

documentos de economía

”la Caixa”

N.º 07 JULIO 2007

**La inversión extranjera directa
en España: ¿qué podemos aprender
del tigre celta?**

Claudia Canals
Marta Noguer

"la Caixa"

Servicio de Estudios

Av. Diagonal, 629, torre I, planta 6

08028 BARCELONA

Tel. 93 404 76 82

Telefax 93 404 68 92

www.estudios.lacaixa.es

Correo-e: publicacionesestudios@lacaixa.es

La responsabilidad de las opiniones emitidas en los documentos de esta colección corresponde exclusivamente a sus autores. La CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA no se identifica necesariamente con sus opiniones.

© Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona - "la Caixa", 2007

© Claudia Canals y Marta Noguer

La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos aprender del tigre celta?

Claudia Canals*

Marta Noguer*

Resumen:

En el último decenio, España ha pasado de ser un receptor neto a ser un proveedor neto de inversión extranjera directa (IED). Este cambio no se explica solamente por un mayor dinamismo de las salidas de IED sino también, desde 2002, por un retroceso de las entradas. Dado el potencial dinamizador sobre el resto de la economía que se atribuye a la IED, es relevante preguntarse qué determina la capacidad de un país para atraer este tipo de inversión extranjera. Este documento compara la experiencia irlandesa con la española y trata de discernir qué factores explican las tendencias divergentes de ambos países y hacia qué dirección debe apuntar España para no perder el tren de la IED tecnológica. La respuesta pasa por mejorar la productividad, la calidad de la educación y el conocimiento de otros idiomas, en especial el inglés. Asimismo, un entorno más favorable al desempeño de la actividad empresarial –con menos burocracia y una menor carga impositiva– también contribuiría al atractivo de España como país destino de IED.

Códigos JEL: F21, F23

Palabras clave: inversión extranjera directa, Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros, acceso a mercados

Abstract:

Over the last decade, Spain has ceased being a net receiver of Foreign Direct Investment (FDI) and has become a net provider. Although more dynamic outflows partly explain this change, the decline in FDI inflows also played its part. Given the benefits associated to FDI, it is worth inquiring into the driving factors of this sort of investment. This document compares the Spanish and Irish experiences and attempts to explain the two countries' diverging FDI patterns and to devise a course of action that prevents Spain from missing the technological FDI train. The analysis suggests that Spain needs to improve its productivity, the quality of its education system, and the English skills of its labour force. Likewise, a more business-friendly economic environment –with less bureaucracy and a lower tax burden on corporations– would also contribute to Spain's appeal as a foreign direct investment destination.

JEL Codes: F21, F23

Keywords: Foreign Direct Investment, Special Purpose Entities, Market Access

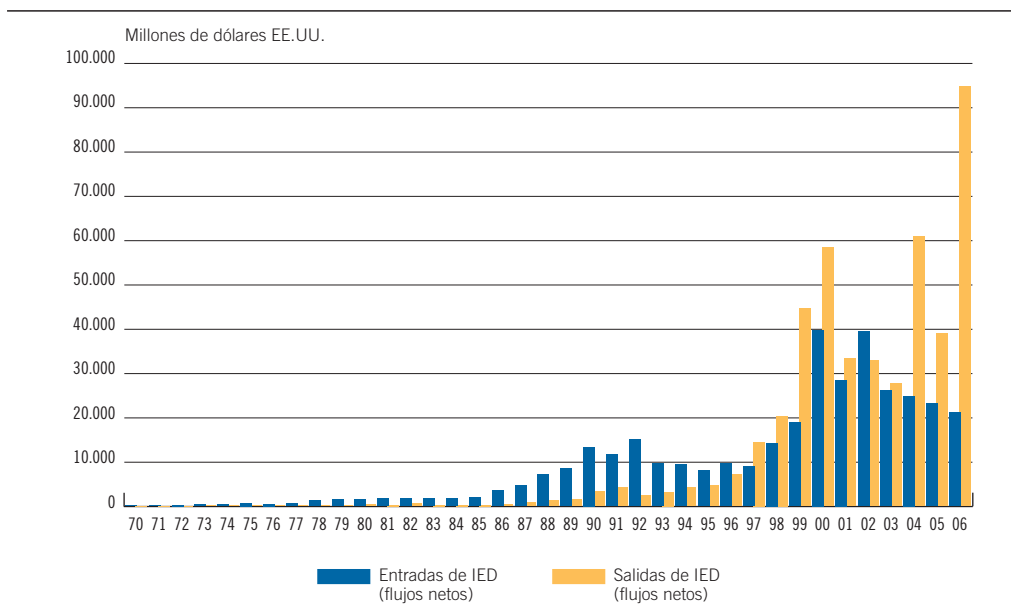
ÍNDICE

1. Introducción	5
2. Definiciones previas	7
2.1. ¿Qué se entiende por inversión extranjera directa?	7
2.2. Otros conceptos básicos: IED neta vs. bruta y flujos vs. <i>stocks</i>	8
2.3. Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros: un nuevo tipo de inversión	8
3. Los flujos de IED hacia España	9
3.1. Comparación con los flujos mundiales	9
3.2. Comparación con países similares: OCDE y UE	10
4. Los determinantes de la localización de la IED	13
4.1. ¿Por qué invierten las empresas en el extranjero?	13
4.2. ¿En qué país invertir?	14
5. Lecciones desde Irlanda: ¿por qué atrae tanta IED?	17
5.1. Características de la IED en Irlanda	17
5.2. Las claves del éxito irlandés	18
5.3. Lecciones estratégicas	23
6. Conclusiones	25
Anexo	27
A.1. Descripción de las variables de las tablas 5.2 y 5.4	27
A.2. La contabilización de la IED en España	28
Referencias	29

1. Introducción

Desde el año 1997, exceptuando 2002, los flujos netos de inversión extranjera directa (IED) hacia España han sido siempre inferiores a los flujos netos de IED española hacia el exterior. España ha pasado de ser un receptor neto a ocupar un puesto destacado entre los principales países proveedores de este tipo de inversión¹. Este cambio de patrón no se debe sólo a un mayor dinamismo de la inversión española directa en el exterior sino también a la caída de la IED hacia España (gráfico 1.1). Dado el excepcional crecimiento de la economía española en los últimos años, este dato puede resultar sorprendente e, incluso, preocupante; más aún si añadimos que una parte importante de las entradas recientes de IED no se han destinado a ampliar el tejido industrial español sino que han sido flujos meramente financieros, de paso por España para aprovechar ventajas fiscales².

GRÁFICO 1.1 A pesar del crecimiento excepcional de la economía española, la entrada de IED en España ha ido disminuyendo desde el 2002



FUENTES: UNCTAD *World Investment Report 2006*. Datos para el año 2006 proceden del Banco de España.

Mientras el panorama de la IED en España despierta dudas, en Irlanda, un país que quince años atrás tenía un PIB per cápita equivalente al español, el rápido crecimiento económico –que le ha valido el apodo de «tigre celta»– se ha visto acompañado por un crecimiento igualmente espectacular de sus entradas de IED.

1. Esta tendencia también es evidente en los datos de IED acumulada (*stock* de IED). En el año 2000 el *stock* de IED español en el extranjero superó, por primera vez, el *stock* de IED extranjero en España; aunque dicha relación se invierte entre 2002 y 2004, reaparece en 2005.

2. Tal y como elaboraremos en el apartado 5, una buena parte de las entradas recientes de IED iban destinadas a Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE) que simplemente actúan de puente para canalizar la inversión hacia terceros países. Este tipo de IED conlleva mayores flujos de entrada hacia el país puente (en este caso España) pero, al mismo tiempo, mayores flujos de salida hacia el país destino último de la inversión.

La bibliografía sobre el tema está, en general, de acuerdo en que la IED favorece el crecimiento económico y se alude con frecuencia al caso irlandés como un buen ejemplo de desarrollo económico basado en la inversión extranjera³. El impulso de la IED al crecimiento actuaría sobre todo a través de su efecto difusor de tecnología y técnicas organizativas avanzadas⁴. Sin embargo, estos beneficios no están de ningún modo garantizados sino que dependen, entre otros factores, de un nivel de formación mínimo de la población, de un ambiente favorable a la actividad empresarial o de la apertura comercial⁵.

Una de las cuestiones básicas, y la que nos planteamos en este estudio, es: ¿a qué se debe la divergencia observada en la capacidad de los países para atraer inversión extranjera directa? Y, más concretamente: ¿por qué España atrae menos IED que hace unos años mientras Irlanda mantiene prácticamente intacto su atractivo? Un análisis sistemático de las experiencias irlandesa y española puede ayudarnos a dilucidar la respuesta.

Anticipándonos a las conclusiones, la clave del éxito en Irlanda ha sido la implementación de una serie de políticas económicas dirigidas a aumentar la competitividad de la economía y a mejorar su capacidad de adaptación a un entorno cambiante y de innovación. Ese dinamismo ha atraído al inversor extranjero, que ha encontrado en Irlanda un país abierto al exterior, una fuerza laboral con una educación de calidad, y una apuesta por la especialización en sectores con alto valor añadido, todos ellos factores tan importantes para atraer IED como para materializar sus beneficios potenciales sobre el conjunto de la economía. Asimismo, ciertas características intrínsecas del país, como por ejemplo el hecho de hablar inglés, también han ayudado.

Así pues, para revitalizar el atractivo de España como destino de IED debemos, sobre todo, mejorar la competitividad de la economía. Ello pasa por generar un entorno institucional más favorable al desempeño de la actividad empresarial –por ejemplo, con menores cargas burocráticas o impositivas– y por invertir en una educación de calidad y en un mejor conocimiento del inglés por parte de los trabajadores españoles –que se sitúan, en este último aspecto, a la cola de Europa.

El documento se estructura de la siguiente manera. El apartado 2 repasa algunas definiciones básicas. El apartado 3 analiza la situación de las entradas de IED en España. El apartado 4 discute los factores que, en general, influyen sobre las entradas de IED en un país determinado. El apartado 5 compara el caso irlandés y el español. El último apartado presenta las conclusiones.

