



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Grado en Marketing e Investigación de Mercados

La expansión internacional de las empresas españolas: patrón sectorial y espacial

Presentado por:

Andrea Plaza Calzada

Valladolid, 11 de Julio de 2018

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. METODOLOGÍA	4
3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS	5
4. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y ESPACIAL DE LAS EXPORTACIONES.	9
4.1. PATRÓN SECTORIAL. SECTORES MÁS RELEVANTES DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA	9
4.2. PATRÓN ESPACIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS.....	11
5. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTERIOR DIRECTA ESPAÑOLA.....	13
6. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y ESPACIAL DE LA IED.....	16
6.1. PATRÓN SECTORIAL. SECTORES MÁS RELEVANTES DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA	16
6.2. PATRÓN ESPACIAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA.....	18
7. CONCLUSIONES.....	21
BIBLIOGRAFÍA.....	24

1. INTRODUCCIÓN

Uno de los principales rasgos que ha caracterizado la evolución de la economía española durante lo que va de siglo es el rápido proceso de internacionalización de sus empresas, tanto en el ámbito de las exportaciones como en el de la inversión indirecta.

La integración monetaria y económica de España en Europa, la drástica caída de la demanda interna, la presencia cada vez mayor en mercados emergentes, el avance tecnológico y la diversificación de los productos de exportación, son algunos de los factores que han contribuido a esa creciente internacionalización de las empresas españolas.

Como consecuencia, han aumentado las exportaciones y las filiales españolas en el extranjero. La actividad exportadora se ha convertido en el objetivo principal en las estrategias de expansión y crecimiento de las empresas españolas, de hecho, con ayuda de la demanda externa, se ha conseguido contrarrestar, en parte, la caída de la producción interior durante la fase recesiva del ciclo económico.

El objetivo que aquí se pretende alcanzar es analizar la trayectoria mantenida por las exportaciones y la inversión indirecta española en el exterior y sus factores determinantes, centrandó la atención en las transformaciones habidas en la composición por productos de la cesta exportadora y los mercados a los que se dirige, así como en los sectores y países de destino de la inversión directa española.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en el primer apartado se analiza la evolución de las exportaciones españolas y sus factores determinantes en comparación con la Unión Europea en su conjunto y de forma más específica con Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. A continuación, se evalúan los cambios surgidos en la distribución sectorial y espacial de las exportaciones en nuestro país durante el periodo 2000-2017. Por último, se realiza un análisis de los cambios habidos en la inversión directa española,

tanto a nivel sectorial como espacial, durante el presente siglo, así como de sus factores determinantes.

2. METODOLOGÍA

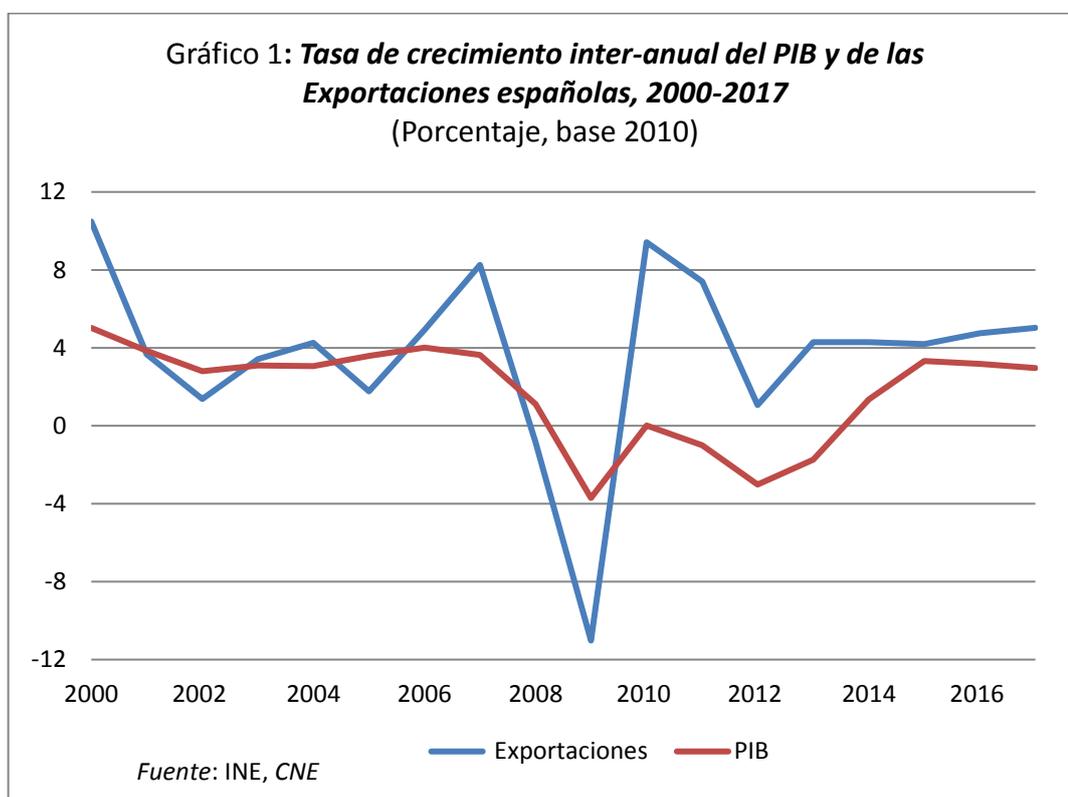
Las fuentes originales a partir de las cuales se ha elaborado la información estadística que sirve de base al análisis son las que se exponen a continuación:

