



La Inversión Extranjera Directa (IED) española en América Latina, Asia y África

Enrique Lluch Frechina

*Profesor de economía de la Universidad CEU Cardenal Herrera (Valencia).
<http://sites.google.com/site/enriquelluchfrechina/> - <http://enriquelluchfrechina.wordpress.com/>*

Luisa Alamá Sabater

Profesora de economía de la Universidad Jaume I (Castellón)

Fecha de recepción: 18/11/2009

Fecha de aprobación: 26/01/2010

Sumario

1. La Inversión Extranjera Directa (IED): Marco teórico.
2. La IED en los países más pobres ¿Qué condiciones deben darse para que estos salgan beneficiados?
3. ¿Cómo es la IED española?
4. Políticas de ayuda a la IED.
5. A modo de conclusión.
6. Bibliografía.

RESUMEN

La influencia de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el desarrollo de los países más pobres depende no sólo de las condiciones de estos países, sino también de la clase de IED que reciben. El presente artículo analiza la IED española en América Latina, Asia y África para conocer si esta es, a priori, la que puede beneficiar más a los países menos ricos. Con ello se deducen cuáles deberían ser los cambios que habría que realizar en la legislación de apoyo a la IED española para que esta favoreciese de una manera más efectiva el desarrollo de los países que la reciben.

Palabras clave:

Desarrollo Económico, Inversión Extranjera Directa, países más pobres, cooperación internacional.



ABSTRACT

The influence of Foreign Direct Investment (FDI) in the development of the poorest countries depends not only on the conditions in the latter, but on the kind of FDI they receive. This paper looks at Spanish FDI in Latin America, Asia and Africa to ascertain whether it is, in principle, the kind that can best benefit the least wealthy countries. This will help to establish which changes should be introduced in legislation to support Spanish FDI to ensure that it is more effective in boosting the development of countries that receive it.

Key words:

Economic development, Foreign Direct Investment, poorer countries, international cooperation.



La Inversión Extranjera Directa (IED) que reciben los países más pobres puede tener unas consecuencias directas sobre su desarrollo y, bien enfocada, podría servir como factor de progreso y avance económico. Sin embargo, aunque se han realizado investigaciones que abordaban sus consecuencias sobre la economía española (Durán; Hoyo; Cendejas; Llorente; Monjas y Úbeda, 2007) los estudios realizados sobre la IED española no analizan sus consecuencias reales sobre las economías de los países pobres. Esta labor tiene gran dificultad, ya que estas no dependen únicamente de la inversión realizada, sino también de las condiciones del país receptor. No obstante, la teoría sobre la IED nos muestra cuáles son las modalidades de inversión que han demostrado empíricamente tener más repercusiones positivas sobre el país receptor y cuáles menos. El presente artículo describe las líneas generales de la IED española en esta clase de países, para mostrar si las modalidades más utilizadas son o no las que la teoría considera más beneficiosas para los países receptores.

El artículo comienza realizando una descripción del marco teórico, generalmente aceptado sobre lo que es la IED y sus posibles consecuencias sobre los países que la reciben. En el segundo apartado se indica cuáles son las condiciones para que una IED tenga efectos positivos sobre un país más pobre, diferenciando aquellas que dependen de la empresa inversora y la manera en la que lleva a cabo la IED, y aquellas que dependen de las condiciones del país receptor y su entorno económico y empresarial (que no son analizadas aquí). El tercer apartado describe las características de la IED española y en especial la que se dirige a los países más pobres. A partir de estos datos establece unas conclusiones generales sobre si las modalidades de esta inversión son o no, a priori, las más beneficiosas para el grupo de naciones más desfavorecidas. Por último describe las ayudas públicas a la IED en nuestro país y la manera en la que estas pueden estar favoreciendo una clase de inversiones u otra.

1 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED): MARCO TEÓRICO

Cuando hablamos de IED nos referimos a aquellos flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o adquiere parte o la totalidad de la propiedad de una compañía de otra nación, con el objeto de controlarla realizando una actividad económica que le reporte beneficios. Dos



son, pues, las características esenciales que debemos tener en cuenta a la hora de analizar este fenómeno: la primera es que los agentes que realizan la IED son empresas privadas que la llevan a cabo con un evidente afán de lucro; la segunda es que la inversión se hace con ánimo de control y de desarrollo de una actividad económica. El afán de lucro nos muestra que, aunque esta clase de inversión pueda tener unos efectos positivos sobre el país que la recibe, esta no suele ser la intención inicial de la empresa que la realiza. Esta va a observar detenidamente la remuneración que va a conseguir de su inversión pero, a priori, poca o ninguna atención va a prestar a los posibles efectos beneficiosos que sobre el desarrollo del país en el que invierte se deriven de su actividad.

La segunda característica diferencia esta clase de inversión de las que se denomina «en cartera». Esta última se da cuando se adquieren unos activos con el objeto de aprovechar la hipotética revalorización de los mismos para venderlos y lograr así unas plusvalías. Sin embargo, la IED va más allá y el inversor se involucra en la gestión de una actividad económica que es la que le va a proporcionar sus ganancias. Es por ello que el país que recibe la inversión, no solamente va a recibir el dinero necesario para realizarla, sino que puede ser también receptor de nuevas tecnologías, modelos de gestión diferentes y otros conocimientos acumulados por la empresa matriz en su lugar de origen. Además, la inversión puede generar nuevos puestos de trabajo y nuevas actividades económicas que repercutan positivamente en el crecimiento del área. De hecho, la capacidad que tenga esta IED para transmitir al conjunto de la economía los conocimientos acumulados por el inversor, para crear nuevos puestos de trabajo o para generar efectos multiplicadores en el interior del país, va a ser la que determine las repercusiones de esta IED sobre el desarrollo de la nación receptora.