3. La IED en Irlanda, así como las políticas que la impulsaron, conllevó un cambio en la distribución sectorial de la economía irlandesa hacia sectores con mayor valor añadido y con carácter exportador. Hay quien también atribuye un papel clave a la IED en el desarrollo económico español del último tercio del siglo xx. Véase Bajo-Rubio y Sosvilla-Rivero (1994).

4. Blomström y Kokko (1998) destacan el deseo de las empresas de adquirir tecnología moderna como la razón más importante detrás del interés de un país por atraer IED y argumentan a favor de un efecto dinamizador de la IED sobre la economía receptora a través de efectos de difusión, como los descritos en el texto, que aumentan la productividad de las empresas locales, acorde con Findlay (1978). Véase De Mello (1997) para un análisis más reciente.

5. Borensztein *et al.* (1998) condicionan el efecto beneficioso de la IED sobre el crecimiento económico del país receptor a la existencia de un nivel educativo mínimo de su población; Blomström *et al.* (1994) a un mínimo nivel de PIB per cápita; Alfaro *et al.* (2004) a un mínimo desarrollo de los mercados financieros; Balasubramanyam *et al.* (1996) a la apertura comercial, y un estudio de la OCDE (2002) a un entorno de negocio favorable además del mínimo desarrollo económico del país.

2. Definiciones previas

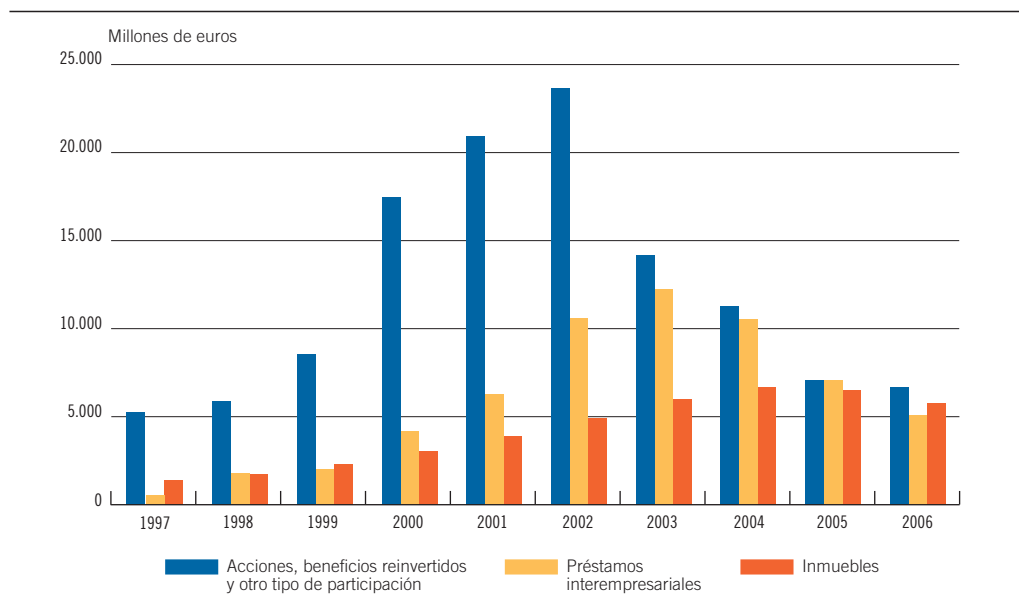
2.1. ¿Qué se entiende por inversión extranjera directa?

Conceptualmente, la IED no es más que una extensión del control corporativo más allá de las fronteras nacionales. De manera más formal, se denomina IED a la compra de activos por parte de un residente extranjero –individuo, empresa o institución– cuando ésta conlleva tanto un vínculo a largo plazo (un interés estratégico) como cierta influencia sobre la gestión de la entidad adquirida. En la práctica, la inversión debe alcanzar al menos el 10% del capital de la empresa participada para ser considerada IED.

La inversión directa en el extranjero incluye la inversión inicial pero también cualquier otro tipo de transacción futura entre el inversor extranjero y el ente receptor de la inversión. De acuerdo con la normativa del FMI existen tres modalidades principales de IED⁶:

- El capital accionario incluye acciones y otras formas de participación en el capital de una empresa.
- Los préstamos interempresariales comprenden préstamos a corto o largo plazo entre la empresa matriz (inversor extranjero) y la filial.
- La reinversión de beneficios contiene la fracción de ganancias no distribuidas como dividendos que corresponden a la parte del capital accionario en manos extranjeras.

GRÁFICO 2.1 En el último decenio, la inversión en inmuebles ha ganado peso como destino de IED



NOTA: Datos de flujos de inversión neta. Medias móviles a tres años.

FUENTES: Banco de España y elaboración propia.

6. Manual de la Balanza de Pagos, quinta edición, 1993.

Otros casos especiales incluyen, por ejemplo, la compra de inmuebles por parte de particulares extranjeros. En España, el peso de esta última partida ha aumentado de forma notable desde mediados de los noventa en detrimento del resto de partidas (gráfico 2.1)⁷.

2.2. Otros conceptos básicos: IED neta vs. bruta y flujos vs. *stocks*

A lo largo del texto distinguimos entre flujos netos y flujos brutos de IED tanto de entrada como de salida. Así pues, el total de IED española nueva que fluye hacia el extranjero en un periodo concreto es el flujo bruto de IED de salida; el flujo neto de IED de salida resta del flujo bruto la desinversión de capital español en el extranjero. De manera similar, los flujos brutos de entrada recogen la IED nueva en España mientras que los flujos netos descuentan de los brutos la desinversión extranjera. En cualquier caso, dado que la desinversión puede exceder la inversión nueva, los flujos netos pueden ser negativos.

Otra distinción necesaria concierne a flujos y *stocks*. Los flujos de IED se refieren a la inversión que tiene lugar durante un determinado periodo. El *stocks* de IED de salida, en cambio, es el total de capital español invertido en activos extranjeros con carácter de inversión directa. Ello sería equivalente a la suma acumulada año tras año de los flujos netos de IED de salida⁸.

2.3. Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros: un nuevo tipo de inversión

Por último, cabe mencionar que los datos sobre inversión extranjera directa pueden resultar engañosos al incluir inversiones que no se destinan a fines productivos y que no cumplen exactamente con la definición formal de IED. Concretamente, en el caso español, los datos de IED (tanto de entrada como de salida) pueden estar «contaminados» por inversiones en Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE). La finalidad de estas empresas, también conocidas como *holding* multinacionales, es gestionar participaciones en otras sociedades extranjeras, por lo cual, simplemente canalizan inversión extranjera hacia terceros países⁹. En este caso, el destino final de la inversión es el sistema productivo de dichos países, pero se canaliza a través de la ETVE para aprovechar el trato fiscal favorable que se da en el país donde se establece la ETVE, España en este caso, a los rendimientos de la inversión y a las plusvalías generadas en el extranjero. Según datos del Registro de Inversiones Extranjeras, en 1999 los flujos de IED de entrada dirigidos a dichas empresas ya representaban el 42% del total y seguramente explican buena parte del *boom* observado en la partida de capital accionarial desde principios de los 2000 (gráfico 2.1).

Desafortunadamente, los datos de la Balanza de Pagos del Banco de España no permiten distinguir entre inversiones de tipo ETVE y de tipo no ETVE. El Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía sí que permite tal desagregación, pero no para todas las partidas contabilizadas por el Banco de España (véase Anexo A.2.).

7. En España existen dos estadísticas que contabilizan los movimientos de la IED, la Balanza de Pagos del Banco de España y el Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía (Datainvex). El Anexo A.2. da más detalles sobre la distinta metodología aplicada por ambas fuentes.

8. En la mayoría de países la valoración de los *stocks* de IED es a coste histórico. Sin embargo, una minoría de ellos también calculan el stock a coste corriente, es decir, incorporando cambios en el valor de mercado de los activos.

9. La figura de la ETVE tiene su origen en la ley 43/1995 del impuesto de sociedades que entró en vigor en 1996, pero no es hasta finales de 1999 que, después de ciertas reformas, adquiere mayor fuerza. Este tipo de empresa ya existía en países como Holanda con el objetivo de atraer multinacionales.

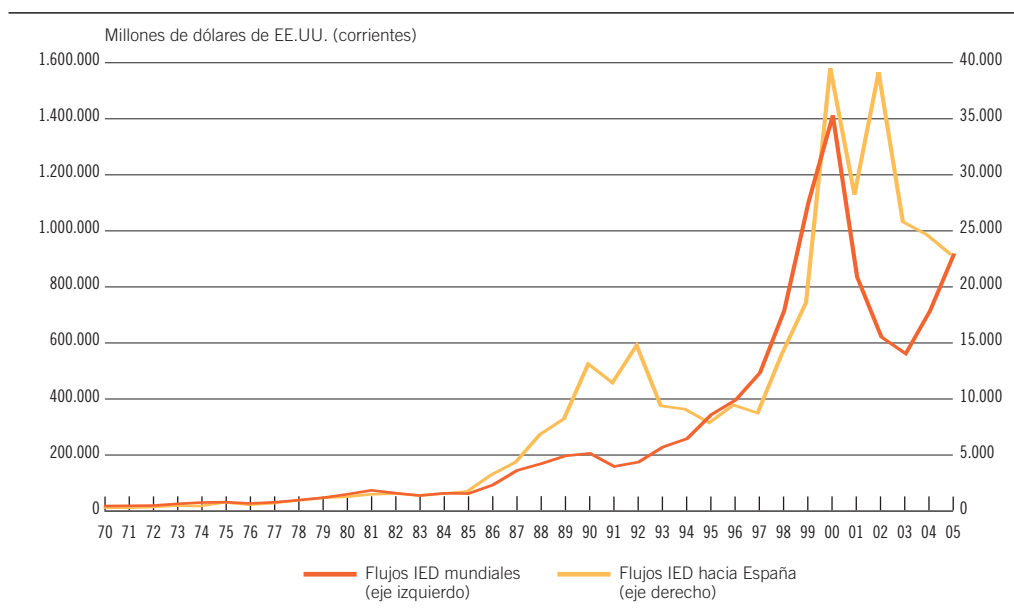
3. Los flujos de IED hacia España

3.1. Comparación con los flujos mundiales

Según datos de la UNCTAD, el total de flujos mundiales de IED alcanzó los 916.000 millones de dólares en 2005, aumentando un 29% respecto al año anterior, cifra muy superior al 9% del crecimiento del PIB mundial (también en dólares). Aunque espectacular, esta cifra no es excepcional si tenemos en cuenta que, desde principios de los noventa, los flujos de IED han crecido a una media del 22% anual y de forma continua, exceptuando únicamente el breve retroceso de principios de los 2000^{10 y 11}.

