

---

Trabajo Fin de Grado

---

**Las Multinacionales. Aspectos teóricos y aplicados con  
especial referencia a la economía española.**

Multinational Companies: Theoretical and applied aspects with  
special reference to the Spanish economy.

Autor

Patricia Sara Blanco Pueyo

Director

José Luis Malo Guillén.

Grado de derecho

Facultad de Derecho

2024

## **RESUMEN**

El Trabajo de Fin de Grado (TFG) se centra en el análisis de la inversión extranjera directa (IED) y las empresas multinacionales, explorando la relación entre ambas y su impacto en el desarrollo económico de los países receptores. Se examinarán teorías económicas relevantes, como la teoría del itinerario de la inversión extranjera directa de John H. Dunning, y se analizará cómo la IED no solo implica transferencia de capital, sino también de conocimientos y prácticas empresariales.

## **ABSTRACT**

The Bachelor's Thesis (TFG) focuses on the analysis of foreign direct investment (FDI) and multinational companies, exploring the relationship between the two and their impact on the economic development of recipient countries. Relevant economic theories, such as John H. Dunning's electric paradigm, will be examined, and it will be analyzed how FDI not only involves the transfer of capital but also the transfer of knowledge and business practices.

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>4</b>
<b>LA EMPRESA MULTINACIONAL. ASPECTOS TEÓRICOS.</b>	<b>5</b>
TEORÍAS ECONÓMICAS.	5
LA INVERSIÓN DIRECTA.	7
LAS MULTINACIONALES TRADICIONALES Y NUEVAS.	10
EFECTOS POSITIVOS Y ADVERSOS DE LA IED.	12
FISCALIDAD INTERNACIONAL.	16
CAMBIOS ACTUALES EN LAS PAUTAS.	18
<b>LAS MULTINACIONALES Y LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.</b>	<b>21</b>
RECORRIDO HISTÓRICO	21
MULTINACIONALES EXTRANJERAS EN ESPAÑA.	25
EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR.	29
<b>CONCLUSIONES.</b>	<b>32</b>
<b>REFERENCIAS</b>	<b>34</b>

## 1. INTRODUCCIÓN

Las empresas multinacionales representan una extensión histórica de la gran empresa industrial moderna. De manera preliminar, podemos definir una empresa multinacional como una entidad que posee, dirige y controla activos productivos en múltiples países. Estos activos pueden estar involucrados en diversas fases, como la fabricación, comercialización o aprovisionamiento. Generalmente, estas unidades operan como figuras jurídicas independientes, es decir, filiales que son propiedad total o parcial de la empresa matriz, o como unidades productivas que, aunque no poseen personalidad jurídica propia, gozan de una considerable autonomía funcional, manejadas a través de una dirección descentralizadas por objetivos u organización divisional.

No existe consenso entre los distintos académicos sobre los criterios mínimos para clasificar a una empresa como multinacional. Es claro que una empresa dedicada exclusivamente a la exportación no puede considerarse multinacional. Algunos expertos no consideran multinacionales a aquellas empresas que tienen activos productivos en otros países, como delegaciones de ventas o almacenes, si estas no poseen la autonomía funcional derivada de la personalidad jurídica propia, característica de las filiales o subsidiarias.

Sin embargo, existe un acuerdo general en considerar multinacional a una compañía que tiene su sede central o casa matriz en un país y que posee filiales en diversos países. La cuestión surge al definir en cuántos países debe operar una empresa para ser considerada multinacional. Richard Caves y David J. Teece, por ejemplo, consideran suficiente que una empresa tenga unidades de producción en al menos dos países. Raymond Vernon, con un criterio más estricto, establece un mínimo de seis países. Por su parte, Mira Wilkins considera que una empresa es multinacional si tiene su casa matriz en un país (país de origen o de bandera) y opera al menos en un país extranjero (país receptor o de destino, anfitrión).<sup>1</sup>

En resumen, aunque las definiciones pueden variar, la esencia de una empresa multinacional radica en su capacidad para gestionar y controlar operaciones productivas

---

<sup>1</sup> SUÁREZ SUÁREZ, A.S., *Capitalismo y multinacionales*, Pirámide, Madrid, 2004.

y comerciales en múltiples jurisdicciones, aprovechando las ventajas competitivas que ofrece cada ubicación.

La elección de este tema responde a la creciente importancia de la inversión extranjera directa (IED) y las multinacionales en la economía global. Entender su dinámica es crucial para comprender cómo los países pueden atraer inversiones y beneficiarse de ellas. La IED es una fuente vital de capital, tecnología y conocimiento que puede catalizar el desarrollo económico, especialmente en países en vías de desarrollo. La relevancia del tema se justifica por su impacto en políticas económicas y estrategias de desarrollo nacionales.

Para el desarrollo de este TFG se ha adoptado una metodología mixta. En primer lugar, se ha realizado una revisión exhaustiva acerca de las multinacionales y sus aspectos teóricos utilizando fuentes académicas y reportes de organizaciones internacionales. En segundo lugar, se ha incidido en la economía española, explicando su recorrido histórico y realizando un análisis de las empresas extranjeras en España y las empresas españolas en el extranjero.

## **2. LA EMPRESA MULTINACIONAL. ASPECTOS TEÓRICOS.**

### **2.1. TEORÍAS ECONÓMICAS.**

La inversión extranjera directa (IED) y las empresas multinacionales son dos fenómenos intrínsecamente vinculados, hasta el punto de que en muchas ocasiones se utilizan de manera intercambiable. La IED es una condición indispensable para el desarrollo de las multinacionales. Sin embargo, la función de estas corporaciones va más allá de la simple transferencia de capitales entre países. La IED implica no solo la inyección de capital, sino también la transferencia de capacidad empresarial, nuevos estilos de gestión, prácticas comerciales, conocimientos técnicos y tecnológicas productivas. Por ello, la mayoría de países buscan atraer este tipo de inversiones, especialmente en las primeras etapas de su desarrollo económico.

Según la teoría del itinerario de la IED propuesta por John. H. Dunning (1981) y posteriormente ampliada con Rajneesh Narula (1996), existe una relación entre el nivel

de desarrollo económico de un país (medido en PIB per cápita) y su posición internacional respecto a la inversión extranjera (es decir, entradas y salidas de capital). Cuando un país es importador neto de IED, la diferencia entre las entradas y salidas de capital es positiva; si es exportador neto, la diferencia es negativa. Esta teoría postula que el desarrollo económico de un país atraviesa cinco etapas.

En la Etapa I, se inicia la industrialización. Con la implementación de algunas infraestructuras y la llegada inicial de IED, así como el surgimiento del mercado de bienes de consumo local, se pasa a la Etapa II. En esta etapa, sigue entrando IED, pero a un ritmo menor que en la etapa anterior, y comienzan a salir del país los primeros flujos de capital en forma de IED hacia el exterior. La Etapa III se caracteriza porque las salidas de IED superan a las entradas, y cuando esto ocurre, el país entra en la Etapa IV. Finalmente, en la Etapa V, el país ha alcanzado un nivel significativo de desarrollo económico y se produce un cierto equilibrio entre las entradas y salidas de IED, siendo la posición neta del país frente al exterior a veces positiva y otra negativa.

La IED se materializa cuando una empresa (privada o pública) o una persona tiene un interés duradero y un grado de influencia significativo en la dirección y control de una empresa ubicada en otro país. Generalmente, se considera IED cuando se controla al menos el 10% de las acciones con derecho a voto de la sociedad extranjera, lo cual convierte a la empresa participada en una filial extranjera. Este criterio es adoptado por legislaciones sobre IED en países como Estados Unidos y Canadá. Cualquier inversión en el extranjero que no cumpla con este requisito se clasifica como inversión extranjera de cartera, no como IED. <sup>2</sup>

En el contexto global, las multinacionales y la IED juegan un papel crucial en la globalización y el desarrollo económico. Estas entidades no solo facilitan el flujo de capitales, sino que también promueven la transferencia de tecnología, conocimientos técnicos y mejores prácticas de gestión, lo cual puede impulsar significativamente el crecimiento económico de los países receptores. Atraer IED puede ser una estrategia clave

---

<sup>2</sup> SUÁREZ SUÁREZ, A.S., *Capitalismo...*, cit., p.25.

para países en desarrollo que buscan integrarse en la economía global y mejorar sus capacidades productivas y tecnológicas.