Las teorías que hablan sobre las consecuencias generales de la IED en los países que reciben la inversión pueden clasificarse en dos grandes grupos (Blomström; Kokko, 1997). El primero se enclava en los denominados modelos de equilibrio general que analizan las consecuencias de esta inversión en los datos macroeconómicos del país receptor. En ellos se considera que la IED será positiva para un país en la medida que el crecimiento de la renta real que se derive de esta, sea superior al incremento de ingresos que percibe el inversor gracias a su inversión (Meier, 1995). Sólo en este caso podrá considerarse la nación receptora como beneficiada. Si la extracción de beneficios por parte de la empresa inversora es superior al crecimiento de la renta real del país que acoge la inversión, este sale perdiendo claramente, ya que estas ganancias acaban saliendo del país. A la hora de concretar cómo puede lograrse este objetivo, los teóricos consideran que se alcanza a través de una mejora general de la productividad de su capital, de un incremento del empleo en el sector más



moderno de la economía, de un aumento de la recaudación de impuestos por parte del Estado, de un aprovechamiento mayor de las economías a escala que puede traer esta inversión y de una mejora para los consumidores a través del acceso a unos productos de mejor calidad. Además, las externalidades positivas derivadas de estas inversiones también pueden beneficiar a los países receptores, especialmente gracias a los conocimientos que pueden adquirir las firmas domésticas, o a las mejoras de la eficiencia que estas deben realizar para poder competir contra las empresas que llegan de fuera.

El segundo enfoque se centra en las características de las empresas que realizan la IED y en el entorno empresarial en el que invierten. La consideración inicial que se hace es que para invertir fuera del propio país e intentar producir allí lo mismo que se hace en él, el entorno económico debe tener unas restricciones al libre mercado (barreras al libre comercio, diferencias en los precios de los factores de producción, dificultades de transporte...) que hace que las empresas encuentren conveniente dejar su lugar habitual y ponerse a trabajar en otras naciones. En este caso, no todas las compañías van a tomar la decisión de ir a otros países a producir, solamente lo harán aquellas que tengan unos activos (como pueden ser patentes, sistemas de trabajo propios, marcas apreciadas internacionalmente...) que puedan ser usados satisfactoriamente más allá de sus fronteras. La principal consecuencia de esto es que, al tratarse de empresas que han alcanzado un buen grado de eficiencia, las repercusiones que tiene su IED son diferentes si el receptor es un país rico que tiene otras empresas que pueden competir con ellas en igualdad de condiciones, o si se trata de países pobres con un tejido empresarial menos desarrollado. De este modo, y como vamos a ver más adelante, una inversión que puede ser muy beneficiosa para un país desarrollado, podría ser desastrosa para la economía de una nación más pobre. Este enfoque no es incompatible con el anterior, sino que podemos considerar a ambos como complementarios.

La consecuencia directa de esta última manera de analizar la IED es que esta no solamente trae efectos positivos sobre aquellos que la reciben sino que también puede tenerlos negativos. Por un lado, en algunos casos los gobiernos realizan un ímprobo esfuerzo para intentar atraer la IED facilitando a las empresas extranjeras exenciones fiscales, construcción extraordinaria de infraestructuras, ayuda financiera, etc. Esto supone que tiene que distraer recursos de otros objetivos para utilizarlos en este fin, anulando así la ventaja que puede suponer la inversión extranjera para las arcas de la nación que la recibe. El problema puede agravarse si estas facilidades se ofrecen en competencia con países vecinos, ya que se puede caer en una situación de la que la única ganadora será la compañía que realiza la inversión.



Por otro lado, la IED puede perjudicar la formación de capital nacional en el país que la acoge. Los motivos que provocan que esto suceda así son: que muchos de los beneficios que logran estas empresas en el país no se reinvierten en el mismo, sino que se vuelven al lugar de origen de los propietarios; que en algunos casos estas empresas prefieren importar sus bienes intermedios antes que utilizar suministradores locales, lo que constriñe la expansión de las compañías nacionales e impide inversiones en ellas debido a sus pocas perspectivas de negocios; y que la IED puede provocar una redistribución de los ingresos en favor de colectivos que tienen unas tasas de ahorro menores que las medias del lugar, lo que incrementa el consumo pero perjudica las posibilidades de inversión locales, al reducir el porcentaje total de ahorro de la sociedad. Por otro lado, los efectos para la balanza de pagos del país que recibe la inversión no tienen porqué ser positivos. Aunque las exportaciones se incrementen, también lo hacen las importaciones (de bienes intermedios especialmente), por lo que los resultados sobre la balanza de pagos son ambiguos. Por último, las salidas de beneficios a otros países, los intereses por la financiación internacional recibida, los pagos a las empresas matrices, ya sea por licencias o por otros conceptos, también afectan negativamente a los resultados exteriores del país que acoge esta inversión.

Existen otros factores que pueden afectar negativamente al país que recibe la IED. Los esperados efectos externos positivos pueden no llegar a darse nunca si la empresa que ha realizado la inversión trabaja de una manera aislada del resto de la economía nacional. Esta circunstancia se produce en algunas ocasiones de modo que se crea una especie de isla, una zona especial en la que una o varias empresas de propiedad internacional trabajan de una manera casi autónoma del mercado en el que se encuentran físicamente ubicados, y mantienen escasas o nulas relaciones con el resto del tejido empresarial nacional. Esto impide que los conocimientos que están utilizando puedan pasar a otras empresas o que exista un incentivo a la competencia que beneficie al conjunto.

También puede suceder que las ventajas comparativas que tienen las empresas que llegan puedan romper la competencia en el país y perjudicar al tejido empresarial existente. Las empresas nacionales pueden ver cómo se limita su crecimiento o cómo son adquiridas o eliminadas por aquellas que entran. De hecho, existen evidencias de que esta posibilidad es mayor en los países menos desarrollados que cuando la IED se dirige a países más ricos (Blomström; Kokko, 1997). Además, mientras que en algunos casos la IED atrae inversiones hacia el país que la recibe, en otros casos sucede lo contrario. La evidencia empírica demuestra que en Asia la IED ha favorecido el crecimiento de la inversión doméstica, mientras que en América Latina ha sucedido lo contrario (Agosin; Mayer, 2000)



Como se puede observar, en el marco teórico no podemos afirmar que la IED sea siempre positiva para los países receptores, pero tampoco podemos afirmar lo contrario. Los dos marcos teóricos que analizan la cuestión son complementarios y, mientras uno nos muestra todos los elementos positivos que lleva consigo una IED y cuándo estos van a beneficiar realmente a la nación receptora, el segundo nos enseña cómo la situación de esta y de su tejido empresarial puede no sólo anular estos efectos benignos, sino también perjudicar a su desarrollo.