En general, los flujos de IED hacia España han discurrido de forma paralela a los flujos de IED mundiales excepto en periodos concretos. Entre 1985 y 1992 y entre 2001 y 2002 los flujos hacia España aumentaron más rápidamente que los globales; en cambio, en el periodo 1992-1995 y desde 2003 hasta la fecha, los flujos globales aumentaron mientras que en España disminuyeron (gráfico 3.1).

GRÁFICO 3.1 Aunque los flujos de IED mundial se han recuperado ya del bache de principios de los 2000, en España se han desacelerado de nuevo



NOTA: Flujos netos de entrada.

FUENTES: UNCTAD *World Investment Report 2006* y elaboración propia.

10. Estas cifras se basan en flujos de entrada de IED. Aunque, en términos globales, deberían coincidir exactamente con las cifras de salida, no es así debido a divergencias contables entre países.

11. Como señala el *World Investment Report 2006*, estas cifras pueden estar distorsionadas por una doble contabilización de los movimientos de capital a través de empresas similares a las ETVE españolas (denominadas en inglés *Special Purpose Entity*). La concentración de este tipo de empresas es muy importante en determinados países como Holanda o Luxemburgo.

En relación con el resto de países, España ocupa puestos destacados tanto entre los principales países receptores de IED como entre los principales emisores. Como receptor, se sitúa en la parte alta de la lista desde el año 2000 y como emisor está entre los diez primeros desde 1997 (véase la tabla 3.1).

TABLA 3.1 Principales receptores y emisores de IED

PRINCIPALES EMISORES	PRINCIPALES RECEPTORES
Estados Unidos	Estados Unidos
Reino Unido	Reino Unido
Francia	China
Holanda	Alemania
España	Francia
Japón	Holanda
Canadá	España
Hong Kong	Hong Kong
Alemania	Bélgica
Bélgica	Canadá

NOTA: Media 2000-2005. Flujos netos de salida para los emisores. Flujos netos de entrada para los receptores.
FUENTE: UNCTAD.

De todas maneras, no podemos obviar que en los últimos años las entradas de IED hacia España han retrocedido aun cuando los flujos globales hayan aumentado. Además, los datos y gráficos anteriores se refieren a cifras absolutas de IED, es decir, sin tener en cuenta otras características del país como el tamaño económico (PIB). Cuando nos percatamos de que, en términos de PIB, España es la octava potencia mundial ya no debería sorprendernos tanto su posición destacada en los rankings de receptores y proveedores de IED. Una comparación de la evolución de los flujos de IED hacia España como porcentaje del PIB en relación con la de otros países similares al nuestro puede darnos una mejor indicación de si vamos o no por buen camino. Esto es lo que hacemos seguidamente.

3.2. Comparación con países similares: OCDE y UE

En esta sección comparamos las cifras de IED hacia España con las de IED hacia la OCDE, la UE-15 y, finalmente, hacia Grecia, Portugal e Irlanda, países que comparten ciertas características con España.

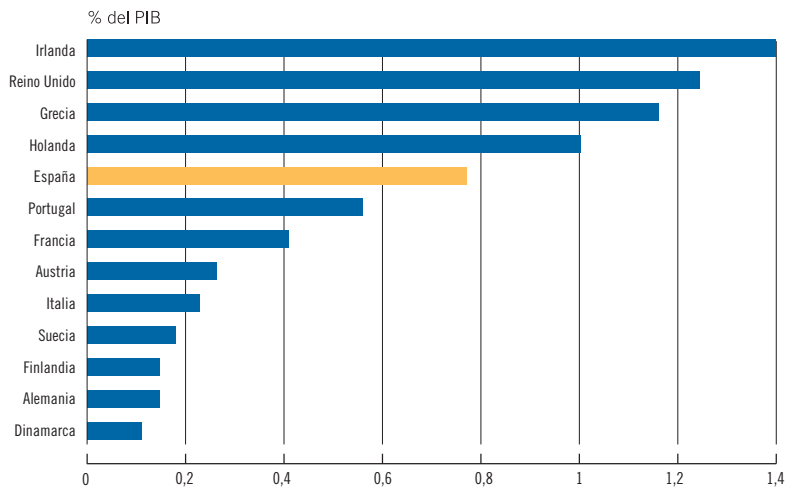
Empezando pues por la OCDE, observamos como en los últimos diez años (1995-2005) España ha recibido menos IED que el promedio de países de la OCDE (3,3 % del PIB frente al 4% del PIB, respectivamente)¹². En comparación al promedio de países de la UE-15 (5,2% del PIB), la IED en España también fue menor¹³. Sin embargo, esto no fue siempre así ya que en los dos decenios anteriores, la IED en España superó tanto el promedio de la OCDE como el de la UE. Como muestra el gráfico 3.2, en el periodo 1975-1985 España era

12. A efectos comparativos sólo incluimos países que en 1990 ya eran miembros de la OCDE.

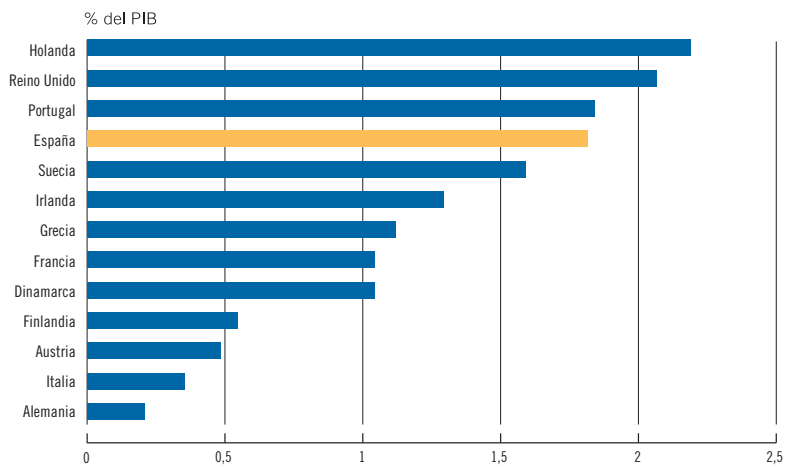
13. Se excluyen Luxemburgo y Bélgica por no disponer de datos individuales con anterioridad a 2002.

GRÁFICO 3.2 En relación con el resto de países de la UE-15 y en % del PIB, entre 1985 y 1995 fue cuando mejor se comportó España como receptor de IED

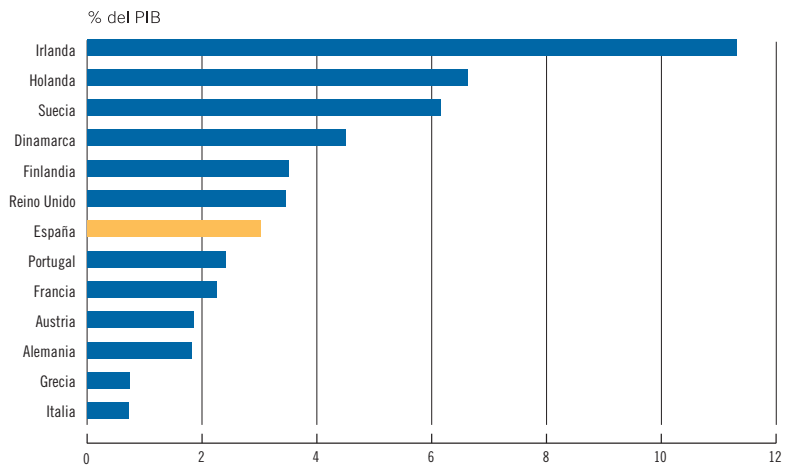
Promedio 1975-1985



Promedio 1985-1995



Promedio 1995-2005



FUENTE: World Development Indicators. Banco Mundial.

el quinto receptor de IED dentro de la UE; entre 1985 y 1995 el cuarto; pero en el último periodo ha bajado al séptimo lugar.

Por último, a fin de evaluar la capacidad relativa de España para atraer IED, comparamos las entradas de inversión directa hacia España con las entradas de IED hacia Irlanda, Portugal y Grecia, países que, dadas ciertas similitudes con España, podrían haberse comportado de forma parecida en términos de atracción de IED.

Tanto Irlanda como España son países que han crecido a un ritmo excepcional en los últimos años, más rápidamente que la media de la UE¹⁴. A ello tenemos que añadir el dato de que ambos partían de niveles de renta per cápita muy similares y relativamente bajos en comparación con la media europea. En 1990 compartían prácticamente el mismo PIB per cápita y una elevadísima tasa de paro (16% en España y 12% en Irlanda). Además, los costes salariales en ambos países eran modestos en relación con otros países europeos¹⁵. En términos de atracción de IED, en cambio, Irlanda se ha comportado mucho mejor que España, tal y como muestra el gráfico 3.2. Entre 1995 y 2005 es el líder con clara ventaja sobre el resto de países (más del 10% de IED sobre PIB, respecto al 5% del país promedio de la UE). En el apartado 5 de este documento analizaremos con más detalle las posibles causas de tan distintos comportamientos.

En cuanto a Portugal y Grecia, países comparables a España tanto por características geográficas como económicas, el país luso se ha comportado de forma similar a España en términos de IED mientras que Grecia lo ha hecho mucho peor¹⁶. En la década de 1985-1995, Portugal, al igual que España y coincidiendo con el ingreso de ambos en la UE, experimenta un *boom* en las entradas de IED que retroceden en el decenio siguiente. Grecia, en cambio, cuando más entradas de IED recibe es en el decenio 1975-1985, coincidiendo también con su ingreso en la UE en 1981. En el decenio siguiente, las entradas de IED hacia Grecia caen hasta situarse en la penúltima posición de la tabla como receptor de este tipo de flujo.