## 2.2. LA INVERSIÓN DIRECTA.

Este epígrafe introduce el concepto de inversión directa en el exterior y se describen los principales tipos que existen.

La inversión extranjera directa es un modo de inversión por el que los inversores pueden adquirir activos financieros, como acciones, bonos o bienes raíces, con la finalidad de la obtención de ganancias a través del crecimiento del valor de esos activos o de los flujos de ingresos que generan. En contraposición está la inversión indirecta, donde los fondos son gestionados por terceros, en la inversión directa los inversores tienen un control más directo sobre sus activos y decisiones de inversión.<sup>3</sup>

La inversión directa puede ofrecer a los inversores la oportunidad de participar en el crecimiento y el éxito de empresas individuales, lo que puede resultar en rendimientos significativos a largo plazo. Además, un informe del Banco Mundial destaca que la inversión directa puede desempeñar un papel crucial en el desarrollo económico al fomentar la transferencia de tecnología, conocimiento y mejores prácticas de gestión.

El componente esencial de la inversión directa es la intención de procurar un “interés de larga duración”. Mientras que un inversor de cartera puede deshacerse rápidamente de una acción o un bono, ya sea para materializar una ganancia o evitar una pérdida, la mayoría de las empresas que ingresan a un mercado extranjero mediante inversión directa aspiran a influir de manera significativa en la gestión empresarial, o incluso a controlarla, a largo plazo mediante la relación estratégica que nace a raíz de dicha inversión.

La IED tiene una serie de características que nos ayudan a entender mejor su concepto y a diferenciarla de otros tipos de inversiones, entre las que podemos destacar las siguientes:

- Es una transferencia de capital.

---

<sup>3</sup> «Inversión extranjera directa (IED) - Qué es, definición y concepto».

- Normalmente, consiste en la adquisición de una parte de una compañía. Aunque, también puede establecerse una nueva empresa.
- Tiene como finalidad obtener beneficios y tener el control de una compañía.
- No solo se trata de transferir recursos, sino, la implicación del inversor en la empresa.
- Expertos consideran la adquisición de un mínimo de un 10% (del capital social) para considerarse IED.

Entre los diferentes tipos de inversión directa que existe, destacamos algunos que se utilizan en función de la relación que se establezca:<sup>4</sup>

- La IED horizontal: se trata de una transferencia de capital por un inversor que establece una empresa en un país extranjero en la misma línea de negocio en la que operan en el país de origen. Por ejemplo, Mercadona abre un nuevo establecimiento en Italia. Su propósito es producir en ellos mercados que desea abastecer, evitando las barreras de comercio exterior y los costes de transporte. Aunque los impuestos al comercio han disminuido a lo largo del tiempo. Esta práctica aún se utiliza para acceder a mercados donde el principal beneficio de la inversión directa es el acceso al mercado local. Otro factor que impulsa la inversión directa horizontal, particularmente entre economías avanzadas, es el acceso a mano de obra calificada y recursos tecnológicos. A diferencia de la inversión directa vertical, la inversión horizontal tiende a competir directamente por una porción del mercado local.
- La IED vertical: la finalidad de este tipo de inversión es la optimizar costes mediante el desplazamiento de una fase de un proceso de producción hacia localizaciones donde esta sea más eficiente. Por ejemplo, un fabricante de automóviles podría invertir en una planta para producir cajas de cambio que luego serán enviadas a una instalación de ensamblaje final en otro país. Esta forma de inversión directa, conocida como inversión vertical constituye la mayor parte de

---

<sup>4</sup> MEDINA JIMÉNEZ, LUIS. La Inversión Extranjera Directa recibida por España desde 1990 y la influencia de la crisis de 2008 en sus resultados. Trabajo Fin de Grado. Universidad de Zaragoza.

las inversiones realizadas por las economías avanzadas en economías en desarrollo. Las ventajas económicas derivadas de invertir en un país extranjero, y en muchos, casos realizar solo una parte del proceso productivo en dicho país, son un factor decisivo en este tipo de inversión. La disponibilidad de recursos naturales abundantes o únicos, así como los bajos costos laborales, también influyen en la decisión de trasladar la producción al extranjero e importar productos intermedios o finales de filiales que operan en otras economías anfitrionas (comercio intraempresa).

- La IED conglomerada: se refiere a todas aquellas transferencias de capital que hace una entidad con el objeto de desarrollar junto a otra extranjera, en el territorio de esta última, un proyecto distinto al que desarrolla en su país de origen, con el fin de obtener un nuevo producto. Por ejemplo, la alianza de la francesa Renault con las españolas Indra y Más Móvil, y otras cuatro empresas para desarrollar vehículos autónomos.
- La IED plataforma: es contraria a la conglomerada, al realizar la transferencia de capital lo que se busca es realizar una actividad similar a la que se desarrolla en la del país de origen. Lo que se pretende es aumentar la cifra de negocio de la entidad al producirse en otros lugares a un coste menor. Por ejemplo, invertir en México con el objetivo de vender posteriormente su producto en el mercado estadounidense.

La inversión extranjera directa (IED) se produce cuando una empresa, multinacional o individuo de un país invierte en el capital de otro país, ya sea adquiriendo una participación en empresas extranjeras o estableciendo una nueva filial para expandir una empresa existente en ese país.

La IED se puede presentar en dos modalidades distintas: Greenfield y fusiones y adquisiciones (M&A).

La inversión Greenfield implica la creación de una nueva empresa o el establecimiento de nuevas instalaciones en el extranjero. Este tipo de inversión es una estrategia comúnmente utilizada cuando una empresa busca tener el máximo control sobre sus

actividades en el exterior. Por otro lado, las fusiones y adquisiciones involucran la transferencia de la propiedad de activos ya existentes a un nuevo propietario extranjero. En una fusión, dos empresas se combinan para formar una nueva entidad, mientras que, en una adquisición, una empresa absorbe a otra.<sup>5</sup>

De manera alternativa, podría optar por la inversión directa en proyectos existentes, denominada “Brownfield”, invirtiendo en una empresa local ya establecida o asumiendo su control en lugar de iniciar una nueva empresa. Esto implica la adquisición de sus instalaciones, proveedores y operaciones, y con frecuencia, incluso su marca.<sup>6</sup>

La inversión indirecta, también conocida como “inversión de cartera internacional”, se produce cuando empresas, instituciones financieras o individuos adquieren acciones en mercados bursátiles extranjeros. Este tipo de inversión no busca obtener una participación de control en las empresas emisoras. Generalmente, se trata de inversiones a corto plazo que tienen como objetivo beneficiarse de fluctuaciones favorables en los tipos de cambio o de diferencias en las tasas de interés a corto plazo. Permite a los inversores diversificar sus carteras y gestionar mejor el riesgo asociado.

Además, la inversión de cartera internacional puede fortalecer los mercados de capitales nacionales al incrementar la liquidez y mejorar su funcionamiento. Esto conduce a una asignación más eficiente del capital y los recursos dentro de la economía nacional. Para una economía emergente, la inversión de cartera internacional puede desempeñar un papel crucial en su desarrollo generando una riqueza significativa.

### 2.3. LAS MULTINACIONALES TRADICIONALES Y NUEVAS.

Las multinacionales emergentes han surgido como resultado tanto de la emulación de las multinacionales consolidadas de los países desarrollados, imitando sus estrategias y estructuras organizativas, como de la innovación adaptada a las características específicas de los mercados emergentes y en desarrollo. El contexto de su expansión internacional también juega un papel relevante. Estas empresas provienen de entornos institucionales

---

<sup>5</sup> «Tipos de inversión | Access2Markets».

<sup>6</sup> GALEZ, T., Y CHAN, J., “¿Qué es la inversión directa?”, *Vuelta a lo esencial*, 2015.

débiles, por lo que están habituadas a operar en países con regímenes de derechos de propiedad y sistemas legales frágiles. La experiencia adquirida en sus países de origen ha sido especialmente valiosa, ya que muchos países con instituciones débiles están experimentando un rápido crecimiento, lo que les ha permitido desarrollar capacidades para competir en estos entornos.