2 LA IED EN LOS PAÍSES MÁS POBRES ¿QUÉ CONDICIONES DEBEN DARSE PARA QUE ESTOS SALGAN BENEFICIADOS?

Como se acaba de ver, los efectos de la IED en el país de acogida son ambiguos, pueden ser positivos, pero también pueden no serlo. Es necesario preguntarse acerca de cuáles son las condiciones que determinan que IED sea beneficiosa para el país menos desarrollado y cuáles serían aquellas que conllevarían efectos negativos para él. Estos condicionantes podrían dividirse en dos grandes grupos, aquellos que dependen de las condiciones del país receptor y de su tejido empresarial, y aquellos que dependen de la estructura de la empresa inversora y de la manera en la que realiza la inversión.

En primer lugar cabe preguntarse qué es necesario para que la IED potencie realmente la inversión nacional, y produzca unos efectos positivos en cuanto a la formación de los trabajadores locales y a la transferencia de tecnología que se realiza a estas empresas. La evidencia nos dice que estos efectos positivos dependen en gran medida de las condiciones previas en las que se encuentra el país que recibe la inversión (Saggi, 2000). Si la formación de los trabajadores en este país es deficiente, difícilmente van a poder aprovechar la experiencia y las enseñanzas que obtengan trabajando para la empresa extranjera, y utilizarlas posteriormente en el sector nacional. La capacidad previa del capital humano en el país es, pues, determinante para que los efectos positivos de la IED se dejen sentir en la economía nacional. Lo mismo sucede con las posibles externalidades positivas que pudiese generar la transferencia de tecnología hacia estos países. Solamente aquellos que tengan una mínima estructura previa de investigación y desarrollo van a ser capaces de absorber los avances que puedan aportar las empresas extranjeras que se instalen allí y así trasladarlos al sector económico local incrementando la productividad y la competitividad de este.

Para que las repercusiones de la IED sean positivas también para el Estado proporcionando a este una nueva y buena fuente de ingresos, es necesario que



exista un sistema fiscal lo suficientemente desarrollado para atraer a nuevos inversores e incrementar la recaudación gracias a esas nuevas actividades empresariales. Además, la estructura del gasto público debería estar enfocada al desarrollo del país de modo que los beneficios logrados gracias al incremento de la recaudación tuviesen unas repercusiones positivas sobre este.

En segundo lugar hay que describir cómo las repercusiones sobre el país receptor son diferentes dependiendo de la clase de inversión realizada. Lall and Narula (2004) diferencian dos grandes categorías de inversión, la primera incluye aquella que se realiza para explotar nuevos recursos, incrementar los ingresos introduciéndose en mercados nuevos o reestructurar una producción en el extranjero ya existente. La segunda es la que pretende encontrar nuevos activos estratégicos que refuercen los ya existentes. Mientras que estos autores afirman que esta última categoría es la que más beneficiosa resulta para el país que la recibe debido a los potenciales efectos externos que puede producir, los países en vías de desarrollo reciben sobre todo IDE de la primera categoría, que no tiene tantas potencialidades positivas. Las industrias extractivas suelen ser capital intensivas, esto es, utilizan mucha inversión en maquinaria y otros bienes de capital pero crean poco empleo, lo que les lleva a tener pocos efectos positivos en la sociedad que las recibe. Las delegaciones comerciales producen empleo, pero sus repercusiones positivas sobre la sociedad en la que se asientan están limitadas a este objetivo. La compra de empresas ya existentes, puede mejorar la productividad y la calidad de sus productos, pero no crea nuevo empleo y gran parte de los beneficios que antes se quedaban en el país ahora acaban en la nación de origen de la IED. Aquellas que realmente pueden potenciar la eficiencia de los países receptores, suelen llegar únicamente a aquellas naciones que tienen una capacidad de absorción y una situación previa que sea conveniente para las empresas que se asientan allí. Cuando esto es así, se desarrollan actividades nuevas (para el país receptor) de modo más rentable que en cualquier otro lugar ya que se están aprovechando sus activos estratégicos. Sin embargo, la evidencia empírica demuestra que esto no sucede muy a menudo en los países pobres que no suelen recibir esta clase de inversión.

Por otro lado, para que la IED produzca realmente unos efectos positivos sobre el empleo en el país en el que se ha realizado la inversión, deben darse varias condiciones: que la IED no sea intensiva en capital, que no haya sido una fusión o una absorción, que existan vínculos entre las empresas de capital extranjero y las de capital nacional para que se creen empleos indirectos, y que la IED no desplace a la inversión nacional. Sin estas condiciones, puede darse o una creación de empleo muy pequeña, o un desplazamiento del empleo desde empresas nacionales a otras extranjeras sin que ello repercuta positivamente en la creación global de nuevos puestos de trabajo.



3 ¿CÓMO ES LA IED ESPAÑOLA?

3.a. La IED española en su conjunto

España se ha posicionado durante la última década como inversor neto en el exterior ocupando el octavo puesto en cuanto a inversores mundiales y el noveno como receptor de IED⁽¹⁾. Nuestras inversiones en el extranjero alcanzaron los 94.946 millones de euros en 2007 (mientras que nuestra Ayuda Oficial al Desarrollo en este mismo año fue de 3,747 millones de euros) —cuadro 1—. Esto nos sitúa en un lugar relevante a escala mundial y resalta la importancia que pueden jugar nuestras inversiones en el apoyo al desarrollo. Aunque no podamos estudiar aquí las condiciones de los países receptores para saber si estas son favorables para que nuestra IED repercuta positivamente en su desarrollo, sí podemos analizar, a la luz de los datos que tenemos sobre la estructura de nuestra IED, hasta qué punto esta utiliza los sistemas que son más beneficiosos para el país receptor, o si usa las modalidades que menos efectos positivos tienen sobre su desarrollo.

Cuadro 1. IED y Ayuda Oficial al Desarrollo española en 2007 (mill. €)

	IED	AOD
TOTAL	94.946	3.737
ÁFRICA	386	1.499
AMÉRICA	7.007	1.311
ASIA Y OCEANÍA	1.709	487

Elaboración propia a partir de Datainves 2009 e Intermón Oxfam 2008.

