que a IDE horizontal, parece que, a grosso modo, pode ter algunha

influencia negativa (sobre todo pola redución das exportacións), pero de pouco calado. Aínda así, poden existir excepcións.

Por último, as consecuencias no país de destino da IDE, tamén son ambiguas. Estes efectos derívanse de efectos directos (emprego e produción) e efectos indirectos (produtividade, salarios e exportación). En xeral, a IDE, na medida en que sexa unha fonte de inversión importante para o país de destino, pode xerar efectos positivos importantes. Por outra parte, a maior proporción de capital-traballo que, en xeral, teñen as empresas multinacionais, soen aumentar a produtividade por efecto transferencia.

Por outra parte, esa maior intensidade capital-traballo pode danar ó emprego, e se a maiores, a IDE que se realiza en novas empresas ou en empresas xa existentes, despraza ás empresas locais, que soen usar técnicas máis intensivas en traballo, pode danar ó emprego a pesares de aumentar a produtividade, e neste caso, as consecuencias, poden ser ambiguas.

A pesares da ambigüidade, a maioría da literatura, apunta a que a IDE soe ter efectos positivos, e éstos serán maiores nas economías máis liberalizadas, cando maior sexa a protección dos dereitos de propiedade e canto maior sexa o capital humano da economía de destino. Se ademais, xera efectos de arrastre positivo sobre a economía receptora e tendo en conta que a IDE xera financiamento para a economía receptora, os seus efectos serán beneficiosos.

Centrándonos no caso español, atopamos que, España é un país que recibe e envía IDE. Os obxetivos que incitan ás empresas españolas a realizar IDE son mellorar os resultados da empresa e a necesidade de estar cerca do consumidor estranxeiro, coherente con que a principal IDE que realiza España é de tipo horizontal. Un dos obxetivos que menos peso ten, é o de asegurar o aprovisionamento das materias primas, debido a que gran parte da IDE de España é na UE, e o comercio interior da UE é libre.

Vimos tamén que a teoría OLI ten gran presenza, e tanto a busca de vantaxes de localización, como as vantaxes de propiedade e de internalización, seguen a ter un enorme peso no caso da IDE que realiza España. As teorías dos custos de transacción e de organización industrial seguen a ter presenza, e a de Vernon, a pesar de estar presente, ten un peso moi reducido.

Por outra banda, constatamos que a característica á que dotan as empresas maior importancia para internacionalizarse, é a experiencia internacional do director xeral, o capital humano do que dispoñen, os sistemas de xestión que posúen e as

capacidades tecnolóxicas. O menor peso téñeno a experiencia no mercado nacional e o capital relacional.

No que se refire ós factores que atraen á IDE das empresas españolas, aqueles que máis peso teñen son o tamaño e o crecemento de mercado. Isto ten a súa explicación, en que a maioría da IDE que realiza España, é de carácter horizontal no sector servizos (orientada a mellorar as vendas das empresas). Outros factor de gran peso é a proximidade cultural (gran parte da IDE realizada e recibida, é da UE e de América Latina) e en menor medida, a busca de estabilidade.

No caso dos factores de atracción de IDE do exterior por parte de España, o tamaño de mercado español e a evolución do seu ciclo económico, xunto coa proximidade cultural, teñen gran peso.

Respecto ás consecuencias da IDE, observamos que as empresas españolas que realizan IDE soen ter un maior crecemento e rendibilidade económica, mentres que as que non realizan IDE, teñen unha mellor posición de endebedamento e liquidez, o que fai que a rendibilidade financeira sexa maior nas empresas que non realizan IDE.

As consecuencias para España como país emisor, soen ser moi débiles e pouco significativa, de acordo coa maioría dos estudos realizados.

Por último, tendo en conta que a IDE que recibe España ten un gran peso na inversión total que se realiza en España, e que ademais ten aspectos importantes sobre a produtividade, podemos concluír que a IDE que recibe España, ten un efecto positivo para o país a nivel agregado.