Concluimos de este análisis que la IED en España se ha comportado en los últimos diez años de forma similar que en Portugal, mejor que en Grecia pero mucho peor que en Irlanda; en la UE-15 ha habido tantos países que lo han hecho mejor como países que lo han hecho peor. No es un mal resultado pero, si el objetivo es converger hacia los niveles de renta de los países más avanzados de la UE, no podemos contentarnos con haber superado a nuestros vecinos del sur de Europa sino que más nos vale apuntar al ejemplo irlandés, un modelo a seguir en cuanto a crecimiento económico sostenido y cuyo PIB per cápita ya es, medido en paridad de poder de compra, un 43% superior al español¹⁷.

14. Junto con Luxemburgo, Irlanda y España son los únicos países que, de manera consistente, han crecido por encima de la media de la UE-15 desde 1997.

15. Según datos del *Yearbook of Labour Statistics* para 1997, el salario medio del trabajador en manufacturas en ambos países estaba por debajo del promedio de la UE-15.

16. En PIB per cápita, se situaban a la cola de la UE en 1990 junto con España e Irlanda.

17. Según la base de datos AMECO. Además, Irlanda ha sido el país de la UE con mayor tasa de crecimiento desde 1992. Actualmente (datos de 2006) su tasa de paro también es muy baja, un 4%, mientras que en España, incluso habiéndose reducido, es aún del 8,5%.

4. Los determinantes de la localización de la IED

A la vista de la evolución reciente de los flujos de IED hacia España y de la valoración poco favorable de la misma, vale la pena analizar los principales factores responsables de la atracción de inversión extranjera. Un repaso previo a los motivos principales que llevan a las empresas a realizar IED facilitará la identificación de dichos factores.

4.1. ¿Por qué invierten las empresas en el extranjero?

El motivo principal por el cual las empresas se embarcan en proyectos de IED en otros países es básicamente aumentar –o mantener– sus beneficios y el valor de su capital. En otras palabras, la IED es simplemente una opción a disposición de las empresas para mejorar su negocio¹⁸. Una compañía procederá a invertir en un determinado país siempre y cuando el beneficio *esperado* sea mayor que el del resto de alternativas –no invertir, invertir en casa, o invertir en un tercer país–.

Dicho esto, y dado que se pueden mejorar resultados vía gastos o vía ingresos, se han identificado tres tipos de motivos estratégicos básicos detrás de la decisión de una empresa de invertir y establecer una filial en el extranjero¹⁹:

- **Acceso a mercados (mercado local o país como plataforma exportadora):** en este caso, el objetivo es acceder a nuevos consumidores finales del producto de la empresa a un coste menor ya sea en el país destino de la inversión o en un tercer país o región cercana (como sería, por ejemplo, en el caso de España la UE). Este tipo de IED se conoce también como IED horizontal, ya que conlleva replicar en el país receptor la misma estructura productiva que en el país de origen. Este tipo de inversión será más rentable cuando el potencial del mercado perseguido sea importante, cuando los costes de exportar el producto sean muy elevados (ya sea como resultado del coste de transporte o de las barreras comerciales en el mercado destino) y cuando la producción del mismo no esté sometida a economías de escala que favorezcan la concentración de la producción.
- **Eficiencia:** el objetivo en este caso es el de rebajar los costes de producción. Para ello, una multinacional puede dispersar geográficamente las distintas fases de su cadena de producción para aprovechar diferencias entre países en precios de los factores productivos –trabajo, capital, etc–. En este caso hablamos de IED de tipo vertical y los menores costes de transacción favorecen este tipo de filiales ya que suelen mantener un elevado tránsito comercial de bienes intermedios dentro de la misma empresa.
- **Acceso a recursos o factores específicos:** tiene como objetivo la adquisición de insumos –un determinado tipo de trabajadores, materias primas, o ciertas tecnologías– no disponibles (o muy escasos) en el país de origen. Este motivo está estrechamente ligado al anterior, pues la abundancia de ciertos insumos está relacionada con su coste.

18. Dunning (1977, 2001) describe las condiciones que deben darse para que una empresa decida establecer operaciones de IED en lo que se conoce como el modelo OLI (*Ownership, Location, Internalization*).

19. La estrategia elegida dependerá del tipo de empresa y de los eventos que han llevado a la empresa a considerar operaciones en el extranjero.

Según una encuesta del Banco Mundial, el 55% de las empresas aduce como motivo principal para realizar IED el acceso a nuevos mercados²⁰. El resto de las empresas se reparten de manera similar entre las que destacan consideraciones de coste y eficiencia, y las que se mueven en búsqueda de recursos específicos.

Se observan, además, ciertas particularidades en función del tipo de empresa. A las empresas manufactureras les importa más el acceso a materias primas o servicios y les preocupan las cuestiones tributarias; a las grandes empresas les concierne especialmente el ahorro en salarios e impuestos mientras que las pequeñas se preocupan más por conseguir trabajadores cualificados, técnicos profesionales y personal directivo, así como por la disponibilidad de buenas infraestructuras y suministros fiables.

En definitiva, el acceso a mercados y la búsqueda de mayor eficiencia productiva, ya sea esta última mediante el acceso a recursos específicos o mediante la explotación de economías de escala a nivel internacional, son los motivos estratégicos principales por los cuales una empresa extiende su actividad más allá de su frontera nacional.

Una vez definido el objetivo estratégico de la empresa inversora, si combinamos las distintas motivaciones, el país ideal para una empresa decidida a mejorar sus resultados vía IED sería un país con mercado amplio, bajos costes laborales en relación con la productividad del trabajo, abundante en recursos, y bien situado geográficamente. Además, un sinfín de características del país receptor puede reforzar o debilitar su candidatura como destino de IED en función de cuál sea el objetivo estratégico de la empresa multinacional. Por ejemplo, una red de distribución eficiente aumentará el atractivo del país para una empresa que busca acceso a mercados. La estabilidad política, en cambio, reforzará la candidatura de un país sea cual sea el motivo estratégico de la empresa. En el apartado siguiente analizamos cómo estos factores decantan la balanza hacia uno u otro destino.

4.2. ¿En qué país invertir?

Tomada la decisión de operar en el extranjero vía IED, una vez ya está clara la estrategia de la empresa para mejorar beneficios (acceso a nuevos mercados, mejorar la eficiencia o acceso a recursos) y con un tipo de país en el punto de mira, ¿cómo se decide entre el país A y el país B? La selección final dependerá de dónde se *espera* obtener un mayor beneficio lo que, a su vez, será función de las ventajas relativas que ofrezca cada país respecto al objetivo inmediato de la empresa²¹.

Además de los factores de primer orden ya mencionados (tamaño económico, situación geográfica, disponibilidad de recursos, bajos costes salariales), diversos estudios han identificado otras razones que también pesan en la decisión de localización de IED de la empresa inversora. Entre ellas destacan las siguientes:

20. Véase *Foreign Direct Investment Survey*, Multilateral Investment Guarantee Agency, Banco Mundial (2002).

21. Por ejemplo, esperaríamos que una empresa intensiva en mano de obra poco cualificada, cuya estrategia para mejorar el beneficio económico pase por reducir el coste salarial vía IED sólo considerara, como potenciales destinos, países abundantes en ese tipo de trabajador y con salarios menores a los de su propio país. Ahora bien, entre dichos países, tenderá a optar por aquellos con menos impedimentos a la exportación, más próximos al país de origen y con mayor estabilidad política y menor riesgo. Esta línea de análisis corresponde al componente «localización» del modelo OLI.

- **Proximidad geográfica y cultural al país de origen (o destino final del producto):** la afinidad cultural entre dos países (por ejemplo, compartir idioma o costumbres) facilita las operaciones de IED entre ambos. Dado que, en general, países cercanos geográficamente tienden a ser culturalmente parecidos, la proximidad geográfica puede facilitar las operaciones de IED. La cercanía geográfica, al suponer menores costes de transporte, también favorece la IED, especialmente la de tipo vertical. Para el caso de la horizontal (sustituta de la exportación) la probabilidad de IED aumenta entre dos países lejanos ya que si están cerca se recurre a la exportación. En resumen, la distancia geográfica influye en la decisión de una empresa de establecerse en el extranjero pero de forma distinta dependiendo del objetivo principal de dicha operación²².
- **Apertura comercial:** la ausencia de barreras al comercio (aranceles, cuotas, regulaciones locales, etc.) favorece, principalmente, la atracción de empresas multinacionales que buscan una plataforma de exportación o acceso a un recurso que se debe exportar. Para las empresas que buscan acceso al mercado local, aunque también verán influida su decisión de localización por el nivel de apertura comercial del país destino, el efecto tenderá a ser el inverso. Es decir, cuantas más barreras comerciales tenga el país destino, más ganarán dichas empresas con localizar la producción en ese país en lugar de producir en el país de origen y luego exportar.
- **Stock de IED:** la IED acumulada puede dar lugar a lo que se denominan economías de aglomeración a nivel de industria, un efecto que se produce cuando operar cerca de otras empresas genera algún tipo de beneficio. Tal efecto se da, por ejemplo, cuando es posible la transferencia de tecnología o información entre empresas, o cuando éstas atraen y comparten proveedores y trabajadores del tipo que necesitan.
- **Calidad de los factores:** la disponibilidad de factores no es de por sí suficiente para atraer IED sino que la calidad de los mismos también será determinante a la hora de optar por un país u otro. Así, por ejemplo, una empresa que busca mano de obra barata preferirá, a igualdad de condiciones salariales, el país donde los trabajadores estén mejor preparados y, por tanto, sean más productivos²³.
- **Trato fiscal:** las empresas valoran positivamente las ventajas fiscales que ofrece el país destino, como por ejemplo un impuesto de sociedades menor o convenios de doble tributación. En función de la naturaleza de dichas ventajas fiscales, se atraerán distintos tipos de empresas. Por ejemplo, si se rebaja el impuesto de sociedades en general, el país resultará atractivo independientemente de lo que persiga la multinacional. Si, en cambio, dicho impuesto se rebaja sólo sobre la parte de beneficios atribuible a exportaciones, entonces favorecerá sobre todo a empresas que buscan una plataforma de exportación o que desempeñan una fase de la cadena de producción que les requiere reexportar su producción a otro país para completar el producto.