Las inversiones españolas en el exterior las realizan, sobre todo, dos clases de empresas: grandes compañías de servicios concentradas en los sectores de las telecomunicaciones, la energía y las finanzas, y un elevado número de PYMEs más modestas que trabajan en diversos sectores económicos. La manera en la que se internacionalizan la mayoría de las empresas españolas es a través de una implantación gradual (cuadro 2). Tres cuartas partes de las compañías han comenzado con una relación comercial con el país en el que finalmente han invertido, seguida por la fijación de alguna oficina comercial y más tarde la implantación de alguna unidad productiva. Solamente en el sec-

(1) Los datos esenciales de la IED española se extraen del Informe del «Perfil de la Empresa Española en Etapas Avanzadas del Proceso de Internacionalización», estudio realizado por el ICEX y resumido en Buisán, Espinosa, 2007.



tor servicios (que no tiene la capacidad exportadora del industrial) podemos encontrar un porcentaje mayor de casos en los que las decisiones de inversión en el exterior no han seguido este proceso, sino que han sido fruto de decisiones que han roto la línea de actuación anterior (una compra de una empresa, la consecución de una concesión administrativa, la presentación a un concurso público...).

Cuadro 2. Porcentaje de IED española por tipo de implantación en el país

	Porcentaje
Filial comercial, oficina de representación y otras fórmulas comerciales	47,00%
Implantación exclusivamente productiva	10,40%
Combinación comercial y productiva	24,80%
Otras fórmulas como cooperación o franquicia	17,80%

Fuente: Buisán y Espinosa (2007).

Dentro de estas pautas generales podemos encontrar diferencias según sea la clase de empresas que emprende la aventura de su internacionalización (cuadro 3). En el primer lugar se encuentran las empresas con mayor número de trabajadores (en especial las grandes compañías de servicios) que buscan la creación y consolidación de grandes empresas globales. Por ello, su estrategia de internacionalización suele pasar por la adquisición de empresas que ya funcionan en el extranjero y su distribución geográfica suele estar bastante diversificada, ya que intentan situarse en varios mercados al mismo tiempo. El hecho de que su actividad se enclave en el sector servicios y estos sean los más difíciles de exportar, nos hace ver que esta expansión suele corresponderse con una búsqueda de nuevos mercados en los que situarse, para lograr una mejora de resultados y seguir una opción estratégica que permita una ampliación del tamaño de la compañía. En segundo lugar, las medianas empresas (que provienen principalmente de otros sectores económicos: textil, hostelería, alimentación y bebidas, comercio mayorista) suelen establecerse en un número más reducido de países (menos de media docena) y su proceso de internacionalización ha sido gradual y basado, sobre todo, en la creación de filiales o sucursales que suelen tener una estrategia prioritaria de comercialización. Por último, las pequeñas empresas suelen situarse únicamente en uno o dos mercados que suelen estar cerca ya sea geográficamente o culturalmente a los que acceden normalmente y suelen internacionalizarse a través oficinas de representación o estrategias similares.

**Cuadro 3. Método de inversión según la clase de empresa**

Clase de empresa	Países en los que invierte	Método de inversión
Grandes multinacionales de construcción, finanzas, energía...	12 países de media	Adquisiciones en los mercados objetivos
Gran y mediana empresa familiar en alimentación, bebidas, textil...	3 o 4 países en Europa o Latinoamérica	Implantación gradual a través de filiales o sucursales
Pequeñas empresas	1 o 2 países en Europa o Latinoamérica	Implantación gradual por oficina de representación o comercial

Fuente: Buisán y Espinosa (2007).

En cuanto a la clase de operaciones que permite a las empresas españolas asentarse en el exterior ha habido un cambio que se ha dado a medida que la internacionalización iba siendo mayor entre nuestras empresas (cuadro 4). Mientras que durante finales de los años ochenta y principios de los noventa del siglo XX la creación de empresas conjuntas (*joint ventures*) fue una de las opciones preferidas, este sistema ha ido decayendo de modo que en el primer lustro de este siglo su peso sobre el total es muy reducido. En el extremo opuesto se encuentra la opción de adquirir la totalidad de una empresa extranjera que ha ido incrementando su peso a medida que ha pasado el tiempo. Otras posibilidades utilizadas por los empresarios españoles han sido las de la compra parcial, la alianza (aunque esta también ha ido perdiendo importancia) y la concesión administrativa. Todo esto denota que la empresa española que se internacionaliza, cada vez lo hace más en solitario, mientras que cuando comenzó este proceso utilizaba más las alianzas con compañías del país en el que invertía. Por último, en la mayoría de los casos estas operaciones internacionales han tenido objetivos de distribución o de producción. Los casos en los que se han realizado en busca de suministros, o con el objetivo de transferir tecnología, son claramente minoritarios.

En cuanto a los destinos de nuestra inversión, la IED española está muy concentrada geográficamente (cuadro 5). Durante el periodo comprendido entre 1993 y 2006, más de la mitad de nuestra IED se dirigió a la Comunidad Europea, casi una cuarta parte a Latinoamérica y aproximadamente un 12% a Estados Unidos. Los destinos que se encuentran fuera de este abanico, fueron residuales a pesar de que regiones como la asiática reciben año tras año una cuarta parte de la IED mundial. Tres cuartas partes de la IED, por tanto, se dirigen a países de la OCDE, mientras que el porcentaje que se invierte en países más pobres, es pequeño.

**Cuadro 4. Distribución de las operaciones internacionales por año y tipo de operación, 1986-2006 (en %)**

Año	Adquisición total	Adquisición parcial	Adquisición compartida	Creación de filial	Joint venture	Concurso licitación	Concesión administrativa	Alianza
1986	0,0	3,4	0,0	0,0	55,2	0,0	20,7	20,7
1987	0,0	21,1	0,0	15,8	18,4	2,6	15,8	26,3
1988	5,1	11,1	1,0	5,1	22,2	0,0	11,1	44,4
1989	7,5	21,6	3,5	4,5	20,6	1,5	4,5	36,2
1990	8,3	12,8	6,7	5,6	24,4	5,6	11,1	25,6
1991	6,5	11,6	2,5	9,5	20,6	4,0	19,1	26,1
1992	3,4	16,6	4,2	10,6	17,7	8,7	9,4	29,4
1993	8,9	17,8	3,9	8,3	19,4	2,2	14,4	25,0
1994	4,0	9,5	2,5	18,0	22,5	9,5	11,0	23,0
1995	4,9	14,4	3,9	14,2	20,8	2,0	21,5	18,3
1996	6,3	11,8	5,6	12,5	21,3	3,8	17,1	21,6
1997	8,1	11,7	5,0	10,7	17,0	1,8	21,9	23,8
1998	9,4	20,7	3,9	8,3	13,5	2,8	21,8	19,3
1999	15,9	27,8	2,5	12,2	11,3	1,7	16,1	12,5
2000	11,7	17,4	1,4	11,2	12,9	1,7	24,8	18,8
2001	14,1	12,6	2,7	21,4	16,0	0,8	11,8	20,6
2002	8,4	14,7	1,3	19,2	16,8	1,5	14,3	23,8
2003	13,6	18,5	2,3	13,2	9,9	0,7	22,8	18,9
2004	16,6	14,7	2,2	18,5	11,8	1,4	19,2	15,6
2005	17,1	18,8	2,6	13,6	8,3	1,3	20,8	17,5
2006	23,6	21,5	2,9	10,1	7,2	1,3	16,4	17,0

Fuente: Guillén y García (2007).