Bibliografía

- Abdullah, A., Syed Zulfiqar, A. S. (2013). Determinants of foreign direct investment in OECD member countries. *Journal of Economic Studies*, 40 (4), 515-527.
- Alguacil Marí, M.T., Bajo Rubio, O., Montero Muñoz, M. e Orts Ríos, V. (1999). ¿Existe causalidad entre exportaciones e inversión directa en el exterior? Algunos resultados para el caso español. *Información Comercial Española*, 782, 29-34.
- Alguacil, M. T. e Orts, V. (2002). A multivariate cointegrated model testing for temporal causality between exports and outward foireing investment: the Spanish case. *Applied Economics*, 34(1), 119-132. Recuperada o 01/06/14 de http://content.ebscohost.com/accedys.udc.es/pdf25_26/pdf/2002/ADC/01Jan02/5849632.pdf?T=P&P=AN&K=5849632&S=R&D=buh&EbscoContent=dGJyMNL e80Sep7A4yOvsOLCmr0yep7BSsqm4TLWWxWXS&ContentCustomer=dGJyM PGptUqyrrFluePfgex44Dt6fIA.
- Álvarez Cardeñosa, M. (2003). España en la senda de desarrollo de la Inversión Directa. *Revista Asturiana de Economía*, 26,87-102. Recuperado o 8 de abril de <http://www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/26/P85-102.pdf>.
- Álvarez, I. e Torrecillas, C. (2013). Factores determinantes de la emisión de Inversión Directa Estranjera: un proceso de acumulación de capacidades. *Revista de economía Mundial*, 34,25-45.
- Aragón Sánchez, A., Monreal Pérez, J., Somohano Rodríguez, F. M. (2013). Determinantes de la inversión directa en el exterior de la empresa española en un contexto de incertidumbre. *Información Comercial Española*, 873, 107-124.

- Arahetes García, A. e García Domonte, A. (2006). Las salidas de inversiones directas al exterior (IED) y su impacto en la inversión interna: ¿qué se puede afirmar en el caso español? Recuperado o 02/06/14 de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/252b18804f0183b6b42ef43170baead1/279_Arahetes_Garca_inversion_directa.pdf?MOD=AJPERES&CAHEID=252b18804f0183b6b42ef43170baead1.
- Bajo Rubio, O., Díaz Mora, C e Díaz Roldán, C. (2010). Foreign direct investment and regional growth: an analysis of the Spanish case. *Regional Studies*, 44 (3),373-382. Recuperado o 02/06/2014 de <http://web.b.ebscohost.com/accedys.udc.es/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=47f46543-1efc-448d-84fb-d5b4a53f03a5%40sessionmgr110&vid=8&hid=118>.
- Banco Mundial (2014). <http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>.
- Blonigen, B. A. (2005). A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants. *Atlantic Economic Journal*, 33(4), 383-404. Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com/accedys.udc.es/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=95f07dad-f64b-4858-8160-5e5aee77ac88%40sessionmgr114&vid=6&hid=118>.
- Borensztein, E., DE Gregorio, J., Lee, J-W. (1998). How does forign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45, 115-135. Recuperado de <http://www.olemiss.edu/courses/inst310/BorenszteinDeGLee98.pdf>.
- CAMARAS DE COMERCIO (2007). Internacionalización de la empresa española: cooperación empresarial e inversión exterior. Recuperado de http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/empresa/internacionalizacion.pdf.
- Canals, J. (1994). *La internacionalización de la empresa*. Madrid: McGraw Hill.
- CEPAL (2006) é a cita. Como se cita Machinea, J. L., Vera, C. (2006). Comercio, inversión directa y políticas productivas. *Cepal, Informes y estudios especiales*, 16. Recuperado de <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/23934/lcl2496e.pdf>.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405. Recuperado de <http://www.colorado.edu/ibs/eb/alston/econ4504/readings/The%20Nature%20of%20the%20Firm%20by%20Coase.pdf>.
- Cuadra Carrasco, G., Glorián Hoyle, D. (2003). Inversión Extranjera Directa, Crecimiento económico y Spillovers en los Países menos Desarrollados

- miembros del APEC. *Cuaderno de Difusión ESAN*, 14, 193-226. Recuperado de http://www.esan.edu.pe/paginas/pdf/cuadra_inversion.pdf.
- Datainvex (2014). <http://datainvex.comercio.es/>.
- Domingo Segarra, T., García Alcober, M. P. (2005). Las empresas manufactureras de las distintas comunidades autónomas y su inversión directa en el exterior. Recuperado de <http://www.uv.es/~tedoming/documentos/Las%20empresas%20manufactureras IDEext.pdf>.
- Dunning, J. H. (1988). *Explaining International Production*. Londres: Unwin Hyman.
- Dunning, J. J. (1981). Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117(1), 30-64.
- Durán, J. J. (1984). Configuración de una teoría económica de la empresa internacional. *Información Comercial Española*, 616, 9-26.
- Durán Herrera, J. J.(2002). Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española. *Información Comercial Española*, 799,41-53.
- Durán Herrera, J. J., Del Hoyo Bernat, J, Cendejas Bueno, J. L., Llorente Álvarez, J. G., Monjas Barroso, M., Úbeda Mellina, F. (2007). Inversión directa en el exterior, crecimiento económico y exportaciones de la economía española. *Información Comercial Española*, 839, 35-54.
- Durán Romero, G., García de la Cruz, J. M., Sánchez Díez, A. (2013). *Estructura Económica y Relaciones Internacionales*. Madrid:Garceta.
- Eurostat (2014). <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
- Fernández, Z., Nieto, M. J. (2005). La estrategia de internacionalización de la pequeña empresa familiar. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 22, 107-126. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2162919>.
- Galán Zazo, J. I., González Benito, J. (2001). Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior. *Información Comercial Española*, 794, 103-122.
- García de Quevedo Ruiz, J. C., García Callealta, L. (2013). El mercado y otros factores de competitividad para la atracción de inversiones directas extranjeras. *Información comercial Española*, 871, 77-98.
- García Pérez de Lema, D., Duréndez Gómez-Guillamón,A., Martínez García, F. J. (2013). Crecimiento, endeudamiento y rentabilidad de las empresas que realizan inversión directa exterior en España. *Información Comercial Española*, 873, 125-148.