22. Canals y Noguera (2006) encuentran que la proximidad geográfica es especialmente importante para la localización de sedes corporativas regionales.

23. Los resultados en Canals y Noguera (2006) indican que la IED se mueve hacia países abundantes en mano de obra relativamente menos preparada pero con un mínimo de formación.

- **Instituciones:** en general, las instituciones que garantizan la estabilidad política y la seguridad jurídica y que minimizan los trámites burocráticos y la corrupción aumentan la rentabilidad esperada de la inversión y favorecen la entrada de empresas extranjeras²⁴.
- **Infraestructuras:** la dotación y la calidad de las infraestructuras afecta la competitividad de un país y por tanto su atractivo como receptor potencial de inversión directa. Éstas incluyen infraestructuras físicas –puertos, carreteras, aeropuertos, etc.–, energéticas y tecnológicas –de la información y comunicación–.

Cabe insistir en que la importancia relativa de cada uno de estos factores a la hora de decidir entre el país A y el país B dependerá crucialmente del objetivo principal de la empresa inversora. Así, por ejemplo, y como venimos apuntando, una empresa que busque acceso al mercado local valorará sobre todo el potencial de este mercado y, en cambio, no tendrá en cuenta los beneficios fiscales a la exportación; por el contrario, una empresa que busque una plataforma de exportación valorará ventajas fiscales de este tipo y, sobre todo, la situación geográfica del país.

24. Véase Henisz (2000).

5. Lecciones desde Irlanda: ¿por qué atrae tanta IED?

En el apartado 3 de este documento destacamos Irlanda como ejemplo a seguir en cuanto a atracción de IED. En este apartado analizamos en detalle las claves del éxito del caso irlandés en comparación con España y extraemos algunas lecciones estratégicas.

5.1. Características de la IED en Irlanda

Una simple lectura de los principales indicadores de entradas de IED evidencia notables diferencias entre España e Irlanda (tabla 5.1). Para empezar, el promedio anual de IED en Irlanda superó, entre 1995-2005, el 10% del PIB, tres veces más que la IED en España.

El origen de la IED en ambos países también es distinto. Mientras buena parte de la IED que se dirige al país celta proviene de los EE.UU., el principal inversor en el caso español es el conjunto de países de la UE. Sin embargo, la IED en España procedente de Norteamérica ha ganado importancia en los últimos años, pasando de representar el 10% de los flujos a finales de los ochenta a valores cercanos al 30% a principios del siglo XXI. Asimismo, la inversión europea en Irlanda también ha aumentado considerablemente²⁵.

TABLA 5.1 Indicadores principales de la IED hacia España e Irlanda

	ESPAÑA	IRLANDA
IED/PIB (%)	3,3	10,1
Principal inversor	Europa	EE.UU.
Principales sectores	Telecomunicaciones	Industria química
	Comercio	Productos de precisión
	Actividades inmobiliarias	Ordenadores y relacionados
	Industria química	Servicios profesionales, científicos y técnicos

NOTA: Datos de IED/PIB para el año 2006. Principales sectores en España en base a promedio 2003-2006 de inversión bruta excluyendo ETVE. Principales sectores en Irlanda en base a datos para el año 2003.

FUENTES: *World Investment Report* para datos sobre IED/PIB y principal inversor. Datainves (Ministerio de Economía) para los principales sectores en España. Datos del *Census of Industrial Production* y de Barry *et al.* (2005) para los principales sectores en Irlanda.

Irlanda y España también difieren en el tipo de sector que recibe la IED. Mientras en España la IED parece anclada en sectores con valor añadido y contenido tecnológico moderados, Irlanda ha conseguido atraer un tipo de IED con elevado contenido tecnológico. El país celta encabeza, por ejemplo, la lista de países que mayor inversión norteamericana atraen en tecnologías de la información²⁶. En el caso español, y en datos promedio para los últimos tres años, el sector de las telecomunicaciones es el principal receptor de IED bruta, seguido de actividades inmobiliarias, comercio (al por mayor y por menor) e industria química (véase la tabla 5.2). Estos datos excluyen la inversión extranjera directa que se diri-

25. Porcentajes elaborados a partir de datos de la OECD. Cabe notar que, desde 2001, la mayor parte de la inversión norteamericana se canaliza a través de sociedades registradas en Holanda por cuestiones fiscales.

26. Forfás «*International Trade and Investment Report 2005*».

ge a empresas ETVE ya que dicha inversión tiene, en principio, poca repercusión sobre la prosperidad económica del país receptor²⁷.

Sin duda, lo más sorprendente continúa siendo la capacidad de Irlanda de mantener durante tanto tiempo su posición puntera como destino de IED. Como mostramos a continuación, la divergencia de caminos entre España e Irlanda se explica en parte por las cualidades intrínsecas del país irlandés, como, por ejemplo, el dominio del inglés, pero sobre todo por diferencias en el tipo de intervención y las estrategias adoptadas por su gobierno respecto a la IED. Nos referimos, concretamente, a una serie de políticas orientadas a promover Irlanda como país exportador y a desarrollar sectores de alto contenido tecnológico, además de potenciar el nivel educativo de su población.

TABLA 5.2 Principales sectores receptores de IED bruta en España excluyendo ETVE

SECTORES	% DEL TOTAL DE IED
Telecomunicaciones	25,6
Actividades inmobiliarias	9,9
Comercio al por mayor	6,3
Comercio al por menor	5,7
Industria química	5,5
Servicios financieros	4,5
Productos minerales no metálicos (cerámica)	4,5

NOTA: Promedio 2003-2006.

FUENTE: Datainvox (Ministerio de Economía).

5.2. Las claves del éxito irlandés

Una política industrial comprometida con la tecnología y la exportación

La Agencia de Desarrollo Industrial irlandesa (IDA en sus siglas en inglés) se ha caracterizado desde su creación en los años cincuenta por llevar a cabo una política industrial muy activa. Aunque al principio concentró sus esfuerzos en promover sectores poco dinámicos (sobre todo textiles y alimentarios) que no lograron ni modernizar la economía ni consolidar los flujos de IED, la situación cambia a partir de los ochenta, cuando empieza a dirigir su política de ayudas a empresas en sectores altamente tecnológicos orientados a la exportación. Así, sectores de alto valor añadido, como el de los ordenadores o el de servicios profesionales, reemplazaron a sectores más tradicionales como principales receptores de IED.

Sería inapropiado concluir de esta experiencia que una política industrial activa, que incentiva a empresas de determinados sectores, es la clave para atraer de manera sostenible IED de calidad. Hace veinte años Irlanda tuvo fortuna en su apuesta por un sector que despegaba y que se convirtió en una fuerza dinamizadora de la economía. Pero los fracasos anteriores demuestran lo difícil que es acertar qué sector potenciar en cada momento.

27. Cuando se incluye la IED a través de ETVE, la industria química y la industria de productos minerales no metálicos ganan peso, situándose por delante de actividades inmobiliarias y comercio.

El apoyo de la IDA a las empresas exportadoras, acorde con la importancia que la política económica irlandesa otorgaba a la exportación como fuente de crecimiento del país, desempeñó un papel clave en la explosión de las entradas de IED. Este énfasis en la apertura comercial que acabó convirtiendo a Irlanda en plataforma exportadora tiene mucho sentido si tenemos en cuenta que el mercado irlandés es, en sí mismo, relativamente pequeño –con una población diez veces menor que la española y un PIB seis veces menor– pero, en cambio, su situación geográfica y su pertenencia a la UE hacen del país celta un lugar idóneo desde donde acceder al extenso y creciente mercado europeo.

El caso español es, en ese sentido, totalmente diferente. Aun cuando con frecuencia se insiste en la importancia de atraer IED hacia sectores con elevado contenido tecnológico, en ningún momento se ha implementado una política industrial dirigida explícitamente a tal fin. Las entradas de IED en España han sido consecuencia, fundamentalmente, de la liberalización comercial y de la mayor integración en los mercados internacionales que conllevó el ingreso en la UE. Más recientemente, buena parte del aumento de los flujos de IED puede atribuirse a la proliferación de las ETVE y a la liberalización de las telecomunicaciones en 1999. Es significativo que, tal y como muestra el gráfico 3.1, la entrada en la UE y el periodo a partir de 1999 coincidan exactamente con los dos únicos episodios en que la tendencia de las entradas de IED en España ha divergido de la tendencia de dichas entradas a escala mundial.

A su vez, el objetivo principal de la IED de entrada en España ha sido, tradicionalmente, la de acceso al mercado local a diferencia del carácter de plataforma exportadora asociado a Irlanda²⁸.

La complicidad de la política impositiva

En su apuesta por la IED, Irlanda también utilizó una serie de incentivos fiscales para atraer empresas multinacionales. Aunque los expertos parecen estar de acuerdo en que los incentivos que duran sólo unos años (como vacaciones fiscales o un tipo reducido de imposición durante los primeros años de la inversión) ejercen, en general, una influencia insignificante sobre la decisión de localización de las multinacionales, varios estudios empíricos revelan que el tipo de gravamen general del impuesto de sociedades sí es un factor importante a la hora de atraer IED²⁹. En este sentido, el reducido impuesto de sociedades en vigor en Irlanda –un 12,5%, aproximadamente la mitad que el tipo efectivo en España– supone un gran atractivo para la IED³⁰ (véase la tabla 5.3).

Además, el bajo impuesto de sociedades irlandés se convirtió en un elemento esencial en la atracción de IED a medida que los costes del comercio internacional (costes de transporte y barreras comerciales) disminuyeron. Según un estudio empírico de John Romalis (2007), la reducción de estos costes tiene un efecto muy importante sobre la IED en países pequeños y con impuestos sobre el capital bajos. La razón es que dichos países no son muy atractivos desde el punto de vista de acceso a mercado local, pues su mercado es muy limitado, pero, al disminuir los costes del comercio, el favorable trato fiscal al capital los posiciona de manera óptima para convertirse en plataformas exportadoras.