Cuadro 5. Zonas geográficas a las que se destina la IED española (1993-2006)

	%
África	0,98
Latinoamérica	27,90
OCDE	73,53
Europa	62,20
América del Norte	5,99
Asia y Oceanía	1,72

Fuente: Datainvex (2007).

Tomando la Base Sistemática de Datos sobre las Operaciones Internacionales de las Empresas Españolas entre 1986 y 2006 que se ha creado bajo los



auspicios del ICEX⁽²⁾, podemos observar que las principales empresas españolas por número de operaciones en el exterior son: Telefónica, Santander, Iberdrola, Repsol, BBVA, Dragados, Unión Fenosa y Endesa; que la mayoría de las operaciones se sitúan en el sector servicios (un 60%) mientras que el industrial solamente concentra una cuarta parte, la construcción un 10% y las actividades en sectores primarios entre el 3 y el 4% (cuadro 6). En este sentido, los sectores que tienen un mayor número de operaciones son (de mayor a menor) los servicios financieros, la construcción, el agua, la electricidad y el gas, el comercio, los servicios a las empresas, la alimentación y las telecomunicaciones. Si atendemos a los sectores industriales, las actividades más tradicionales (textil, cuero, madera y mueble, etc.) no tienen un gran peso cuantitativo, mientras que la actividad inversora es más dinámica en sectores más intensivos en capital y en componentes tecnológicos, como pueden ser el químico, el metálico, el de maquinaria y la maquinaria eléctrica.

Cuadro 6. Principales sectores de la IED española

Sector	Porcentaje de operaciones
Servicios financieros	12
Construcción	11,7
Agua, electricidad y gas	9,7
Comercio	9,4
Servicios a las empresas	9,3
Alimentación y tabaco	5,3
Telecomunicaciones	5,1
Transporte	4,9
Otros servicios	4,7
Hostelería	3,4
Material de transporte	3,1
Metales	2,7
Electrónica	2,7
Químico	2,4
Extractivo	2
Maquinaria	2
Papel y artes gráficas	1,9
Arcilla, piedra, vidrio	1,9
Madera y mueble	1,3
Textil y confección	1,1
Instrumentos	1
Otras manufacturas	0,8
Agricultura	0,6
Petróleo	0,5
Plásticos	0,4
Cuero	0,2

Fuente: Guillén y García (2007).

(2) El resumen de estos datos se encuentra en Guillén y García (2007).



Según afirma Pastors Pérez, 2007, nuestras empresas han buscado en su mayoría el crecimiento y su diversificación por mercados, aprovechando las ventajas comparativas que ya tienen en su mercado interno. Para hacerlo, una gran parte de ellas ha optado por una implantación progresiva que parte de la comercialización de los productos, para seguir luego con la implantación de la empresa en el mercado. Este objetivo de internacionalización ha tenido como consecuencia que se hayan buscado, sobre todo, lugares en los que se lograsen mayores retornos de su inversión y mercados en los que se aprovecharan mejor estos conocimientos y destrezas ya acumulados. Esto es más fácil de lograr cuando se invierte en los países ricos y explica el alto porcentaje que tiene la IED en países de la OCDE. Las empresas españolas no parecen, en general, estar interesadas en encontrar nuevos activos estratégicos en otros países y asentarse en ellos con el objeto de reforzar así los que ya tienen en España, sino más bien al contrario. Ya hemos descrito cómo esta opción es una de las menos beneficiosas para el país receptor (Lall and Narula, 2004).

3.b. La IED española en los países menos desarrollados⁽³⁾

A la hora de estudiar cómo son las características de la inversión española en los países en vías de desarrollo, lo primero que tenemos que hacer es analizar las principales cifras que la describen. Para comenzar habría que decir que la IED española agregada en esta clase de países supuso entre los años 1992 y 2003 un 36% del total (UNCTAD, 2005). Aunque aparentemente este porcentaje es significativo (durante estos años la IED mundial en estos mismos países fue de tan solo un 27%) cuando profundizamos un poco más en estos datos podemos observar que la realidad que reflejan es distinta. Si dejamos a un lado la inversión española en países del Este de Europa (que supone un poco más del 20% de esta inversión en países en vías de desarrollo) y nos centramos en África, Asia, Oceanía y Latinoamérica, se puede apreciar que la distribución fue muy desigual ya que más del 90% de esta inversión fue a parar a los países latinoamericanos.

(3) Salvo que se indique lo contrario, los datos que se han utilizado para realizar este capítulo provienen de DataInVex, las estadísticas de inversión española en el exterior de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.



Cuadro 7. IED española total en el periodo comprendido entre 1993-2006 en distintas zonas (medido en %) (las cifras entre paréntesis son porcentajes con respecto al total de la IED española)

	TOTAL	Latinoamérica	África	Asia/Oceanía
PESCA Y ACUICULTURA	0,13	0,16	4,36 (32,36)	0
EXTRACCIÓN CRUDOS PETRÓLEO Y GAS NATURAL	3,93	13 (92,25)	4,70	0,20
INDUSTRIA DEL TABACO	1,10	0,60	35,60 (31,91)	0,01
INDUSTRIA QUÍMICA	5,4	3,48	2,02	1,83
FABRICACIÓN OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	4,64	2,01	20,03	13,48
PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS	8,25	10,42	1,09	4,99
COMERCIO MAYOR E INTERMEDIO COMERCIO	6,06	1,93	1,05	3,33
TELECOMUNICACIONES	17,6	22,69	6,09	1,26
BANCA Y OTROS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	20,59	19,97	0,48	17,25

Fuente: Datainvox (2007).

África

La inversión en el continente africano supone tan solo un 4% del total de la IED española. De este porcentaje tan reducido, Marruecos abarcó más de la mitad y Egipto y Sudáfrica un poco más de un 13% cada una. Esto supone que más de tres cuartas partes de la IED española en África se situó en estos tres países que están clasificados como de renta media (World Bank, 2007). Los países más pobres quedan, pues, relegados a posiciones muy residuales.