- Gordo, E., Martín, C. e Tello, P. (2008). La internacionalización de las empresas españolas a través de la inversión extranjera directa. *Boletín económico del Banco de España*, Enero de 2008, 92-103. Recuperado de <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/08/Ene/Fich/art3.pdf>.
- Hernández García, A. (2010). *Internacionalización y competitividad de la economía española*. Madrid: Pirámide.
- Hirsch, S. (1976). An international trade and investment theory of the firm. *Oxford economic Papers*, 28(2), 258-270. Recuperado o 7 de maio de 2014 de <http://www.jstor.org.accedys.udc.es/stable/2662697?seq=5>.
- INE (2014). www.ine.es.
- Janicki, H. P., Wunnavu, P. V. (2004). Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates. *Applied Economics*, 36, 55-509. Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com.accedys.udc.es/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=4f3d0d45-ab84-4316-a05c-55b77d345235%40sessionmgr112&vid=4&hid=118>.
- Jarrillo, J. C. e Marínez Echezarraga, J. I. (1991). *Estrategia internacional. Más allá de la exportación*. Madrid: McGraw Hill.
- Jiménez Giraldo, D. E., Rendón Obando, H. (2012). Determinantes y efectos de la Inversión extranjera Directa: revisión de la literatura. *Ensayos de economía*, 41, 109-128. Recuperado de <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/35873/36755>.
- Mold, A. (2001). El efecto de la integración regional sobre la inversión extranjera: el caso del Mercado Único Europeo. *Información Comercial Española*, 794,197-212.
- Mundell, R. A. (1957). International Trade and Factor Mobility. *The American Economic Review*, 47(3), 321-335. Recuperado o 03/06/14 de http://pages.ucsd.edu/~jlbroz/Courses/PS245/handouts/mundell_AER1957.pdf.
- Muñoz Gurarasa, M. (1999). *La inversión directa extranjera en España: factores determinantes*. Madrid: Civitas.
- Pelegrín Solé, A. (2002). Inversión Extranjera Directa: factores determinantes de la localización regional. *Papeles de economía española*, 93, 122-134.
- Pla Barber, J., Torral, D. e Puig Blanco, F. (2009). Productividad, competitividad y estrategias de localización de la empresa española. *Economía Industrial*, 373, 45-58. Recuperado o 11 de marzo de 2014 de

<http://www.mityc.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/373/33.pdf>.

Rodríguez, A. e Tello, P. (2014). El impacto de la inversión exterior directa sobre la productividad y el empleo del sector manufacturero español (2001-2010). *Boletín económico del Banco de España*, Enero de 2014, 105-115. Recuperado de <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/14/Ene/Fich/be1401-art3.pdf>.

Rodríguez González, C. (2003). Los efectos externos de la inversión extranjera directa. El caso del "Celtic Tiger", Irlanda. *Revista de Economía Mundial*, 8, 49-71. Recuperado de <http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/425/b1376630.pdf?sequence=1>.

Suárez Mallo, M. C. (2011). *Convenios de doble imposición e inversión extranjera directa: análisis del caso de España en el período 1993-2007* (tesis doctoral). Universidade da Coruña, A Coruña, España.

Turrión, J. e Velázquez, F. J. (2009). La inversión extranjera y las empresas multinacionales. En Alonso, J. A. (Eds.), *Lecciones sobre economía mundial. Introducción al desarrollo de las relaciones económicas internacionales* (pp. 329-248). Navarra: Civitas.

Úbeda Mellina, F., Durán Herrera, J.J. (2013). Factores determinantes de la multinacionalización de la economía española y su efecto en el comercio exterior. *Información Comercial Española*, 870,11-30.

UNCTAD (2000). *World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development*. Recuperado o 7 de maio de 2014 en http://unctad.org/en/Docs/wir2000_en.pdf.

Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of economics*, 80, 190-207. Recuperado de <http://bev.berkeley.edu/ipe/readings/International%20Investment%20and%20International%20Trade%20in%20the%20Product%20Cycle.pdf>.

Villar López, A. (2007). Alianzas estratégicas para la internacionalización: estado de la cuestión. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2471529>.