- Instituto Nacional de Estadística (INE). Se han utilizado los datos proporcionados por este organismo, a través de la *Contabilidad Nacional de España*, para calcular la evolución de las exportaciones a precios constantes de 2010 y su tasa de crecimiento interanual correspondiente para el periodo 2000-2017.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Este organismo internacional ofrece a través de la *Bilateral Trade Database* los datos necesarios para analizar los cambios en la composición por producto, según niveles tecnológicos, de la cesta exportadora. Dicha base de datos ofrece las cifras de exportación de productos agrupados según la clasificación internacional de actividades, proporcionando también información agregada para cuatro categorías de producto, según su contenido tecnológico: alto, medio-alto, medio-bajo y bajo
- Banco de España. En su *Boletín Estadístico*, ofrece los datos necesarios para evaluar la evolución de la competitividad exterior a través de los Costes Laborales Unitarios Totales durante el periodo a analizar.
- United Nations on Trade and Development. Con el objeto de comprobar la evolución de las exportaciones españolas en los diferentes países de destino, se utiliza la base de datos que ofrece este organismo a través de *Internacional trade good and service*. Esta misma fuente, será de utilidad para analizar, con posterioridad, la evolución y la distribución espacial de la IED.

3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

En los años transcurridos del presente siglo, las exportaciones han crecido a una tasa media anual de 3.2 %, claramente más elevada que la del PIB (1.6%), especialmente en los años de expansión que precedieron a la reciente crisis económica.

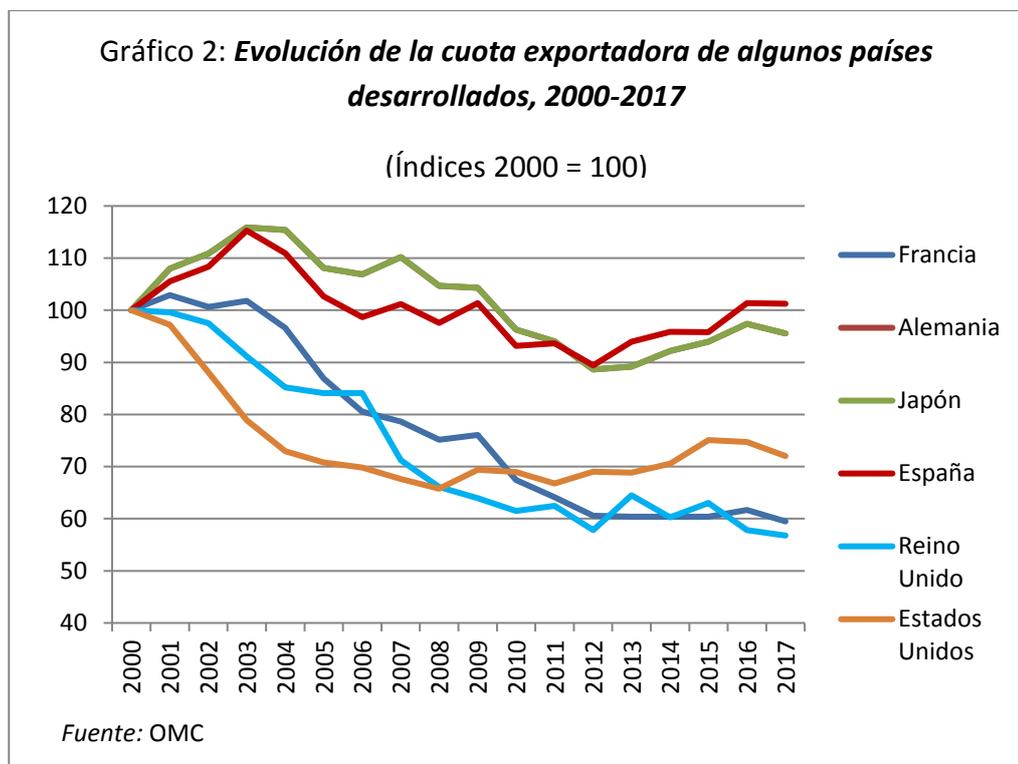
Durante la etapa recesiva, y exceptuando el colapso de 2009, su avance ha sido también más rápido que el de la producción, contrarrestando, en parte, la drástica caída de la demanda interna. Después su ritmo ha vuelto a acelerarse gracias a la orientación de las empresas españolas hacia mercados internacionales.



En definitiva, salvo en el año 2009, las exportaciones han tenido siempre una aportación positiva al crecimiento del PIB frenando así una mayor caída de la economía en la etapa de crisis.

En términos comparativos, el desempeño exportador español ha sido también ligeramente mayor que el registrado por el comercio mundial y

claramente más elevado que el de otras grandes potencias comerciales mucho más afectadas por la competencia de las economías emergentes.

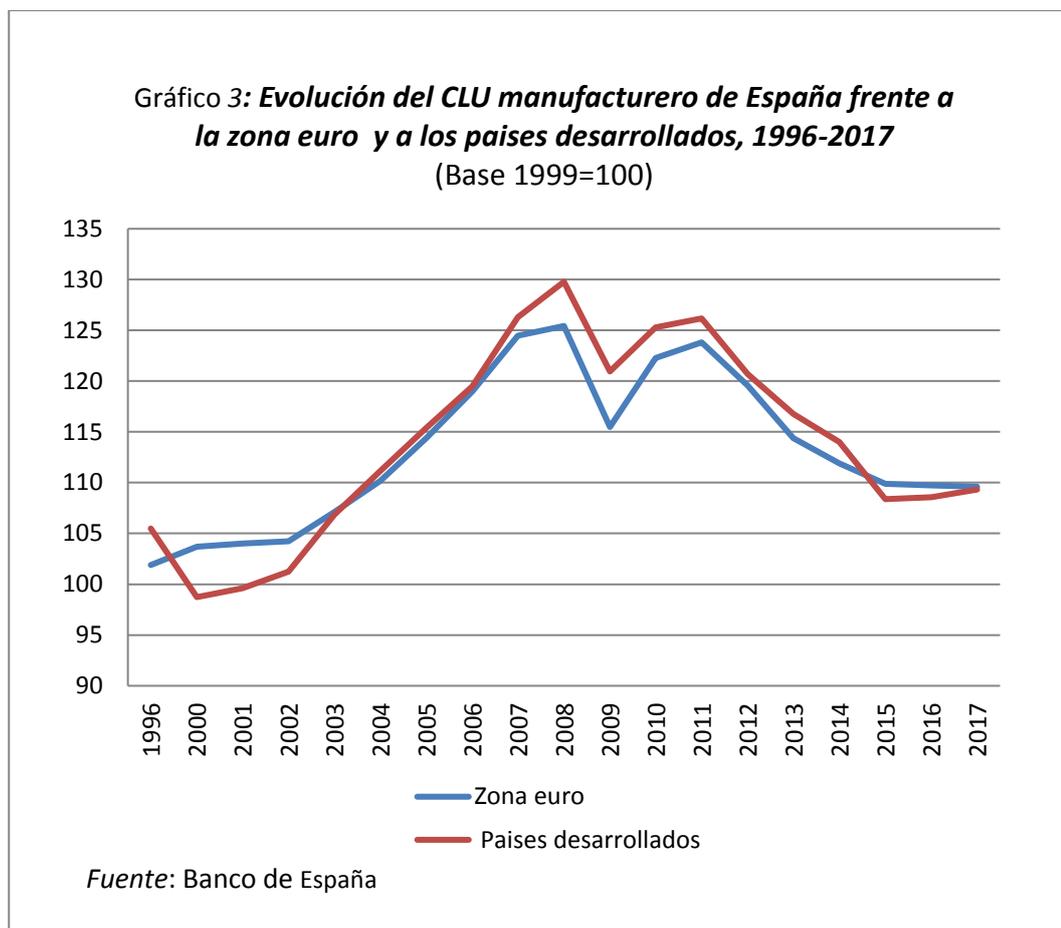


Como se puede comprobar, España ha logrado a lo largo del periodo mantener su cuota en las exportaciones mundiales en valores próximos al 2%, en tanto que países como Francia, Reino Unido, EE. UU. y Japón ha visto disminuir significativamente su cuota, avanzando en mayor medida la competencia de los nuevos gigantes comerciales asiáticos y otras economías emergentes que imponen con fuerza en los mercados desde el cambio de siglo.

Y, lo que es aún más importante, el éxito exportador español se ha producido a pesar del notorio deterioro de la competitividad-precio registrado hasta el 2009 debido al lento avance de la productividad provocado por un aumento de los precios en la etapa expansiva.

Su distanciamiento respecto al incremento de los salarios ha hecho aumentar el coste laboral unitario, magnitud que relaciona el salario por asalariado con la productividad del trabajo, elevando su valor respecto al de

la Unión Europea. En otras palabras, ha crecido más en España que en Europa el coste laboral incorporado en una unidad de producto.



Como se puede apreciar en el gráfico, durante la etapa expansiva anterior a la reciente crisis, la competitividad exterior de la economía española, medida a través de este indicador, registró un notable deterioro, escalando el coste unitario español 30 puntos porcentuales respecto al europeo. Solo la moderación de los salarios y el importante avance registrado por la productividad durante la etapa de crisis han permitido a nuestro país recuperar parte de la competitividad perdida en años anteriores.

Comparando el CLU de la zona euro respecto a los países desarrollados, se puede observar que durante el periodo 2003-2015 el CLU de los países desarrollados es mayor que el de la zona euro, es decir, son menos competitivos. Esto puede deberse a una caída de la productividad en dichos países o el aumento de la remuneración por asalariado.

Como se ha visto anteriormente, a pesar del deterioro de la competitividad-coste, durante lo que va de siglo las exportaciones españolas han logrado mantener su parcela en el comercio mundial, soportando mejor que otros países desarrollados la competencia de las nuevas potencias comerciales emergentes.

Uno de los factores que están detrás de ese avance de las ventas en el exterior son las características de las empresas exportadoras.

Así, en su mayoría son empresas de gran tamaño como Telefónica, Grupo ACS o INDITEX, Abengoa o Grupo Ferrovial¹, que ocupan un pequeño porcentaje del total de empresas y tienen en común los siguientes aspectos:

- Los salarios están vinculados a la productividad (Gordo y Tello, 2012), por lo tanto, a mayor productividad, más intensivas en capital y mayor salario.
- Mayor facilidad de asumir los costes de entrada en aquellos mercados internacionales más proteccionistas.
- Presentan una oferta de productos más diversificada y con menor grado de rivalidad, dependiendo del país de destino al que vaya dirigido el producto.
- Son más innovadoras, por lo tanto, invierten en la mejora de la calidad de sus productos para ser más competitivos y eficientes que el resto.
- Aprovechan las ventajas comparativas de los países para desintegrar la cadena de producción y ubicar las fases productivas en aquellas economías donde los costes sean inferiores.

El alto grado de concentración de exportaciones en ese reducido grupo de grandes empresas con elevados niveles de productividad explica que el avance de las ventas en el exterior se haya producido a pesar del deterioro de la competitividad-precio. Pero, a la vez, la importancia relativa de las pymes en la economía española y su menor propensión a

¹ Estas empresas, según el informe publicado en la revista de fomento de la producción, las principales empresas exportadoras con mayor éxito en España.

exportar (debido en parte a su reducida dimensión), limitan la capacidad de España para alcanzar un mayor grado de internacionalización, así como para conseguir los niveles de productividad y eficiencia deseados (Gordo y Tello, 2012).

Añadido a lo anterior, la penetración en nuevos mercados y los cambios habidos en la cesta exportadora han jugado también un papel muy importante en el notable avance registrado por las exportaciones españolas durante el presente siglo.