Si analizamos los destinos de esta IED podemos observar que esta tiene algunas diferencias con respecto a los de la inversión extranjera general. Por un lado se observa cómo en el periodo estudiado (desde 1993 a 2006) más de una tercera parte de la IED española en África (un 36% en concreto) se llevó a cabo en la industria del tabaco (cuadro 7). Sin embargo, esta inversión se centró en un único país, Marruecos y en dos años concretos, 2003 y 2006 y es debida a la compra de Régie des Tabacs du Maroc por parte de Altadis (un 80% en 2003 y el restante 20% en 2006)⁽⁴⁾. La fabricación de bienes con productos minerales no metalúrgicos supuso un 20% de la inversión en esta zona, mientras que el sector de la distribución eléctrica no tuvo ninguna im-

(4) Esta empresa tiene concedido el monopolio del Estado marroquí para la importación y distribución mayorista de tabaco manufacturado hasta 2010. (www.elEconomista.es 1/08/2006).



portancia y superó escasamente el 1% de las inversiones. El sector de las telecomunicaciones también tuvo una importancia reducida (al menos si lo comparamos con la quinta parte que supone de la IED española global) que además se centra en su totalidad en un único país (Marruecos) y la banca española prácticamente no ha invertido en este continente y más de las cuatro quintas partes de sus inversiones han sido realizadas en Marruecos. Este país tiene, además, la práctica totalidad de las inversiones realizadas en otros sectores, como la de extracción de minerales no metalúrgicos, la industria de papel o el transporte terrestre.

Por último, es importante reseñar cómo a pesar de que África solamente recibe un 2% de la IED española, en la pesca y la acuicultura las inversiones en este continente suponen una tercera parte del total, lo que supone un porcentaje muy elevado con respecto a la media de las inversiones en otros lugares. Más de un 80% de esta clase de inversión se realiza en un solo país, Namibia y otro diez por cien se reparte entre Angola y Mozambique. Otras actividades extractivas también tienen una importancia relativa en los países más pobres del continente a los que llega la IED española. Esto supone que estas naciones reciben, sobre todo, inversión que pretende explotar sus recursos mineros, silvícolas o pesqueros.

Latinoamérica

Latinoamérica recibe (como ya hemos dicho) más del 90% de la IED en países en vías de desarrollo y esta se concentra en cuatro naciones: Brasil (32%), Argentina (28%), México (16%) y Chile (10%), de modo que ellas acapararon el 86% de la IED directa de España en esta zona del mundo durante el periodo comprendido entre 1993 y 2007. Estas cuatro naciones son consideradas como países de renta media alta (World Bank 2007) por lo que sucede aquí como en África, las inversiones se dirigen sobre todo a países que tienen una renta per cápita superior.

En este área la estructura de la IED se corresponde casi paralelamente a la que podemos observar en términos generales ya que viene marcada, sobre todo, por las grandes empresas transnacionales españolas. De hecho, de las nueve principales filiales de empresas nacionales en los sectores de la industria, los servicios y las finanzas, siete están en Latinoamérica: Repsol YPF en Argentina, Telefónica de España y Santander Central Hispano en Brasil, Enersis y Endesa en Chile y Santander Central Hispano y BBV-Provursa en México.

Si analizamos por sectores económicos (cuadro 7), la extracción de petróleo supone un 13% de la inversión total en la región y concentra en este subconti-



nente más del 90% de la IED española en este sector. Además, el 87% de esta inversión en extracción de crudos se ha realizado en un solo país, Argentina. En cuanto a la producción y distribución eléctrica, esta supone un 10% del total. Brasil, México y Chile concentran las tres cuartas partes de esta inversión, destacando Chile que, a pesar de recibir tan solo una décima parte de la IED española en la zona, concentra más de una tercera parte de esta clase de inversión. Las telecomunicaciones y la banca tienen unos porcentajes que rondan el 20 y el 25% del total, muy cercano al que se da en las cifras totales de la inversión extranjera española. Ahora bien, esta inversión también se concentra en algunos de los países ya reseñados. Brasil tiene más de la mitad de la inversión en telecomunicaciones y casi dos quintas partes de la realizada en banca. México tiene una tercera parte de la inversión bancaria, lo que sumado al porcentaje brasileño alcanza entre los dos países más de las dos terceras partes del total. Como se puede observar de lo indicado, las grandes cifras de la IED española en estas áreas vienen determinadas por la presencia de las filiales de las grandes empresas transnacionales españolas.

Cabe añadir a estas cifras cómo este área geográfica concentra la práctica totalidad de la IED española en las ramas de selvicultura y explotación forestal, en la extracción de minerales metálicos y en la extracción de crudos y petróleos. En los dos primeros, Argentina recibe alrededor de las dos terceras partes de esta inversión total y en el último, ya hemos indicado como casi alcanza el 90%. También absorbe este área unas tres cuartas partes de la IED española en las industrias textiles, de cuero, calzado, marroquinería y de transporte aéreo (la totalidad del cual se encuentra en Argentina). Por último, concentra más de la mitad de la inversión española en sectores como captación, depuración y distribución de agua (sector que invierte dos terceras partes del total latinoamericano en Chile), agricultura, ganadería y caza, madera, corcho y cestería, refino de petróleo y transporte marítimo.

Asia y Oceanía

Asia y Oceanía reciben un 4% de la inversión extranjera española. De este porcentaje, menos de la mitad va dirigido a las naciones más pobres de estos dos continentes (lo que supone entre un 1 y un 2%), mientras que la inversión durante el mismo periodo (1996-2003) en estas naciones supuso un 16% del total mundial. Esto presenta una anomalía con respecto a lo que está sucediendo con el resto de los principales inversores mundiales, que tienen especial atención en estos países y que aprovechan las posibilidades productivas que allí encuentran. Con respecto al total de la IED española en la zona, un solo país, China obtuvo casi la cuarta parte de la inversión en el área.



En cuanto a la distribución por sectores difiere de la media española (cuadro 7). Mientras que la banca mantiene un porcentaje de IED cercano al 20%, el sector de las telecomunicaciones prácticamente no ha invertido en esta zona del mundo. La fabricación de vehículos de motor supone una quinta parte de la inversión en este área y tal como pasaba en África, la fabricación de productos minerales no metálicos también supone un porcentaje por encima del diez por cien. Por último, casi la mitad de la IED española en extracción de carbón se concentra en esta región y supone más de un 10% de la inversión total que recibe.