Las multinacionales emergentes han prosperado en un momento de globalización de mercado, donde el alcance y la escalada global son fundamentales. A pesar de las persistentes diferencias locales. Estas empresas han respondido a este desafío adoptando una estrategia internacional acelerada, basada en el crecimiento externo, con el objetivo de incrementar sus capacidades y su alcance comercial global. Al implementar esta estrategia, las nuevas multinacionales han aprovechado su posición de mercado en sus países de origen y, de manera paradójica, su limitada presencia internacional, lo que les ha permitido adoptar estructuras organizativas y estrategias más adecuadas al actual escenario internacional, caracterizado por el rápido crecimiento de las economías emergentes.

Es importante señalar que las multinacionales establecidas de los países desarrollados han comenzado a adoptar algunos de los comportamientos de las nuevas multinacionales. La creciente presión competitiva en sectores como cemento, acero, electrodomésticos, construcción, banca e infraestructuras ha llevado a muchas empresas norteamericanas y europeas a reducir el uso de estrategias tradicionales de diferenciación de productos y de estructuras verticalmente integradas. En cierta medida, el auge de las organizaciones en red y el cambio significativo hacia la externalización representan una respuesta competitiva a los desafíos que enfrentan las multinacionales establecidas. Un caso particular es el de las “empresas nacidas globales”, que comparten muchas características con las nuevas multinacionales, pero que han surgido en países desarrollados.<sup>7</sup>

Estos hechos demuestran que el modelo tradicional de multinacional está en declive. La globalización, el cambio tecnológico y la maduración de las economías emergentes han

---

<sup>7</sup> GUILLÉN Y GARCÍA-CANAL, *Las nuevas multinacionales: las empresas españolas en el mundo*, Planeta S.A., Barcelona, 2011.

facilitado el surgimiento de un nuevo tipo de multinacional, donde la inversión exterior se realiza no solo para explotar competencias específicas, sino también para explorar nuevos modelos de innovación y formas de acceder a mercados exteriores. Además, las nuevas multinacionales se han expandido rápidamente, sin seguir el modelo gradual de internacionalización por etapas.

No obstante, el declive del modelo tradicional de multinacional no implica la desaparición de las teorías existentes. El fundamento de la existencia de las multinacionales sigue siendo válido: para expandirse internacionalmente, una empresa necesita capacidades que le permitan superar las desventajas del extranjero. En otras palabras, sin capacidades específicas no hay multinacionales. El análisis de las nuevas multinacionales ha demostrado que su expansión internacional fue posible gracias a capacidades valiosas desarrolladas en sus países de origen, tales como la ejecución de proyectos, habilidades políticas y desarrollo de redes. Así, la falta de capacidades tecnológicas o de marketing tradicionales no significa la ausencia de otras capacidades valiosas que pueden proporcionar una base para la expansión internacional. Por esta razón, las nuevas multinacionales han llegado para quedarse.

#### 2.4. EFECTOS POSITIVOS Y ADVERSOS DE LA IED.

Existe una mutua dependencia entre las economías del mundo, pues todas las áreas geográficas necesitan de asistencia para satisfacer completamente las demandas o gestionar sus excedentes productivos o financieros. Los países con excedentes buscan mercados para sus productos acabados y materias primas de naciones en desarrollo para sus industrias. En contraparte, las naciones con déficits requieren financiamiento y tecnología de países más avanzados. Esta interdependencia fomenta la inversión extranjera directa. Normalmente la IED se realiza a través de empresas multinacionales que establecen nuevas instalaciones o expanden las ya existentes en países extranjeros.

Entre los beneficios que ofrece la IED se incluyen:<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> RAMÍREZ, C.E., Y FLOREZ, R., *Apuntes de inversión extranjera directa*, Universidad ICESI, Dpto. Economía, 2006.

- La estimulación del crecimiento a través de impacto macroeconómicos directos; como mejoras en las infraestructuras del país receptor o bien creación de empleo local.
- Aumenta la productividad y eficiencia de la economía: hay una transferencia de la tecnología, un fomento del desarrollo del capital humano y estimula un entorno competitivo y el desarrollo empresarial. Esto lleva a un aumento en la productividad de los recursos y a la aparición de precios más bajos para los consumidores, lo cual, a su vez, impulsa nuevamente el crecimiento económico.
- La liberalización comercial puede resultar en una distribución más eficiente de los recursos globales.
- Proporciona mayores opciones para los consumidores y previos más competitivos. Estos compradores a su vez pueden ser grandes beneficiados debido a que la competencia no sólo reduce los precios de los productos, sino que también presiona a los empresarios nacionales para que se mejore la calidad y el servicio que prestan al cliente.
- Genera ingresos fiscales; es decir, el gobierno anfitrión puede recaudar impuestos de las multinacionales, que pueden utilizarse para impulsar el crecimiento mediante inversión en infraestructura o para mejorar servicios públicos como salud y educación, fomentando el desarrollo económico.
- Además, la IED aporta un gran desarrollo tecnológico a los países en desarrollo mediante la introducción de nuevos conocimientos y tecnologías, lo que también fomenta el desarrollo de habilidades tecnológicas en la población local, en otras palabras “estimula la eficiencia y el cambio técnico en las firmas e instituciones locales, los proveedores, clientes y competidores; proveyendo asistencia, actuando como modelos de comportamiento, o intensificando la competencia”.

Invertir directamente en un país extranjero requiere una significativa inversión de capital y de tiempo a medida que la empresa se establece y fortalece. Es esencial siempre considerar los riesgos asociados con el mercado, incluyendo las barreras para introducir un productor por falta de conocimiento del ambiente local o del sector específico al que se ingresa. Entre los riesgos políticos y legales se cuentan el nacionalismo, la no conformidad o violación de leyes existentes, y cambios imprevistos en la legislación. La inestabilidad en el marco institucional y legal constituye una gran preocupación para los

inversores. Por ejemplo, la continua modificación del sistema fiscal y la discrecionalidad en la interpretación y ejecución de las leyes tienden a repeler la inversión extranjera directa.

Aparte de estos beneficios la inversión extranjera directa (IED) abarca diversas preocupaciones y objeciones planteadas por diferentes grupos y expertos sobre el papel y las prácticas de las empresas multinacionales (EMN) cuando inviertan en otros países. Estas críticas se centran en aspectos económicos, sociales, ambientales y políticos. A continuación, se detallan algunas de las principales críticas:<sup>9</sup>

- Desigualdad económica.

Las EMN suelen generar grandes beneficios que no siempre se redistribuyen equitativamente en el país anfitrión. Esto puede aumentar la desigualdad económica, ya que los beneficios a menudo se repatrian a los países de origen de las EMN (UNCTAD, 2021). Además, las EMN pueden disfrutar de ventajas competitivas significativas sobre las empresas locales, como acceso a capital más barato y tecnologías avanzadas, lo que puede llevar a la desaparición de pequeñas y medianas empresas locales (OECD, 2020).

- Erosión de Soberanía Nacional.

Las multinacionales pueden tener una influencia considerable en las políticas económicas y regulatorias de los países anfitriones, lo que puede resultar en políticas que favorezcan a las EMN a expensas de los intereses nacionales (Avi-Yonah, 2010). Además, las EMN pueden utilizar su poder económico para influir en la legislación y las políticas gubernamentales, erosionando la soberanía política y la capacidad de los gobiernos para actuar en el mejor interés de los ciudadanos (OECD, 2020).

- Impacto ambiental.

Las actividades de las EMN, especialmente en sectores como la minería, el petróleo y la manufactura, pueden tener graves impactos ambientales, incluyendo la explotación de recursos naturales que puede llevar a la deforestación, la

---

<sup>9</sup> UNCTAD, UNITED NATIONS. Informe sobre las inversiones en el mundo, 2023.

contaminación del agua y la pérdida de biodiversidad (UNCTAD, 2021). Las EMN también pueden aprovecharse de regulaciones ambientales menos estrictas en los países en desarrollo, trasladando sus operaciones más contaminantes a estas regiones (OECD, 2020).

- Condiciones laborales.

Las multinacionales pueden establecerse en países con regulaciones laborales más laxas, lo que puede resultar en la explotación de los trabajadores, salarios bajos, malas condiciones de trabajo y la falta de derechos laborales (OECD, 2020). La búsqueda de costos laborales más bajos puede llevar a la deslocalización de empleos desde los países de origen hacia los países anfitriones, afectando negativamente a la fuerza laboral en el país de origen y creando empleos precarios en el país anfitrión (UNCTAD, 2021).

- Evasión fiscal.

Las multinacionales a menudo utilizan estrategias de planificación fiscal agresiva para minimizar sus obligaciones tributarias, trasladando beneficios a jurisdicciones con impuestos más bajos, lo que reduce la base imponible en los países donde realmente se generan las ganancias (Avi-Yonah, 2010). La evasión fiscal por parte de las EMN puede significar una pérdida significativa de ingresos fiscales para los países anfitriones, limitando su capacidad para financiar servicios públicos esenciales (OECD, 2020).

- Efectos culturales.

La presencia de multinacionales puede influir en las culturas locales, promoviendo estilos de vida y valores occidentales que pueden erosionar las culturas y tradiciones locales (UNCTAD, 2021). La dominación del mercado por las multinacionales puede desplazar a las empresas locales y reducir la diversidad cultural y económica (OECD, 2020).

- Volatilidad económica.

La IED puede ser volátil, con entradas y salidas de capital que pueden crear inestabilidad económica en los países anfitriones (UNCTAD, 2021). La excesiva

dependencia de la inversión extranjera puede hacer que los países sean vulnerables a las decisiones estratégicas de las EMN, que pueden retirar su capital ante cualquier cambio político o económico desfavorable (OECD, 2021).

- Crecimiento no inclusivo.

La IED puede concentrarse en áreas específicas (como grandes ciudades) y sectores (como tecnología y finanzas), lo que puede generar un desarrollo económico desigual dentro del país (UNCTAD, 2021).

Algunos casos prácticos de estas críticas son los siguientes:

- Apple y Foxconn en China: ha habido críticas sobre las condiciones laborales en las fábricas de Foxconn, que produce productos para Apple, destacando largas jornadas laborales y bajos salarios (Chen & Lee, 2017).
- Shell en Nigeria: la explotación petrolera por parte de Shell ha sido criticada por su impacto ambiental negativo y la poca redistribución de la riqueza generada a las comunidades locales (Zalik, 2004).
- Amazon: en varios países, Amazon ha sido criticada por sus impactos en las pequeñas tiendas y locales y sus prácticas laborales (Bose, 2020).

En conclusiones, aunque la IED por parte de multinacionales puede traer beneficios significativos, como la transferencia de tecnología, la creación de empleo y el desarrollo económico, también plantea desafíos y críticas que los gobiernos y las organizaciones internacionales deben abordar para asegurar que la IED contribuya al desarrollo sostenible y equitativo de los países anfitriones. Las políticas públicas, la regulación adecuada y la responsabilidad corporativa son esenciales para mitigar los impactos negativos y maximizar los beneficios de la IED.

## 2.5. FISCALIDAD INTERNACIONAL.

La fiscalidad desempeña un papel fundamental en la atracción de inversión extranjera directa en cualquier país. A la hora de decidir dónde invertir, los inversores consideran el marco fiscal del país de destino como un factor clave. Un sistema fiscal favorable puede hacer que un país sea más atractivo para la IED, ya que las empresas buscan minimizar costos y maximizar beneficios. Por el contrario, un marco fiscal poco claro o gravoso puede disuadir a los inversores de establecerse en un determinado país.

Al evaluar un país como destino de IED, los inversores consideran aspectos fiscales como:<sup>10</sup>

- Las tasas impositivas sobre beneficios corporativos. Los países con tasas impositivas más bajas suelen ser más atractivos para los inversores, ya que permiten a las empresas retener una mayor proporción de sus ganancias. Sin embargo, es importante que estas tasas sean sostenibles y no comprometan la capacidad del país para generar ingresos fiscales necesarios para el desarrollo.
- Los incentivos fiscales. Muchos países ofrecen incentivos fiscales específicos para atraer la IED. Estos pueden incluir exenciones fiscales temporales, créditos fiscales por inversión en ciertas áreas o sectores, y deducciones por gastos de investigación y desarrollo. Por ejemplo, Irlanda ha sido exitosa en atraer a grandes empresas tecnológicas y farmacéuticas gracias a su tasa de impuesto corporativo del 12,5% y otros incentivos fiscales.
- Los tratados de doble imposición. Son acuerdos entre dos países para evitar que los ingresos generados en un país sean gravados dos veces. Estos tratados facilitan la IED al reducir la carga fiscal total sobre las empresas multinacionales. España, por ejemplo, tiene una amplia red de tratados de doble imposición que facilitan las inversiones transfronterizas.
- La estabilidad del sistema fiscal. La predictibilidad y estabilidad del sistema fiscal de un país son cruciales para los inversores. Las empresas prefieren entornos donde las políticas fiscales no cambian abruptamente y donde hay una clara interpretación y aplicación de las leyes fiscales. La incertidumbre fiscal puede ser un gran desincentivo para la IED.
- Impacto en el crecimiento económico: Un régimen fiscal bien diseñado puede mejorar la posición de un país en el mercado global, atrayendo inversores y promoviendo el crecimiento económico. La IED trae consigo capital, tecnología, conocimientos y empleo, todos ellos factores que impulsan el desarrollo económico. Por ejemplo, Singapur ha utilizado una combinación de bajas tasas impositivas y un entorno empresarial favorable para convertirse en un "hub" global de negocios.

---

<sup>10</sup> OCDE. Tax Challenges Arising from Digitalisation. Report on Pillar One Blueprint. 2020

- Políticas fiscales y competitividad: los países deben equilibrar la recaudación de ingresos con la promoción de la inversión extranjera y el crecimiento económico. La competencia fiscal entre países puede llevar a una “carrera hacia el fondo” en términos de tasas impositivas, pero también puede incentivar a los países a mejorar sus marcos regulatorios y administrativos para ser más atractivos.
- Efectos negativos de una fiscalidad desfavorable: un sistema fiscal gravoso o mal diseñado puede disuadir la IED, lo que resulta en menores niveles de capital extranjero, menor creación de empleo y menor transferencia de tecnología. Esto puede poner en desventaja a un país en términos de crecimiento económico y desarrollo industrial.

En resumen, la fiscalidad desempeña un papel crucial en la atracción de inversión extranjera directa. Los países que implementan políticas fiscales favorables pueden beneficiarse de flujos de inversión extranjera positivos, mientras que aquellos con sistemas fiscales poco atractivos pueden perder oportunidades de crecimiento económico. Es esencial que los gobiernos diseñen estrategias fiscales que equilibren la recaudación de ingresos con la promoción de la inversión extranjera y el desarrollo económico a largo plazo. Una fiscalidad competitiva puede mejorar la posición de un país en el mercado global, atrayendo inversores y promoviendo el crecimiento económico. Por lo tanto, es crucial que los gobiernos implementen políticas fiscales que fomenten la inversión extranjera y el desarrollo económico.

## 2.6. CAMBIOS ACTUALES EN LAS PAUTAS.

El entorno económico global se está transformando, influyendo de manera significativa en las decisiones de inversión extranjera directa. Este fenómeno está afectando especialmente a las economías más pequeñas, dificultando su desarrollo basado en la IED.

11

Un reciente informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) destaca importantes cambios en los patrones de inversión extranjera directa a nivel mundial. Estas transformaciones están impulsadas por

---

<sup>11</sup> UNCTAD, UNITED NATIONS. Cambios en las pautas de inversión extranjera directa: 5 tendencias clave y su impacto en el desarrollo, 2024.

tendencias en las cadenas de valor globales, avances tecnológicos, dinámicas geopolíticas y preocupaciones medioambientales.

El informe titulado “Fragmentación económica global y cambios en los patrones de inversión” señala que los factores no económicos están cada vez más influyendo en las decisiones de inversión, complicando las estrategias tradicionales de promoción de la inversión.

El crecimiento de la IED y de las cadenas de valor mundiales ya no está alineado con el crecimiento del PIB y el comercio, lo que refleja un cambio significativo en la economía global.

Desde 2010, el PIB y el comercio mundiales han crecido anualmente en promedio un 3,4% y 4,3% respectivamente, incluso en medio de tensiones comerciales crecientes. En contraste, el crecimiento de la IED se ha mantenido estancado.

Este rezago refleja una mayor cautela de los inversores debido a cambios en la producción internacional, las cadenas de valor mundiales, el aumento del proteccionismo y las tensiones geopolíticas. Los países en desarrollo que dependen de la IED para su desarrollo económico son especialmente vulnerables a estas fluctuaciones.

La inversión extranjera directa está favoreciendo cada vez más al sector de servicios en detrimento de la industria manufacturera, ampliando la brecha entre ambos sectores.

Entre 2004 y 2023, la proporción de proyectos transfronterizos de nueva creación en el sector servicios aumentó del 66% al 81%. Paralelamente, la inversión en servicios dentro de las industrias manufactureras casi se duplicó, alcanzando cerca del 70%, impulsada por los rápidos avances tecnológicos. En contraste, la IED en manufactura se estancó durante dos décadas y luego cayó significativamente, con una tasa de crecimiento anual negativa del -12% en los años posteriores a la pandemia de COVID-19.

La expansión del sector servicios beneficia principalmente a las grandes economías en desarrollo que pueden competir eficazmente, dejando en desventaja a las más pequeñas. Además, la disminución de los flujos de IED hacia la manufactura impide que las

economías menos desarrolladas mejoren sus métodos de producción y adopten nuevas tecnologías.

Los recientes conflictos y crisis globales han alterado los patrones habituales de inversión, resultando en relación de inversión inestables y restringiendo las oportunidades de diversificación estratégica. La inversión entre países con intereses políticos divergentes disminuyó del 23% en 2013 al 13% en 2022, tendencia acentuada en el sector manufacturero debido a las tensiones comerciales.

La creciente preocupación por el cambio climático ha impulsado la IED en tecnologías ambientales, como la energía eólica y solar, que se ha convertido en el sector de más rápido crecimiento fuera de los servicios. La participación de estas tecnologías en el total de nuevas iniciativas ha escalado del 1% al 20% en dos décadas. Los proyectos de IED en la fabricación de vehículos eléctricos y baterías también han crecido un 27% anual desde 2016.

Aunque la IED en tecnologías medioambientales compensa parcialmente la disminución en otros sectores manufactureros, la concentración en sectores de alta tecnología beneficia principalmente a las economías desarrolladas, mientras que las economías más pequeñas y menos desarrolladas siguen enfrentando una reducción en la IED en sectores tradicionales.

Los flujos de inversión global están favoreciendo cada vez más a sectores en países desarrollados y mercados emergentes principales, excluyendo a los países más pequeños y menos desarrollados y agravando sus vulnerabilidades económicas. La participación de los proyectos de IED en los países menos adelantados ha caído del 3% a mediados de la década de 2010 a solo el 1% recientemente. Asimismo, la IED en países de renta baja y media-baja ha disminuido en un tercio en las últimas dos décadas.

La ONU Comercio y Desarrollo hace un llamado a la acción inmediata para asegurar que los beneficios de la inversión se distribuyan de manera más equitativa y alineada con los objetivos de desarrollo globales.

- Para las instituciones globales:

- Proporcionar apoyo financiero y estratégico a los países en desarrollo, especialmente a los menos adelantados, para revisar sus estrategias de desarrollo basadas en la IED y mejorar su atractivo para los inversores extranjeros.
- Fortalecer la cooperación internacional para gestionar los riesgos geopolíticos, aliviar tensiones y garantizar un clima de inversión estable.
- Para los gobiernos de los países en desarrollo:
  - Revisar sus estrategias de desarrollo económico, ya que la dependencia de la inversión en manufactura ya no garantiza crecimiento sostenido.
  - Consolidar vínculos con países vecinos y cooperar a nivel regional para fortalecer las cadenas de valor regionales.
  - Fomentar inversiones en tecnologías sostenibles y verdes y en otros sectores impulsados por la sostenibilidad.

### **3. LAS MULTINACIONALES Y LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.**

#### **3.1. RECORRIDO HISTÓRICO.**

La IED desempeña un papel destacado en la economía española. Durante los años 80, España vivió un significativo aumento en la IED, especialmente tras su entrada en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986.<sup>12</sup> Esto marcó un punto de inflexión, atrayendo inversiones principalmente de países europeos. La estabilidad política y las perspectivas de un mercado en crecimiento hicieron de España un destino atractivo para las multinacionales, especialmente en sectores como la automoción y la energía. España es el octavo productor mundial de automóviles, industria que representa su principal exportación, la industria del automóvil ha estado totalmente en manos de multinacionales desde 1986 cuando Seat, fundada en 1950 con la ayuda de Fiat, fue vendida a Volkswagen.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> BUUISÁN, A.C., Y GORDO, E., “*El sector exterior en España.*” Estudios económicos Banco de España, Servicio de Estudios 60. Madrid, 1997.

<sup>13</sup> CHISLETT, W., *Inversión extranjera directa en España*, 2007.

Los años 90 estuvieron caracterizados por una consolidación de España como destino de IED dentro de Europa. La preparación para la introducción del euro y la mejora de la infraestructura, gracias a fondos europeos, potenciaron aún más el atractivo del país. En este período, se observó un aumento en las inversiones en telecomunicaciones, bienes de consumo y servicios financieros, con empresas como Telefónica expandiéndose internacionalmente. Hubo momentos en que parecía que el país estaba a la venta, en 1991 los flujos entrantes representaron el 4,2% del PIB.

La expansión internacional de España se vio impulsada, en parte, por el fin del régimen franquista. Aunque los últimos años de ese período había presenciado cierta liberalización comercial especialmente con los acuerdos alcanzados con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en 1959, que pusieron fin a dos décadas de autarquía, la verdadera internacionalización de la economía española no ocurrió hasta el final de este régimen. La entrada de España en la Unión Europea marcó un cambio significativo en el paradigma de la Inversión Extranjera Directa. Esto trajo consigo una profunda reforma fiscal, incluida la implementación del IVA y la alineación de los aranceles con la Tarifa Exterior Común de la UE, lo que hizo que la inversión en España fuera mucho más atractiva.

La pertenencia a la Unión Europea también estimuló un aumento de la IED en España, aunque otros factores, como la proximidad geográfica y las especializaciones sectoriales, también contribuyeron a este crecimiento. Como resultado, la IED en España experimentó un rápido aumento, pasando de un promedio anual de 8.200 millones de dólares entre 1985 y 1995 a 14.200 millones en 1996 y alcanzando los 36.000 millones en 2000. Sin embargo, esta tendencia cambió bruscamente en 2001, cuando la IED disminuyó considerablemente a alrededor de 20.200 millones anuales.<sup>14</sup>

Este descenso significativo se debió a un cambio en la posición de España como receptor de inversión extranjera a exportador de la misma. La competencia de nuevos países con

---

<sup>14</sup> SEBASTIÁN PÉREZ, SÁNCHEZ., Análisis y evolución de la Inversión Extranjera Directa en España. Trabajo Fin de Grado. Universidad Pontificia de Comillas.

menores costos de inversión, como los del antiguo bloque del este y las potencias emergentes, redujo la IED recibida en España. Otros factores que contribuyeron a esta disminución incluyeron el aumento de los costos laborales, las deficiencias en las políticas laborales y la complejidad administrativa para haber negocios en el país debido a la falta de coordinación entre las autoridades autonómicas y el Gobierno Central.

A pesar de esta disminución, los años previos a la crisis de 2008 marcaron un punto álgido para la IED en España. En 2006, por ejemplo, operaban en España 9.255 filiales extranjeras, superando el número de filiales en países más grandes como Alemania o Italia.

La situación expuesta anteriormente se mantuvo muy cambiante en los siguientes años, fluctuando tanto de manera ascendente como en variaciones negativas hasta el 2008.

De hecho, los registros indican que la entrada global de Inversión Extranjera Directa cayó de un pico de 1.979 billones de dólares en 2007 a 1.697 billones en 2008, lo que representa una disminución del 14%. Además, una comparación del primer cuatrimestre de 2009 con el mismo periodo del año anterior muestra una reducción del 44%. Sin embargo, comenzó una recuperación gradual que se intensificó en 2011.

Es claro que las crisis económicas impactan adversamente las inversiones internacionales, incluyendo la IED, pero esta crisis afectó de manera más severa que recesiones anteriores debido a una mayor interconexión global y una internacionalización creciente.

España, con una economía enfocada en servicios y construcción, sintió estos efectos de manera más acusada que otros países, debido a que estos sectores fueron los más golpeados por la recesión. Así, la caída en la IED fue más marcada y la recuperación más lenta. Aunque la crisis afectó de forma general, la reducción en la inversión y el crecimiento económico impactó especialmente a las multinacionales, limitando su capacidad de inversión.

Además, esta crisis también alteró los principales emisores y receptores de IED, dando mayor protagonismo a economías emergentes como China e India, que no se vieron tan afectadas por estas circunstancias.

Como se mencionó antes, la situación de la IED comenzó a mejorar conforme los países salían de la recesión y la crisis global se estabilizaba. A pesar de esto, y aunque en 2011 hubo mejoras en las entradas de IED en los países de la Unión Europea, en 2012 se observó una caída respecto al año anterior, aunque no tan dramática, ya que aún no se habían alcanzado los niveles pre-crisis. Este descenso fue influenciado por el desapalancamiento en economías en desarrollo, que atrajo gran parte de estas inversiones.

Desde entonces, los países de la Unión Europea, aunque con fluctuaciones, han seguido un patrón de crecimiento intentando alcanzar gradualmente los valores previos a la crisis, alcanzando su punto más alto en 2019.

Es crucial destacar cómo la crisis del Coronavirus ha afectado a la IED de los países europeos. Durante los primeros momentos de la crisis sanitaria, las medidas de confinamiento y restricciones comerciales redujeron generalmente los flujos de inversión. A medida que avanzaba la pandemia, la incertidumbre y las fluctuaciones marcaban los resultados, y las medidas tomadas por los países apuntaban a una recuperación más enfocada en el largo plazo. La caída inicial en la IED reflejó el impacto inmediato y severo que tuvo la pandemia en la economía global, con muchos inversores adoptando una postura de cautela ante la volatilidad del mercado y las perspectivas económicas inciertas.

Sin embargo, a medida que los países implementaron estrategias de recuperación y adaptación a la nueva normalidad, los patrones de inversión comenzaron a mostrar signos de recuperación. En este contexto de adversidad, los flujos mundiales de inversión extranjera directa mostraron un crecimiento del 3% en 2023, alcanzando los 1,37 billones de dólares. A pesar de un contexto internacional complejo marcado por la incertidumbre y tipos de interés elevados, España mantuvo su posición competitiva como destino de inversión extranjera. A continuación, se muestran datos relevantes actuales:

- La inversión productiva bruta: en 2023, la inversión extranjera productiva bruta en España fue de 28.215 millones de euros. Aunque inferior a la cifra récord de 2022, sigue siendo la tercera mayor cifra del período.
- Operaciones de Nueva Producción: las operaciones de nueva producción (Greenfield/Brownfield), destinadas a aumentar la capacidad productiva y el

empleo, aumentaron casi un 12% respecto a 2022, alcanzando los 5.680 millones de euros.

- **Desinversión:** la desinversión de empresas extranjeras en sociedades españolas se situó en 6.605 millones de euros en 2023, el valor más bajo de los últimos cinco años.

Las empresas españolas también han incrementado su inversión en el exterior. Durante el primer trimestre de 2024, la inversión española en el exterior alcanzó los 18.655 millones de euros. Este aumento refleja la creciente internacionalización de las empresas españolas y su búsqueda de oportunidades en mercados extranjeros.

En resumen, España mantiene una posición sólida como receptor de inversión extranjera, mientras que sus empresas también muestran un mayor interés en invertir fuera de sus fronteras.

### 3.2. MULTINACIONALES EXTRANJERAS EN ESPAÑA.

Las normativas vigentes en España aseguran un trato equitativo para inversores foráneos al nivel de los locales, posicionando al país como una de las diez economías más receptivas a la inversión extranjera, tal como señala ICEX.

La IED en España se ha orientado predominantemente hacia el sector servicios, siguiendo una tendencia observada en otras economías desarrolladas. En el ámbito manufacturero, las empresas multinacionales (EMN) extranjeras han establecido posiciones notables en sectores específicos como minerales no metálicos, alimentación, automoción, productos farmacéuticos. Mientras que, en el sector de alimentos, la IED complementa una infraestructura productiva extensa ya desarrollada por capital nacional, en otro sector ha fomentado la creación de una estructura productiva con niveles tecnológicos medios y altos. Este fenómeno sugiere una estrategia de inversión horizontal, orientada a llenar los vacíos del mercado nacional y sustituir importaciones.

Paralelamente, las inversiones españolas en el extranjero muestran una distribución sectorial similar a la de las grandes economías de la Unión Europea, con un fuerte enfoque

en los sectores de servicios y energía. Destacan también las inversiones en metalurgia, minerales, química y alimentación

Además, comprende actividades como la edificación de infraestructura nueva y proyectos de ingeniería civil, también conocidos como inversiones de tipo Greenfield, y también la compra de propiedades inmobiliarias, fusiones o adquisiciones de compañías y participaciones en empresas españolas ya establecidas. Un aspecto notable es la inversión de capital español que, tras ser enviado al exterior, regresa a España mediante las filiales de corporativas multinacionales españolas, conocido como inversión circular, con los principales aportes procedentes de Estados Unidos, Reino Unido, Italia y Australia.

Los principales inversores en España provienen de países europeos y de los Estados Unidos, con un creciente interés por parte de economías en desarrollo y un aumento reciente en inversiones procedentes de Italia. Además, se observa una fuerte disociación entre la localización de las sedes corporativas y la ubicación de los activos físicos reales dentro de España, siendo Madrid la región con predominio en “efectos sede” y Cataluña destacando en manufactura.

Más del 60% de la IED en España proviene de Europa, especialmente de naciones pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Sectorialmente, la IED en España se focaliza en áreas como logística, que incluye transporte y almacenamiento, construcción e información y comunicaciones, las cuales acaparan más del 50% del total de inversiones.

La rentabilidad de las inversiones en España, tanto de las realizadas por EMN extranjeras como de las empresas españolas en el exterior, es comparable con la observada en Alemania y superior a la de Francia e Italia. A pesar de las fluctuaciones durante los periodos de crisis, la rentabilidad se mantiene en niveles aceptables, especialmente en las inversiones españolas hacia el exterior, lo que respalda las estrategias de inversión adoptadas.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> BADÁS ARANGÜEÑA, R., “La inversión exterior directa en España: ¿cuáles son los países inversores inmediatos y cuáles los últimos?”, 2021.

La integración de España en la Unión Europea, junto con su estabilidad macroeconómica y un mercado en rápida expansión, son factores clave que han incrementado su atractivo como destino de IED. Estos elementos han fomentado un entorno favorable para el establecimiento de EMN, especialmente en sectores de alta tecnología.

El impacto de la actividad de las filiales de EMN extranjeras en España ha sido generalmente positivo, contribuyendo al crecimiento del PIB, el aumento del empleo, las exportaciones y la eficiencia de las empresas nacionales. Similarmente, las inversiones de empresas españolas en el extranjero han generado efectos favorables en el empleo, la cualificación laboral, el esfuerzo tecnológico y las exportaciones de las empresas involucradas.

En este contexto de beneficios económicos derivados de la inversión extranjera directa, es relevante considerar la estructura empresarial en España. Para ello procedemos a analizar el informe “EEPG Año 2021” elaborado por el Instituto Nacional de Estadística, en el que se estudia las filiales de grupos multinacionales extranjeros.<sup>16</sup> En 2021, se contabilizaron 2.926.717 empresas en los sectores de Industria, Comercio y Servicios no financieros en España. De estas, 55.269 empresas (1,9% del total) formaban parte de algún grupo empresarial, ya sea doméstico o multinacional. Aunque representan una fracción pequeña del total, estas empresas tienen un peso significativo en la economía:

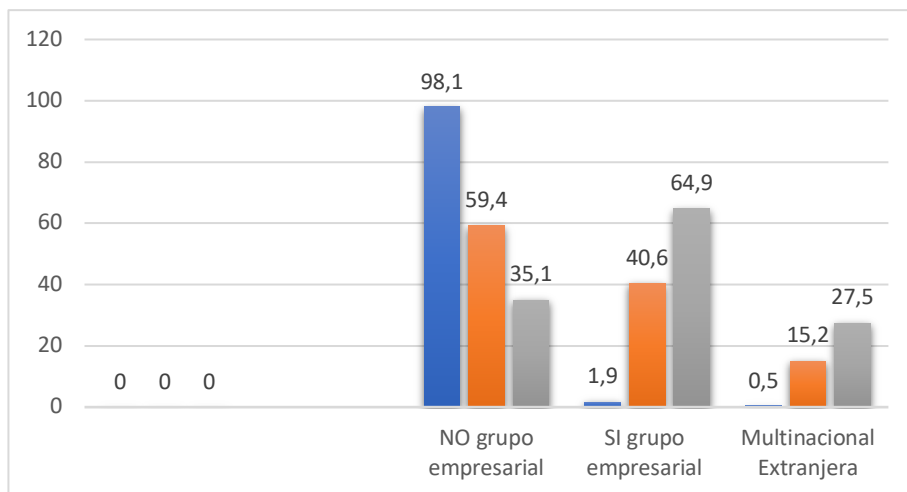
- Personal ocupado: las empresas pertenecientes a grupos empresariales emplearon al 40,6% del total de trabajadores en los sectores mencionados
- Cifra de negocios: generaron el 64,9% de la cifra de negocios total de estos sectores.

Las filiales de grupos multinacionales extranjeros en España jugaron un papel crucial:

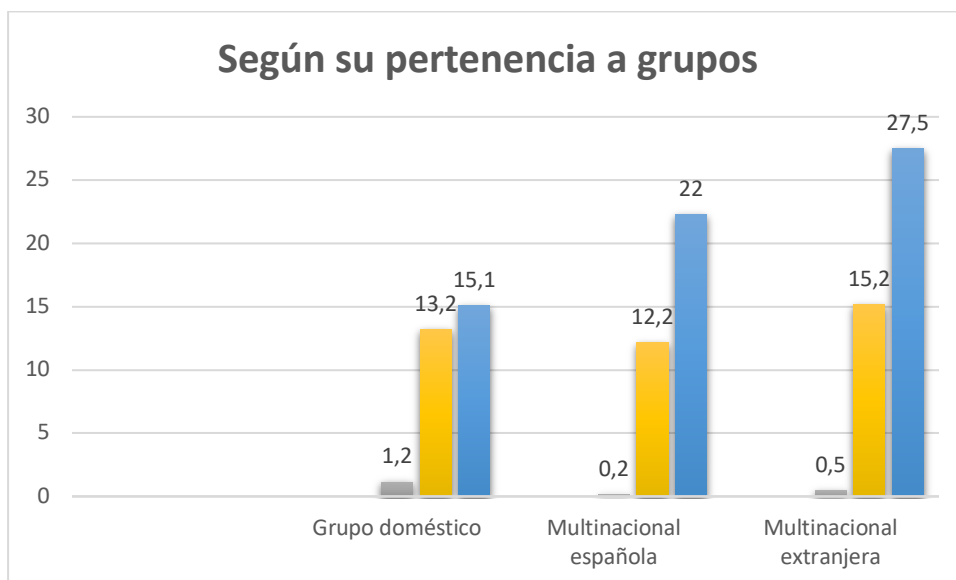
- Cifra de negocios: estas filiales generaron 591.963 millones de euros, representando el 27,5% de la cifra de negocios total
- Empleo: emplearon a 2.014.409 personas, el 15,2% del total de personal ocupado.

---

<sup>16</sup> INE, Estadística de empresas según pertenencia a grupos, Nota de Prensa, 2023.



También, encontramos una distinción categórica según su pertenencia en tres grupos diferenciados, del que veremos su análisis:



El análisis sectorial muestra la distribución y el impacto en diferentes sectores:

- **Industria:** las multinacionales generan el 21,8% de la cifra de negocios total del sector.
- **Comercio:** las empresas que no forman parte de grupos registran una mayor aportación (16%)
- **Servicios:** las multinacionales, tanto españolas como extranjeras, tienen una presencia destacada, con las extranjeras generando el 21,8% de la cifra de negocios del sector.

Las multinacionales presentan mejores indicadores en varios aspectos clave:

- Productividad: las multinacionales españolas y extranjeras tienen una productividad significativamente mayor (68.708 y 68.307 euros, respectivamente) en comparación con las empresas que no forman parte de grupos empresariales (30.835 euros).
- Exportaciones: las multinacionales también sobresalen en la tasa de ventas fuera de España, con las extranjeras alcanzando el 26,8% y las españolas el 24,4%.
- Inversión: las multinacionales extranjeras tienen una tasa de inversión material del 19,1% superior a la de otros grupos.

### 3.3. EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR.

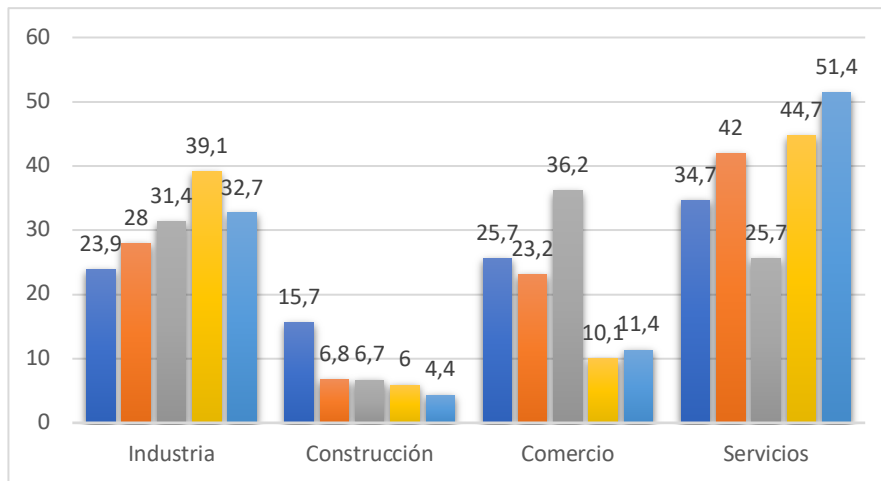
La base de datos de la nota de prensa “NP FILEXT Año 2021” elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) proporciona una detallada visión sobre la actividad de las filiales de empresas españolas en el extranjero. A continuación, se presenta un análisis de los principales datos y su relevancia para el entendimiento de la presencia internacional de las empresas españolas.<sup>17</sup>

En 2021, las filiales de empresas españolas en el exterior generaron una cifra de negocios de 212.111 millones de euros y emplearon a 746.521 personas. Los países con mayor generación de negocio fueron Estados Unidos, Reino Unido y Alemania. Las actividades con mayor facturación fueron la industria manufacturera y el comercio al por mayor y la reparación de vehículos de motor y motocicletas.

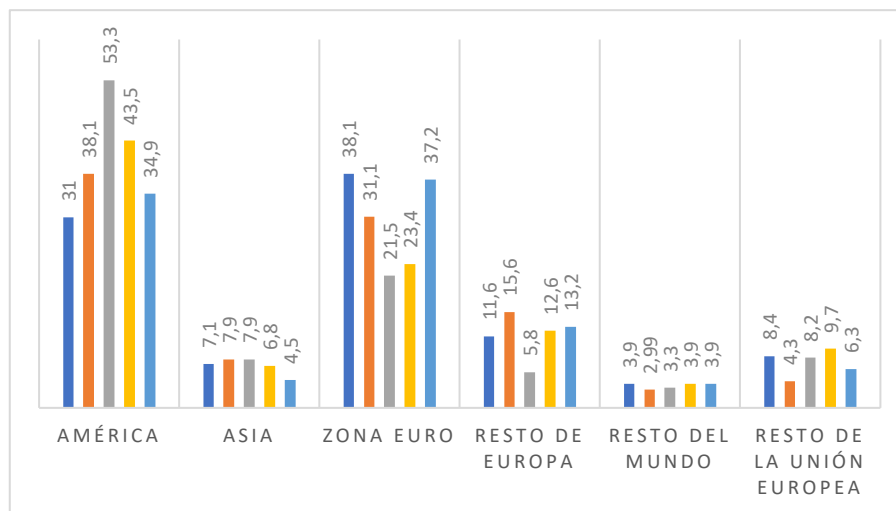
El sector servicios concentró el mayor número de filiales (34,7%) y también destacó en término de empleo (42%), costes de personal (44,7%) e inversión bruta (51,4%). Por su parte, el sector comercio generó el 36,2% de la cifra de negocios total. La industria manufacturera, la construcción y el comercio, en conjunto, demostraron ser pilares fundamentales para las operaciones internacionales de las empresas españolas.