28. Bajo *et al.* (1994).

29. Véase Markusen (2002), Desai *et al.* (2002).

30. El tipo de gravamen general en España se sitúa en el 32,5% pero las deducciones disponibles reducen el tipo efectivo de manera sustancial (véase la tabla 5.3).

TABLA 5.3 Impuesto de Sociedades Efectivo en distintos países

PAÍS	IMPUESTO DE SOCIEDADES EFECTIVO
Noruega	29,8
Dinamarca	27,4
Italia	26,9
Alemania	24,7
España	23,6
Grecia	21,4
Reino Unido	20,5
Suecia	18,5
Portugal	17,8
Finlandia	17,1
Austria	16,2
Irlanda	12,4
Bélgica	11,7
Polonia	11,5
Suiza	9,9
Rumanía	9,3
Francia	8,6
Bulgaria	7,4

NOTA: Año 2006.

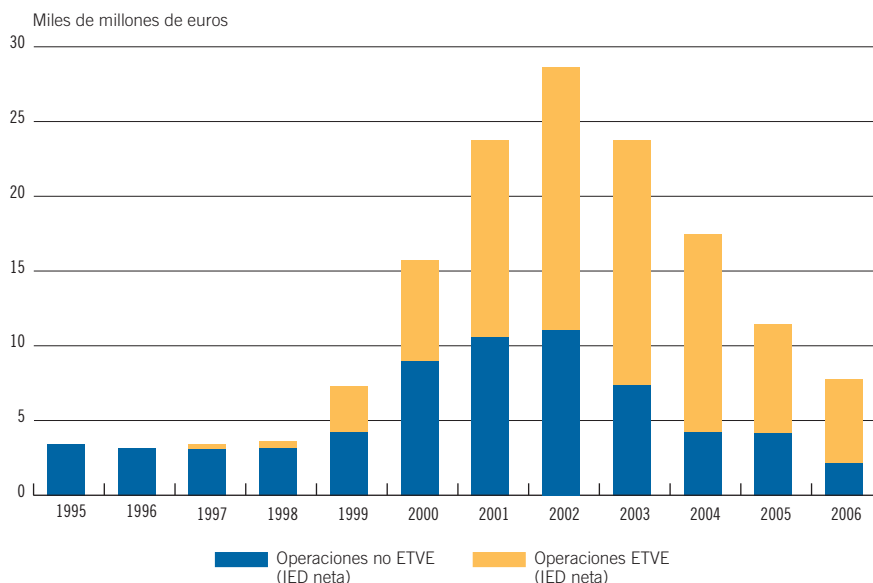
FUENTE: Banco Mundial.

En España, la reforma fiscal que entró en vigor en enero de 2007 reduce el tipo nominal del impuesto de sociedades sobre las pymes del 30% al 25% y reducirá el tipo general del 35% vigente en 2006 al 30% en 2008. Dicha reducción es un primer paso para disminuir la desventaja fiscal de España respecto a Irlanda y a otros países con tipos menores. Sin embargo, dado que la reforma también elimina la mayoría de deducciones, no se espera que el tipo efectivo varíe mucho.

En el caso español, la medida fiscal dirigida a la IED más destacable es el régimen fiscal extraordinario al que pueden acogerse las empresas ETVE. Las ETVE con sede en España pueden deducir el coste financiero de sus inversiones extranjeras y están exentas de tributar los dividendos que obtienen en sus filiales extranjeras y que son enviados a la sede central a través de la matriz española. Para poder disfrutar de estas ventajas es necesario cumplir con una serie de requisitos como, por ejemplo, controlar más del 5% de la filial durante al menos 12 meses, que dicha filial realice actividades empresariales y que sus dividendos hayan tributado en algún otro país –este último requisito excluye, por lo tanto, filiales en paraísos fiscales–. Este trato fiscal ha provocado un fuerte aumento de los flujos de IED hacia ETVE, tal y como muestra el gráfico 5.1³¹.

31. La utilización de este tipo de empresas por parte de grupos multinacionales extranjeros aumentó a partir de 1999 sobre todo a raíz de una serie de modificaciones legislativas (BOE, 14 diciembre 2000). El retroceso en las entradas de IED vía ETVE desde 2002 se debe a una serie de restricciones impuestas recientemente a las deducciones aplicables y a cierta incertidumbre en torno al régimen fiscal del que se han venido beneficiando.

GRÁFICO 5.1 Desde 1999 una parte importante de la IED en España se destina a Empresas Tenedoras de Valores Extranjeros (ETVE) que canalizan la inversión hacia terceros países



NOTA: Medias móviles a tres años.

FUENTES: Datainvox y elaboración propia.

Sin embargo, los beneficios de las inversiones en ETVE sobre la economía local son muy limitados: según datos del registro de inversiones extranjeras en España, las ETVE en 2004 empleaban a 203 personas y contaban con un inmovilizado material que se situaba alrededor de los 2 millones de euros, cifras ínfimas si las comparamos a las del resto de empresas multinacionales establecidas en España que empleaban, en el mismo año, 1,2 millones de personas (cerca del 7% del total de empleo) y cuyo inmovilizado material sumaba 73.645 millones de euros.

Una fuerza de trabajo preparada y económica

El buen nivel educativo de los trabajadores irlandeses en relación con su salario medio ha sido otra de las claves de su éxito. Aunque el porcentaje de población en edad de trabajar con estudios universitarios es menor en Irlanda que en España, la calidad de la educación y la especialización de los universitarios no son las mismas. De acuerdo con los resultados del último informe PISA, la comparación internacional de calidad educativa más reconocida, España está no sólo por detrás de Irlanda sino de la mayoría de países del estudio (países de la OCDE), tanto en matemáticas como en ciencias (tabla 5.4). En cuanto a la especialización universitaria, Irlanda también produce más ingenieros y científicos que España: el 34% de los graduados universitarios irlandeses *versus* el 25% de los graduados españoles. De todo ello, deducimos que la formación de la fuerza laboral en Irlanda es mejor que en España.

En relación con el coste salarial, aunque hasta mediados de los noventa el salario medio en España era similar al de Irlanda, a partir de entonces observamos un distanciamiento entre

ambos situándose Irlanda permanentemente por encima³². Sin embargo, este dato no tiene en cuenta que la productividad ha aumentado mucho más en Irlanda (tabla 5.4). Cuando combinamos ambos datos, productividad y salario medio, concluimos que, en relación con su productividad, el coste laboral de un trabajador medio en Irlanda ha disminuido mientras que en España ha aumentado³³.

Otras ventajas: el idioma y las instituciones

Aunque la mayoría de expertos consideran las iniciativas políticas mencionadas como el principal motor del rápido crecimiento de la IED hacia Irlanda, otras cualidades del país celta también han desempeñado un papel importante.

Entre dichas cualidades, destaca la gran ventaja que otorga a Irlanda el hecho de hablar inglés. Es justamente el uso de la lengua inglesa, junto con el nivel profesional de sus trabajadores y la baja tasa del impuesto de sociedades, lo que más dicen valorar las empresas extranjeras a la hora de establecerse en Irlanda³⁴. En contraste, según una encuesta de la Comisión Europea, España está a la cola de Europa en cuanto a capacidad de la población para mantener una conversación en inglés (solamente el 27% del total encuestado se consideró capacitado para ello). Sólo Hungría, la República Checa, Bulgaria y Turquía quedan por detrás de España. Por lo tanto, hay definitivamente margen para mejorar en este campo.

Otro de los factores que con toda probabilidad ha contribuido al puesto destacado de Irlanda como receptor de IED ha sido la buena reputación de sus instituciones, ganada a base de estabilidad económico-política y de un entorno favorable a la actividad empresarial. Mientras Irlanda ya mostraba tales cualidades en 1973, año de su ingreso en la UE, España era en aquel entonces un país cerrado al exterior y rodeado de serias incertidumbres políticas. El panorama actual es, afortunadamente, muy distinto aunque varios rankings de indicadores de la facilidad de hacer negocios todavía sitúan España por detrás de Irlanda (tabla 5.4). Por ejemplo, en 2006, en Irlanda eran necesarios 19 días para crear una empresa (5 días menos que un año antes); en España, 47 (el mismo número que el año anterior).

En el terreno de las infraestructuras públicas, en cambio, y a pesar de un impulso a las mismas desde 2001, Irlanda aparece, en general, peor situada que España (véase el gráfico 5.2). Sin embargo, estudios empíricos recientes relativizan el papel de las infraestructuras en la atracción de IED y atribuyen una mayor importancia a la calidad de las instituciones del país receptor³⁵.

32. Salario promedio calculado como el cociente entre la compensación a los trabajadores entre el total de empleados a partir de datos de la OCDE (*OECD National Accounts; OECD Population and Labour Force Statistics*).

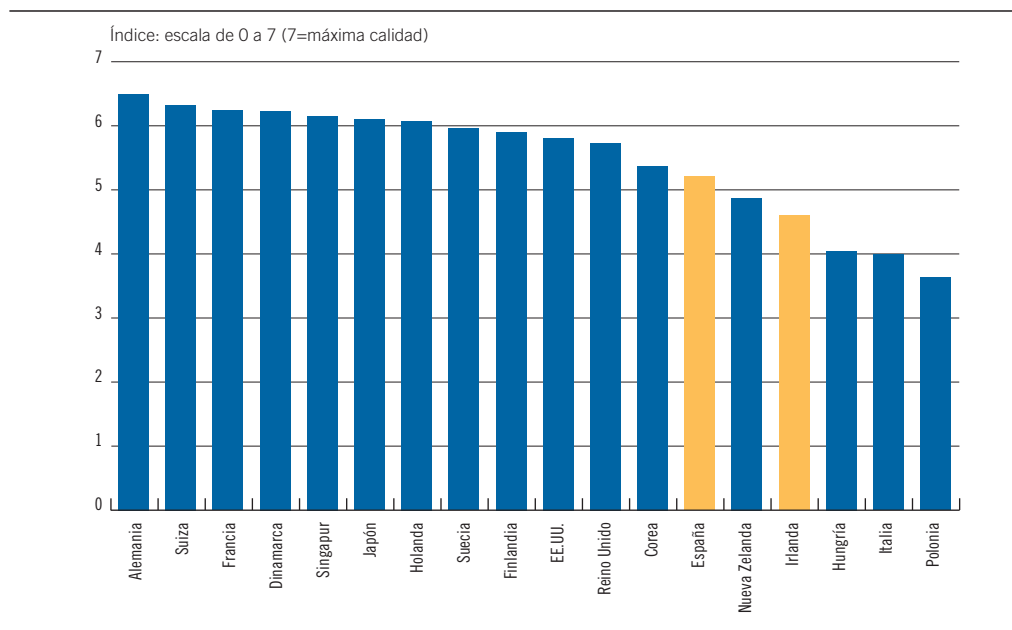
33. Según datos sobre el coste laboral unitario de la OCDE (*OECD Factbook 2006*).

34. Barry (2002) en base a una encuesta del 2001 de Forfás.

35. Fung *et al.* (2005).

GRÁFICO 5.2 En infraestructuras Irlanda no destaca

Percepción de la calidad de las infraestructuras



NOTA: Año 2005.

FUENTE: *World Economic Forum Global Competitive Index*, componente de infraestructuras.**5.3. Lecciones estratégicas**

Del análisis anterior queda claro que Irlanda cuenta con varias ventajas sobre España en cuanto a atracción de IED se refiere (véase la tabla 5.4).

Sin embargo, ello no significa que la suerte esté echada. El hecho de que Irlanda haya podido atraer tantas empresas multinacionales con fines productivos y efecto dinamizador, incluso cuando partía de posiciones muy poco ventajosas no hace tantos años, debe valorarse positivamente como un ejemplo de éxito en condiciones de desventaja. El resultado ha sido excepcional hasta el punto de que ha conseguido especializar su economía en sectores de alto valor añadido en los que, de antemano, no disponía de ninguna ventaja comparativa.

Conscientes de su limitado mercado interno, después de ver fracasar políticas proteccionistas, y aprovechando su temprana pertenencia a la UE, Irlanda apostó por abrir sus mercados al mundo como motor de crecimiento a largo plazo y consiguió con ello –y con políticas relacionadas, como las ventajas fiscales que se daban a la exportación o el bajo impuesto de sociedades– atraer empresas multinacionales, muchas de las cuales buscaban acceso al mercado europeo. Asimismo, su política educativa también fue clave tanto para afianzar el crecimiento sostenido como para atraer multinacionales en sectores de alto valor añadido que requieren trabajadores formados.

La receta: una serie de políticas bien diseñadas en beneficio de un objetivo claro, el crecimiento a largo plazo. El resultado: un rotundo éxito no sólo en términos de captación de inversión directa sino también en crecimiento económico.

En definitiva, es imprescindible aumentar la productividad a través de los mecanismos básicos: mejorar la calidad de la fuerza de trabajo –invirtiendo en educación de calidad y en extender el conocimiento del inglés–; y facilitar la actividad empresarial –reduciendo, por ejemplo, los costes burocráticos o el tipo impositivo efectivo que incide en las empresas–.

TABLA 5.4 ¿En qué aventaja Irlanda a España?

	ESPAÑA	IRLANDA
PIB per cápita (en euros corrientes) (*)	22.152	41.331
Tasa de crecimiento (%)	3,2	5,2
Impuesto de sociedades (%)	32,5	12,5
% población con estudios secundarios o superiores	45	63
Calidad educación (ranking OCDE)	21	12
% población con conocimiento de inglés	27	100
Ingenieros y científicos (% graduados)	25	34
Stock IED (% PIB)	32,64	105,74
Crecimiento Productividad Total en los Factores (%)	-0,06	1,90
Días necesarios para empezar un negocio	47	19
Año de ingreso en la UE	1986	1973
Apertura comercial	55,6	150,2

NOTAS: Año 2006 o más reciente disponible.

(*) Es preciso tener en cuenta que los resultados que obtendríamos si en lugar de considerar el PIB per cápita utilizásemos el PNB per cápita serían sustancialmente diferentes. En Irlanda, la fuerte presencia de capital foráneo suponía en el año 2006 que la divergencia entre PIB y PNB fuera de un 16,1%, mientras que en España ambas magnitudes divergían sólo en un 1,6%.

FUENTE: Véase Anexo.

6. Conclusiones

Desde el año 2000, España está entre los diez principales países receptores de inversión extranjera directa (IED).

Tomando como referencia la media de los flujos de entrada de IED entre 2000 y 2005, los cinco principales receptores fueron Estados Unidos, el Reino Unido, China, Alemania y Francia, situándose España en séptimo lugar por detrás de Holanda. En el lado emisor, España se situó también en un destacado quinto lugar. Estados Unidos y el Reino Unido se situaban, al igual que ocurría en el lado receptor, a la cabeza del ranking de países emisores.

Sin embargo, y a pesar del aumento en los flujos de IED globales, la inversión directa hacia España ha ido retrocediendo desde 2002. En concreto, durante dos décadas (1975-1995) recibimos más IED (en proporción al PIB) que el promedio de los países de la OCDE o de la UE. Sin embargo, entre 1995 y 2005, la inversión directa hacia España se ha situado por debajo de la media en ambos casos.

Mientras el promedio anual de IED entre 1995 y 2005 fue del 3,3% del PIB en España, éste fue del 4% en la OCDE y del 5,2% en la UE-15. Si al reciente retroceso de las entradas de IED añadimos el fuerte aumento de la IED española hacia el extranjero, el resultado es la transformación de receptor neto a emisor neto de IED que ha experimentado España. Aunque otros países del sur de Europa –Grecia y Portugal– están igual o peor que España en cuanto a atracción de IED se refiere, un país como Irlanda, que en 1990 compartía con España el mismo nivel de PIB per cápita y una elevada tasa de paro, recibe flujos de IED que, como porcentaje del PIB, multiplican por tres los recibidos por España.

Si el objetivo es converger hacia niveles de riqueza de los países más avanzados no podemos contentarnos con haber superado a nuestros vecinos del sur de Europa sino que debemos aspirar a alcanzar a los países más exitosos, como Irlanda.

España puede aprender de la exitosa experiencia irlandesa para mejorar su capacidad de atraer IED. Más aún si tenemos en cuenta que este tipo de inversión extranjera ha desempeñado una función clave en el desarrollo económico del país celta y en su espectacular crecimiento. La IED en Irlanda ha influido de forma crucial en su especialización en sectores de alto contenido tecnológico, lo que reporta beneficios para el resto de la economía a la vez que reduce su exposición a la competencia internacional desde países como China o la India.

La IED que reciben España e Irlanda, respectivamente, difiere no sólo en magnitud sino también en origen geográfico y en destino por sectores. Irlanda recibe más IED, mayoritariamente procedente de EE.UU. y en sectores con mayor contenido tecnológico.

La media de flujos de IED que entraron en Irlanda en el periodo 1995-2005 se situó en el 10,1% del PIB, mientras que los flujos que recibió España fueron tres veces inferiores, 3,3% del PIB. Respecto al origen de dichos flujos, Estados Unidos es el principal inversor directo en Irlanda a la vez que ha ganado peso como inversor directo en España –ha pasado de generar el 10% de los flujos a finales de los ochenta al 30% a principios del siglo XXI. A pesar de ello, Europa continúa dominando la IED hacia España.

El porqué de tan distinto comportamiento puede buscarse en la combinación de ciertas cualidades intrínsecas de Irlanda y de una serie de iniciativas políticas, diseñadas para conseguir un crecimiento económico a largo plazo, que atraerán IED de calidad.

Conscientes de su limitado mercado interno, y después de ver fracasar políticas proteccionistas, Irlanda apostó por abrir sus mercados al mundo como factor clave para asegurar un crecimiento sostenido y consiguió con ello atraer empresas multinacionales que buscaban sobre todo acceso al mercado europeo. Su política educativa no hizo sino reforzar su potencial de crecimiento a la vez que favorecer la IED en sectores más modernos que requieren trabajadores formados. Además de dichas iniciativas y de agilizar trámites burocráticos para facilitar el desempeño de la actividad empresarial, Irlanda también rebajó sustancialmente la imposición sobre las empresas –obteniendo un resultado muy distinto al del régimen fiscal favorable a las ETVE en España que sólo ha conseguido atraer IED «financiera» y no productiva-. Finalmente, el hecho de ser un país anglosajón ha sido importante por cuanto el inglés se ha convertido en la lengua de los negocios. Todo ello convirtió a Irlanda en la principal plataforma de exportación a la UE de un gran número de empresas, sobre todo norteamericanas.

España debe aumentar la productividad concentrándose en facilitar la actividad empresarial –con menores cargas impositivas y menos burocracia– y mejorar la calidad de la fuerza de trabajo. Todos ellos son factores clave para impulsar el crecimiento y la IED.

Aunque Irlanda cuenta con varias ventajas sobre España en cuanto a atracción de IED se refiere, su experiencia debe verse como un ejemplo a seguir. Con una serie de políticas bien diseñadas y con el objetivo fijado en el crecimiento, los irlandeses han conseguido no sólo atraer IED sino también modernizar su economía y aumentar el nivel de vida de la población de una manera espectacular. Se trata de un salto cualitativo y cuantitativo al que España debe aspirar.

Anexo

A.1. Descripción de las variables de las tablas 5.2 y 5.4

	Descripción	Fuente
Población	2007 (estimación)	CIA – <i>The World FactBook</i>
PIB, PIB per cápita (a precios corrientes y en paridad de poder de compra)	2006	AMECO <i>Annual Macro Economic Data Base</i>
Tasa de crecimiento (%), tasa de paro (%)	2007 (estimación)	IMF, <i>Economic Outlook Database</i> , April 2006
Impuesto de sociedades (%)	Máximo en el impuesto de sociedades	UNCTAD, 2000
% población con estudios secundarios	% población de entre 15 y 64 años con estudios secundarios	OCDE, <i>Education at a glance</i> 2006
Calidad educación	Ranking en el resultado estandarizado para países de la OCDE en matemáticas y ciencias	PISA 2003
% población con conocimiento de inglés	% de la población capaz de mantener una conversación en inglés	Comisión Europea, « <i>Europeans and their Languages</i> », publicado en 2005
Días necesarios para empezar un negocio	2006	World Bank, <i>Doing Business Database</i>
Apertura comercial (%)	2004, suma de exportaciones e importaciones sobre el PIB en precios corrientes	<i>Penn World Tables 6.2</i>
Ingenieros y científicos (% graduados)	2000, % de graduados en ingeniería o ciencias del total de graduados universitarios	<i>Third European Report S&T Indicators</i> , 2003
Crecimiento PTF	2001-2005	Gual <i>et al.</i> (2006)

A.2. La contabilización de la IED en España

En el caso de España, las dos estadísticas que contabilizan los movimientos de inversión extranjera directa son la Balanza de Pagos del Banco de España y el Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía (Datainvox).

Existen ciertas divergencias en la contabilización de la IED entre las dos fuentes. En primer lugar, el Banco de España incluye los tres tipos de modalidad de inversión mencionados en el texto –participación en el capital, préstamos interempresariales y reinversión de beneficios– mientras que el Registro de Inversiones sólo incluye la primera modalidad. En segundo lugar, el Banco de España contabiliza la inversión en el momento en que se produce el desembolso mientras que el Registro contabiliza el total de la inversión cuando el inversor declara su intención de realizar la operación, lo que no implica necesariamente que ésta se lleve a cabo de acuerdo con dichas intenciones iniciales. Por ejemplo, una operación de inversión de 100 millones de euros desembolsados a lo largo de 10 años (10 millones anuales) quedará contabilizada en el Banco de España como una inversión de 10 millones cada año durante 10 años, mientras que en el Registro quedará contabilizada como una sola inversión de 100 millones el primer año y cero los nueve siguientes años.

Una tercera divergencia consiste en que el Registro, además de publicar los datos de inversión extranjera directa en términos netos, también reporta los datos de inversión bruta.

Finalmente, el Registro distingue la IED que se destina a ETVE.

Referencias

- Alfaro, L., A. Chanda, Kalemli-Ozcan y S. Sayek (2004). «FDI and Economic Growth: the Role of Local Financial Markets», *Journal of International Economics*, vol. 64, nº1, págs. 89-112.
- Bajo-Rubio, O. y S. Sosvilla-Rivero (1994). «An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in Spain, 1964-89», *Southern Economic Journal*, vol. 61, nº 1, págs. 104-120.
- Balasubramanyam, V. N., M. Salisu, y D. Sapsford (1996). «Foreign Direct Investment and growth in EP and IS countries», *The Economic Journal*, vol. 106, págs.92-105.
- Banco Mundial (2002). *Foreign Direct Investment Survey*, Washington, DC: World Bank Group, Multilateral Investment Guarantee Agency.
- Barry, F. (2002). «EU Accession and Prospective FDI Flows to CEE Countries: A View from Ireland», en: Lipsey, R. y H. Herrmann (eds.), *Real and Monetary Aspects of FDI in Industrial Countries*, (proceedings of a conference held at Deutsche Bundesbank), Berlin and New York: Springer, 2003.
- Barry, F. y D. van Welsum (2005). «Services FDI and Offshoring into Ireland», mimeo OECD Directorate for Science, Technology, and Industry.
- Blomström, M. y A. Kokko (1994). «Home Country Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from Sweden», CEPR Discussion Paper Series, nº 931.
- Blomström, M. y A. Kokko (1998). «Multinational Corporations and Spillovers», *Journal of Economic Surveys*, nº12, págs. 247-277.
- Borensztein, E., J. De Gregorio y J-W. Lee (1998). «How does foreign direct investment affect economic growth?», *Journal of International Economics*, vol. 45, nº 1, págs. 115-135.
- Canals, C. y M. Noguera (2006). «The Determinants of Cross-Border Investment: A Value-Chain Analysis», "la Caixa" Working Paper Series, nº 5.
- Cushman, D. O. (1985). «Real Exchange Rate Risk, Expectations, and the Level of Direct Investment», *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, nº 2, págs. 297-308.
- De Mello, L. R. (1997). «Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey», *Journal of Development Studies*, nº 34, págs. 1-34.
- Desai, M. H., C. F. Foley y J. R. Hines (2002). «Chains of Ownership, Regional Tax Competition, and Foreign Direct Investment», NBER Working Paper Series, nº 9224.
- Dunning, J. H. (2001). «The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present, and Future», *International Journal of Economics and Business*, vol. 8, nº 2, págs. 173-190.
- (1977). «The Determinants of International Production», *Oxford Economic Papers*, nº 25, págs. 289-330.
- European Commission (2006). «Europeans and their Languages», *Special Eurobarometer*, 243.
- Findlay, R. (1978). «Relative Backwardness, Direct Foreign Investment and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model», *Quarterly Journal of Economics*, nº 92, págs.1-16.
- Fung, K. C., A. García-Herrero, H. Iizaka y A. Siu (2005). «Hard or Soft? Institutional Reforms and Infrastructure Spending as Determinants of Foreign Direct Investment in China», *Japanese Economic Review*, vol. 56, nº 4, págs. 408-416, December.

- Forfás (2006). «International Trade and Investment Report 2005».
- Gual, J., S. Jódar Rosell y A. Ruiz Posino (2006). «El problema de la productividad en España: ¿Cuál es el papel de la regulación», *Documentos de Economía "la Caixa"*, nº 01.
- Henisz, W. J. (2000). «The Institutional Environment for Multinational Investment», *Journal of Law, Economics and Organization*, vol.16, nº 2, págs. 334-364.
- ILO (1997). *Yearbook of Labour Statistics 1997*.
- Markusen, J. R. (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- OCDE (2002). *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimizing Costs*, París: OCDE.
- (2006). *OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics*, París: OCDE.
- (2006). *OECD Education at a glance*, París: OCDE.
- Romalis, J. (2007). «Capital Taxes, Trade Costs, and the Irish Miracle», *Journal of the European Economic Association*, vol. 5, nº 2-3, págs. 459-469.
- United Nations Conference on Trade and Development (2006). «World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development», United Nations, New York and Geneva.

Publicaciones del Servicio de Estudios

Todas las publicaciones están disponibles en Internet:

www.estudios.lacaixa.es

Correo electrónico:

publicacionesestudios@lacaixa.es

■ INFORME MENSUAL

Informe sobre la situación económica

■ THE SPANISH ECONOMY MONTHLY REPORT

Versión inglesa del Informe Mensual

■ ANUARIO ECONÓMICO DE ESPAÑA 2006.

Selección de indicadores

Edición completa disponible en Internet

■ DOCUMENTOS DE ECONOMÍA "la Caixa"

1. El problema de la productividad en España: ¿Cuál es el papel de la regulación? Jordi Gual, Sandra Jódar Rosell y Àlex Ruiz Posino

2. El empleo a partir de los 55 años Maria Gutiérrez-Domènech

3. Offshoring y deslocalización: nuevas tendencias de la economía internacional Claudia Canals

4. China: ¿Cuál es el potencial de comercio con España? Marta Noguer

5. La sostenibilidad del déficit exterior de Estados Unidos Enric Fernández

6. El tiempo con los hijos y la actividad laboral de los padres Maria Gutiérrez-Domènech

7. La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos aprender del tigre celta? Claudia Canals y Marta Noguer

■ "la Caixa" ECONOMIC PAPERS

1. Vertical industrial policy in the EU: An empirical analysis of the effectiveness of state aid Jordi Gual and Sandra Jódar-Rosell

2. Explaining Inflation Differentials between Spain and the Euro Area Pau Rabanal

3. A Value Chain Analysis of Foreign Direct Investment Claudia Canals and Marta Noguer

4. Time to Rethink Merger Policy? Jordi Gual

5. Integrating regulated network markets in Europe? Jordi Gual

■ "la Caixa" WORKING PAPERS

Disponible sólo en formato electrónico en: www.estudios.lacaixa.es

01/2006. What Explains the Widening Wage Gap? Outsourcing vs. Technology Claudia Canals

02/2006. Government Spending and Consumption-Hours Preferences J. David López-Salido and Pau Rabanal

03/2006. Outsourcing and your Collar's Color Claudia Canals

04/2006. The Employment of Older Workers Maria Gutiérrez-Domènech

05/2006. The Determinants of Cross-Border Investment: A Value Chain Analysis Claudia Canals and Marta Noguer

06/2006. Inflation Differentials in a Currency Union: A DSGE Perspective Pau Rabanal

01/2007. Parental Employment and Time with Children in Spain Maria Gutiérrez-Domènech

02/2007. Trade Patterns, Trade Balances and Idiosyncratic Shocks C. Canals, X. Gabaix, J. Vilarrubia and D. E. Weinstein

■ ESTUDIOS ECONÓMICOS

32. La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización Francisco Pérez (director), Pilar Chorén, Francisco J. Goerlich, Matilde Mas, Juliette Milgram, Juan Carlos Robledo, Ángel Soler, Lorenzo Serrano, Deniz Ünal-Kesenci y Ezequiel Uriel

33. La creación de empresas. Un enfoque gerencial José María Veciana

34. Política agraria común: balance y perspectivas José Luis García Delgado y M. Josefa García Grande (directores)

Consejo Asesor del Servicio de Estudios

El Consejo Asesor orienta al Servicio de Estudios en sus tareas de análisis de las políticas económicas y sociales que puedan ser más eficaces para el progreso de la sociedad española y europea. Forman parte del Consejo:

- Carles Boix
University of Princeton
- Antonio Ciccone
ICREA-Universitat Pompeu Fabra
- Juan José Dolado
Universidad Carlos III
- Jordi Galí
CREI y Universitat Pompeu Fabra
- Mauro F. Guillén
Wharton School, University of Pennsylvania
- Inés Macho-Stadler
Universitat Autònoma de Barcelona
- Víctor Pérez Díaz
Universidad Complutense
- Ginés de Rus
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
- Robert Tornabell
ESADE Business School
- Xavier Vives
IESE Business School y UPF



Publicación impresa
en papel y cartulina
ecológicos



001521110746