Ideas clave

Estas cifras nos permiten alcanzar una segunda conclusión: aunque el porcentaje de inversiones en países menos desarrollados parece alto, cuando las cifras se estudian con mayor detenimiento se puede observar cómo realmente la IED española se centra en unos pocos países y cómo a pesar de que el número de empresas que han emprendido la internacionalización no ha dejado de crecer, son unas pocas las que acaparan las grandes cifras de esta inversión (algunas de ellas han logrado obtener la mitad de sus beneficios en esta región (Santiso Guimaras, 2007). Los principales receptores son o bien los países más grandes, o bien los que mayores niveles de desarrollo tienen, por lo que el mercado es más parecido al español y se pueden aprovechar mejor las ventajas competitivas que se tienen en nuestro país para ampliar mercados e incrementar los ingresos.

Los países más necesitados de inversiones para su desarrollo son precisamente aquellos en los que las empresas españolas menos han invertido. En los casos en los que se ha hecho esto (como en algunas zonas de África o en algunos países pobres de Asia) tienen importancia sectores cuyo peso relativo en la IED española es reducido (como la pesca o la explotación minera). No sólo eso, sino que otras actividades extractivas (como la silvicultura o el petróleo) realizan la práctica totalidad de su IED en países de estas características.

Las dos modalidades de inversión que se dan en esta clase de países (la búsqueda de nuevos mercados y de la ampliación del negocio y las extractivas) son las que los teóricos clasifican como que menos consecuencias positivas van a tener sobre el desarrollo de los mismos. Sin embargo, podemos profundizar un poco más en el primer caso. La mayoría de estas inversiones (como se ha nombrado en algún caso) fueron realizadas por grandes empresas nacionales que o bien compraron compañías ya existentes o bien lograron concesiones administrativas. Tanto un camino como el otro son, a priori, los que menos beneficios reportan al país receptor según los estudios empíricos realizados.



4 POLÍTICAS DE AYUDA A LA IED

Las grandes cifras de la IED española en el exterior, y en especial en los países más pobres, vienen marcadas sobre todo por la inversión que realizan las empresas transnacionales españolas. Sin embargo existen multitud de pequeñas y medianas empresas que están internacionalizándose, no sólo a través del incremento de sus exportaciones, sino también realizando inversiones en el exterior con unos objetivos similares a los de las grandes empresas. Estas también están colaborando en que el fenómeno de la internacionalización de la actividad sea cada día más habitual en la empresa española. De hecho, se calcula que el número de empresas españolas con inversiones en el exterior se acerca a las 2.000, y la mayoría de ellas son PYMEs. Para ellas existen una serie de instrumentos que, ofrecidos por diversas entidades públicas, intentan facilitar y promocionar esta clase de inversiones. La tipología de este tipo de ayudas es variada y mostramos aquí una muestra representativa (aunque no exhaustiva) de las posibilidades más importantes y utilizadas para ayudar a las PYMEs que quieran expandirse en el exterior.

1. Ayudas que pretenden únicamente promocionar la exportación (en especial el Fondo de Ayuda al Desarrollo, FAD).
2. Programas que intentan promocionar la inversión en otros países. Suelen colaborar en las fases preliminares o de desarrollo de los proyectos. La mayoría no realizan ninguna distinción según el país en el que se va a realizar la inversión aunque en algún caso existen países preferentes (los contenidos en el Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM): Argelia, Brasil, China, Corea, EEUU, India, Japón, Marruecos, México, Rusia y Turquía, en un caso y los países ACP en otro). Los programas de esta índole que tiene el ICEX son: el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI), el de Prospección de Inversiones en el Exterior (PROSPINVER) del ICEX y las actividades en el marco del acuerdo ICEX-CDE. COFIDES tiene unos Fondos para el Fomento de la Inversión en España que colaboran en la inversión de las empresas españolas a través de participaciones en capital o de préstamos a medio o a largo plazo. La mayoría de ellos van destinados a países en vías de desarrollo centrándose algunos en zonas geográficas como los países ALA (Asia y Latinoamérica) o los ACP (África, Caribe, Pacífico) (estos programas de financiación se llevan a cabo en colaboración con instituciones comunitarias), mientras que otros se especializan en sectores determinados como el turismo o el medioambiental.



3. Ayudas para favorecer la consecución de contratos en concursos y licitaciones internacionales. (Fondo de Ayuda Integral a Proyectos —FAIP— Programa de Acceso a Mercados Multilaterales —PAMU—).
4. Programas que potencian la implantación comercial de empresas españolas en el exterior a través de la creación de filiales o sucursales. El Plan de Implantación en el Exterior (PIE) financia mayores porcentajes de la acción cuando se realiza esta en países del PIDM, y un porcentaje superior cuando son países del África Occidental (Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Camerún, Costa de Marfil, Chad, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guinea Bisau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, República del Congo, Senegal, Sierra Leona, Togo).
5. Financiación para la promoción tecnológica internacional concedidas por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial. Dentro de esta financiación existe una línea específica para América Latina que se denomina Iberoeka en la que participan diecinueve países de América Latina, junto con España y Portugal. La Unión Europea también tiene el programa PRO-INVEST que tiene la misma finalidad.
6. Por último, la Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación (CESCE) asegura los impagos que se puedan producir por exportaciones y el riesgo de perder lo invertido en el exterior por problemas de inseguridad política en los países de destino.

Si hubiese que resumir las características generales que tienen estas ayudas podríamos afirmar que, salvo excepciones arriba señaladas, la no distinción sobre los países destinatarios en cuanto a renta per cápita de los mismos, puede llevar a que estas ayudas tiendan a favorecer las inversiones en los países de renta media alta, en los que ya se invierte mucho en la actualidad (de hecho algunos favorecen la inversión en los denominados países PIDM en los que están incluidos los principales receptores de la IED española dentro del grupo de naciones menos desarrolladas).

Otra de las características es que estas ayudas no aparecen ligadas en ningún caso a las consecuencias que pueda tener la inversión sobre el país que la recibe. Al ser su objetivo general el apoyo a la internacionalización de la empresa española (o europea si se trata de ayudas de la Unión Europea) este aspecto no se tiene en cuenta. De hecho, muchas de ellas están destinadas a etapas de la internacionalización que se encuentran (como vimos en el segundo apartado del artículo) entre las que no tienen por qué beneficiar al desarrollo del país receptor (comercialización o consecución de concursos, concesiones administrativas, contratos o licitaciones).