---

<sup>17</sup> INE, Estadística de filiales de empresas españolas en el exterior, Nota de Prensa, 2023.



Las filiales de empresas españolas se distribuyeron en la Zona Euro (38,1%) y América (31%). América lideró en término de cifra de negocios (38,1%), número de empleados (53,3%) y costes de personal (43,5%). En cuanto a la inversión material bruta, la Zona Euro realizó el mayor esfuerzo inversor (37,2%).



Estados Unidos, Reino Unido y Alemania fueron los países donde las filiales españolas generaron mayor negocio, concentrando el 65,6% de la cifra de negocios total. Brasil, México y Estados Unidos destacaron por el número de personas empleadas, mientras que Brasil, Reino Unido y Estados Unidos lideraron en costes de personal.

En 2021, las filiales realizaron una inversión material bruta de 70.892 millones de euros. El sector servicios fue el principal receptor de esta inversión, seguido por la industria

manufacturera. El coste de personal total ascendió a 43.191 millones de euros, con una mayor incidencia en el sector servicios.

#### 4. CONCLUSIONES.

La IED no se limita únicamente a la transferencia de capital. Incluye también la transferencia de tecnologías avanzadas, prácticas de gestión modernas y conocimientos especializados. Estas transferencias pueden mejorar la productividad y competitividad de las economías receptoras.

Según la teoría del itinerario de la inversión extranjera directa de John. H. Dunning, la IED juega un papel crucial en diferentes etapas del desarrollo económico de un país. Inicialmente, los países atraen IED para financiar infraestructuras y estimular mercados locales. Con el tiempo, estos países comienzan a invertir en el extranjero, alcanzando un equilibrio entre entradas y salidas de capital.

Los países en desarrollo deben adoptar políticas que atraigan IED, como la mejora de infraestructuras, la formación de capital humano y la creación de un entorno empresarial favorable. Estas estrategias pueden acelerar su proceso de industrialización y crecimiento económico.

Es crucial diferenciar entre inversión directa e indirecta. La inversión directa implica un control significativo y duradero sobre una empresa extranjera, mientras que la inversión indirecta se refiere a la compra de acciones o bonos sin un control activo. Esta distinción es importante para comprender las estrategias de expansión de las multinacionales.

Las multinacionales son actores clave en la economía global. A través de sus inversiones y operaciones, pueden influir significativamente en el desarrollo económico, la creación de empleo y la transferencia de tecnología en los países anfitriones.

Las multinacionales tienen un impacto significativo en la economía española, no solo en términos de cifras de negocios y empleo, sino también en productividad y capacidad de exportación. La presencia de multinacionales extranjeras y su integración en el mercado español subrayan la importancia de la inversión directa extranjera para el desarrollo económico del país.

La IED ha sido crucial para la economía española desde los años 80, impulsada por la integración en la Comunidad Económica Europea y mejoras en infraestructuras. Aunque enfrentó desafíos en el siglo XXI por competencia global y políticas laborales, la IED mostró recuperación antes de la crisis financiera de 2008. La pandemia de coronavirus también afectó la IED globalmente, pero estrategias de recuperación en 2023 mostraron un crecimiento en los flujos mundiales. En este contexto, España mantuvo su competitividad atrayendo inversión extranjera, beneficiando al PIB, empleo y exportaciones gracias a multinacionales y empresas españolas en el exterior, que han contribuido significativamente al desarrollo económico del país.

## 5. REFERENCIAS.

BADÁS ARANGÜEÑA, R., “La inversión exterior directa en España: ¿cuáles son los países inversores inmediatos y cuáles los últimos?”, 2021.

<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/NotasEstadisticas/21/Fich/nest15.pdf>

BUUISÁN, A.C., Y GORDO, E., “*El sector exterior en España.*” Estudios económicos Banco de España, Servicio de Estudios 60. Madrid, 1997.

<https://repositorio.bde.es/bitstream/123456789/7336/1/azul60.pdf>

CHISLETT, W., Inversión extranjera directa en España, 2007.

<https://www.realinstitutoelcano.org/documento-de-trabajo/inversion-extranjera-directa-en-espana-dt/>

ECHANDI, R., KRAJCOVICOVA, J., Y ZHENWEI QIANG, C., “The Impact of Investment Policy in a Changing Global Economy: A Review of the Literature. Policy Research Working Papers.” *The World Bank*, 2015.

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/664491467994693599/pdf/WPS7437.pdf>

GALEZ, T., Y CHAN, J., “¿Qué es la inversión directa?”, *Vuelta a lo esencial*, 2015.

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2015/09/pdf/basics.pdf>

GUILLÉN Y GARCÍA-CANAL, *Las nuevas multinacionales: las empresas españolas en el mundo*, Planeta S.A., Barcelona, 2011.

INE, Estadística de empresas según pertenencia a grupos, 2023.

[https://www.ine.es/prensa/eepg\\_2021.pdf](https://www.ine.es/prensa/eepg_2021.pdf)

INE, Estadística de filiales de empresas españolas en el exterior, 2023.

[https://www.ine.es/prensa/filext\\_2021.pdf](https://www.ine.es/prensa/filext_2021.pdf)

«Inversión extranjera directa (IED) - Qué es, definición y concepto».

<https://economipedia.com/definiciones/inversion-extranjera-directa-ied.html>

LADRERO MARTÍNEZ, PAULA. Inversión directa española en las economías emergentes. Tendencias en el siglo XXI. Trabajo Fin de Grado. Universidad de Valladolid.

<https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/58791/TFG-E-1700.pdf?sequence=1>

MEDINA JIMÉNEZ, LUIS. La Inversión Extranjera Directa recibida por España desde 1990 y la influencia de la crisis de 2008 en sus resultados. Trabajo Fin de Grado. Universidad de Zaragoza.

<https://zaguan.unizar.es/record/120883/files/TAZ-TFG-2022-1307.pdf>

OCDE. *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa: Cuarta Edición*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2011.

<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264094475-es.pdf?expires=1720724035&id=id&accname=guest&checksum=8C2A8B3FAC9C5EF8B6D94C497510F687>

OCDE. Tax Challenges Arising from Digitalisation. Report on Pillar One Blueprint. 2020

[https://www.oecd.org/en/publications/tax-challenges-arising-from-digitalisation-report-on-pillar-one-blueprint\\_beba0634-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/tax-challenges-arising-from-digitalisation-report-on-pillar-one-blueprint_beba0634-en.html)

RAMÍREZ, C.E., Y FLOREZ,R., *Apuntes de inversión extranjera directa*, Universidad ICESI, Dpto. Economía, 2006.

[https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/2363/1/ramirez\\_apuntes\\_inversion\\_2006.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/2363/1/ramirez_apuntes_inversion_2006.pdf)

SEBASTIÁN PÉREZ, SÁNCHEZ., Análisis y evolución de la Inversión Extranjera Directa en España. Trabajo Fin de Grado. Universidad Pontificia de Comillas.

<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/25921/TFG-Perez%20Sanchez%2C%20Sebastian.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

SUÁREZ SUÁREZ,A.S., *Capitalismo y multinacionales*, Pirámide, Madrid, 2004.

«Tipos de inversión | Access2Markets». Accedido 11 de julio de 2024.

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/tipos-de-inversion>.

UNCTAD, UNITED NATIONS. Cambios en las pautas de inversión extranjera directa:

5 tendencias clave y su impacto en el desarrollo, 2024. Accedido 11 de julio de 2024.

<https://unctad.org/es/news/cambios-en-las-pautas-de-inversion-extranjera-directa-5-tendencias-clave-y-su-impacto-en-el>.

UNCTAD, UNITED NATIONS. Informe sobre las inversiones en el mundo, 2023.

[https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023\\_overview\\_es.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_overview_es.pdf)