Si queremos seguir una línea que marque una coherencia de las políticas económica para el desarrollo (Olivie; Sarraza: 2006), la promoción de la IED española en los países más pobres debería servir, no sólo para la mejora de nuestras empresas, sino también para apoyar al desarrollo de estas naciones. Para ello habría que revisar las líneas ofrecidas de modo que estas apoyasen otra clase de inversiones en el exterior en las que nuestras empresas aprovecharen y potenciasen las ventajas que les ofrecen otras naciones y, al mismo tiempo, habría que potenciar la IED en los países que menos dinero reciben dejando a un lado aquellos que ya atraen esta inversión.

5 A MODO DE CONCLUSIÓN

En resumen, la IED española en los países en desarrollo se hace a través de las modalidades que la teoría muestra como menos beneficiosas para las naciones receptoras. El objetivo de las mismas se centra sobre todo en la extensión de mercados y en la explotación de recursos, realizándose poca inversión que aproveche o potencie los activos estratégicos de las naciones receptoras. Gran parte de ella se ha hecho a través de la compra de empresas ya existentes, la creación de oficinas comerciales o filiales para la comercialización o la consecución de concesiones administrativas. Los destinos principales son los países más ricos de entre los pobres y cuando se dirige hacia las naciones más desfavorecidas, suele ser sobre todo extractiva. Si queremos que nuestra IED sea también un factor de desarrollo para aquellos que la reciben, deberíamos modificar algunas de nuestras ayudas públicas inclinando estas hacia el apoyo de inversiones que apoyen los factores estratégicos de los países receptores y que vayan destinadas preferentemente a las naciones más pobres y desfavorecidas.

6 BIBLIOGRAFÍA

- AGOSIN, M. R.; MAYER, R. (2000). *Foreign Investment in Developing Countries. Does it Crowd in Domestic Investment?* UNCTAD Discussion Papers n° 146, Geneva.
- BLOMSTRÖM, M.; KOKKO, A. (1997). *How Foreign Investment Affects Host Countries*, Policy Research Working Paper 1745. Washington: The World Bank, International Economics Department, International Trade Division.
- BUISÁN GARCÍA, M.; ACEÑA MORENO, F. (2007). Estrategias de internacionalización de la PYME española: una visión desde el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI). *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, n° 839, Nov-Dic 2007, pp. 55-64.



- BUISÁN GARCÍA, M.; ESPINOSA MALO, E. (2007). Una aproximación al perfil de la empresa española internacionalizada: datos y reflexiones. *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, nº 839, Nov-Dic 2007, pp. 9-21.
- DEHESA DE LA, G. (2003). *Globalización desigualdad y pobreza*. Barcelona: Alianza.
- DURÁN HERRERA, J. J.; HOYO BERNAT, J. del; CENDEJAS BUENO, J. L.; LLORENTE ALVÁREZ, J. G.; MONJAS BARROSO, M.; ÚBEDA MELLINA, F. (2007). Inversión directa en el exterior, crecimiento económico y exportaciones de la economía española. *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, nº 839, Nov-Dic 2007, pp. 35-54.
- GARCÍA, C. (2006). Cómo hacer para que la inversión directa contribuya al cumplimiento de los objetivos del milenio. En: OLIVIÉ, I.; SORROZA, A. *Más allá de la ayuda. Coherencia de políticas económicas para el desarrollo*. Barcelona: Ariel, pp. 173-221.
- GUILLÉN, M. F.; GARCÍA CANAL, E. (2007). La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática. *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, nº 839, Nov-Dic 2007, pp. 23-34.
- ICEX (2007). *Apoyos financieros públicos a la implantación e inversión de la empresa española en el exterior*. Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior.
- INTERMÓN OXFAM (2008). *La realidad de la ayuda 2008-2009: una evaluación independiente de la ayuda al desarrollo española e internacional*. Madrid: Intermón Oxfam.
- KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. (1994). *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid: McGraw-Hill
- KRUGMAN P.; VENABLES A. (1995). Globalization and the inequality of nations. *The quarterly journal of economics*, vol CX.
- LALL, S.; NARULA, R. (2004). FDI and its role in economic development: Do we need a new agenda? *MERIT, Infonomics Research Memorandum series*, 2004-19, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology
- LINDERT, P. H. (1994): *Economía Internacional*. Barcelona: Ariel.
- MARIN, A. (2005). *El futuro de las relaciones entre la Unión Europea y África Subsahariana: Cotonu y los Acuerdos de Asociación Económica*, nº 6/2005. Madrid: Real Instituto Elcano.
- MEIER, GERALD M. (1995): *Leading issues in economic development*, 6th Edition, Oxford, Oxford University Press.
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y DE COOPERACION. *Plan director de la Cooperación Española 2005-2008*.
- OLIVIÉ, I.; SARRAZA, A. (2006). Coherencia de políticas para el desarrollo: aspectos conceptuales. En OLIVIÉ, I.; SORROZA, A. *Más allá de la ayuda. Coherencia de políticas económicas para el desarrollo*. Barcelona: Ariel, pp. 17-46.



- PASTORS PÉREZ, D. de (2007). Algunos casos de estrategias de internacionalización: la influencia del entorno genérico del sector y las claves de la cadena de valor. *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, n° 839, Nov-Dic 2007, pp. 75-88,
- SAGGI, C. (2000). *Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer. A survey*, Policy Research Working Paper 2349, Washington, The World Bank, Development Research Group.
- SANTISO GUIMARAS, J. (2007). La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos. *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, n° 839, Nov-Dic 2007, pp. 89-102.
- STIGLITZ, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus
- TURISMO Y COMERCIO (2007). *DataInvex, Estadísticas de inversión española en el exterior*. Disponible en: <http://datainvex.comercio.es>
- TODARO, MICHAEL T. (1997). *Economic development*. London: Longman.
- UNCTAD (2005): *World Investment Directory on line. Country profiles: Spain*. Disponible en: <http://www.unctad.org/>
- (2007): *World Investment Report, 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. New York and Geneva: United Nations Publications.
- WORLD BANK (2007). *World Development Report 2008: Agriculture for Development*. Washington D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank