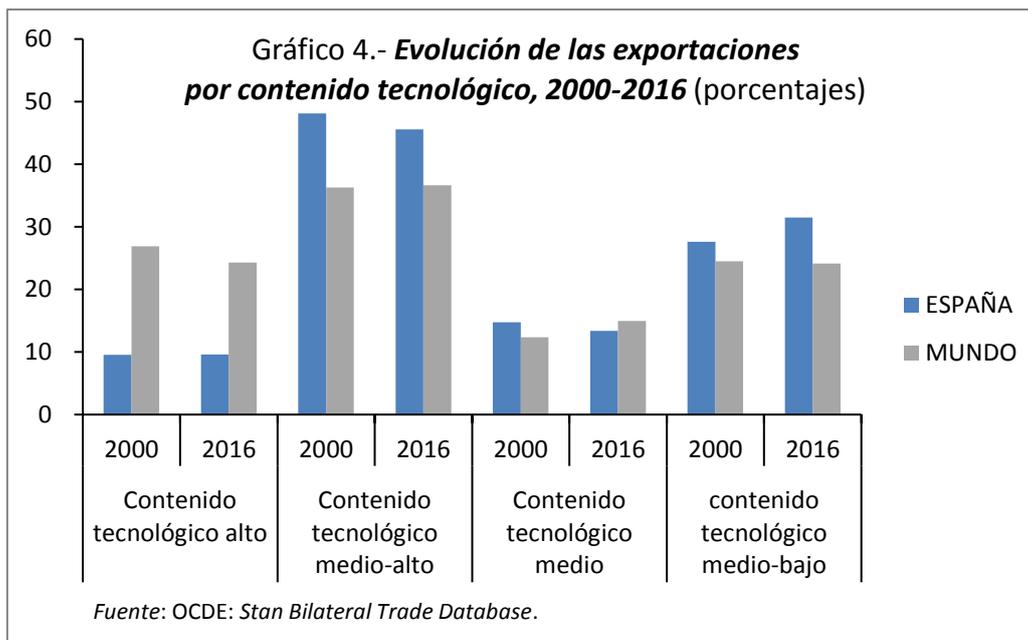
A tratar ambos aspectos se dedica los dos siguientes apartados.

4. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y ESPACIAL DE LAS EXPORTACIONES.

4.1. PATRÓN SECTORIAL. SECTORES MÁS RELEVANTES DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA

Los bienes y servicios que se producen en un país se pueden clasificar de diversas formas, en función de si son intensivos en mano de obra o en capital, según el contenido tecnológico o, conforme a la similitud que poseen, la naturaleza del proceso productivo y el tipo de demanda que satisfacen (Myro, 2013). En este caso, se utiliza la clasificación de la OCDE².

² La OCDE agrupa a los diferentes sectores dependiendo del contenido tecnológico, alto, medio-alto, medio y medio-bajo



Como se puede observar en el gráfico, el crecimiento de las exportaciones españolas de bienes se concentra en las actividades manufactureras con un contenido tecnológico medio-bajo, contrarrestando así el menor aumento de aquellas de contenido tecnológico medio-alto.

Por sectores y pese a su lento avance en estos últimos años debido a la debilidad de la demanda de los mercados europeos, el automovilístico sigue siendo un sector competitivo e importante dentro de la cesta de productos para la exportación española. Asimismo, la industria farmacéutica y la construcción aeronáutica y espacial fueron los sectores que mayores aumentos mostraron en la cuota.

Por lo que se refiere a las producciones de contenido tecnológico medio-bajo, cuyo avance supera tanto el promedio de las ventas españolas, como de las mundiales, las actividades más destacadas son productos de minerales no metálicos, textil y alimentación.

En todo caso, como se ha podido observar en el gráfico, la cesta exportadora española se ajusta bastante bien a la estructura y los cambios en la demanda mundial. En primer lugar, porque, como ocurre a escala global, hay un claro predominio de los bienes de contenido tecnológico medio-alto, aunque estos adquieren mayor importancia en la estructura de ventas española que en

la europea. Y, en segundo lugar, porque las producciones de contenido tecnológico alto han incrementado sus ventas en lo que va de siglo a ritmo más elevado que en el promedio mundial. Bien es cierto que España sigue teniendo una importante desventaja en cuanto al peso relativo de las industrias más intensivas en tecnología, lo que impide aprovechar bien las posibilidades de avance de su demanda.

4.2. PATRÓN ESPACIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

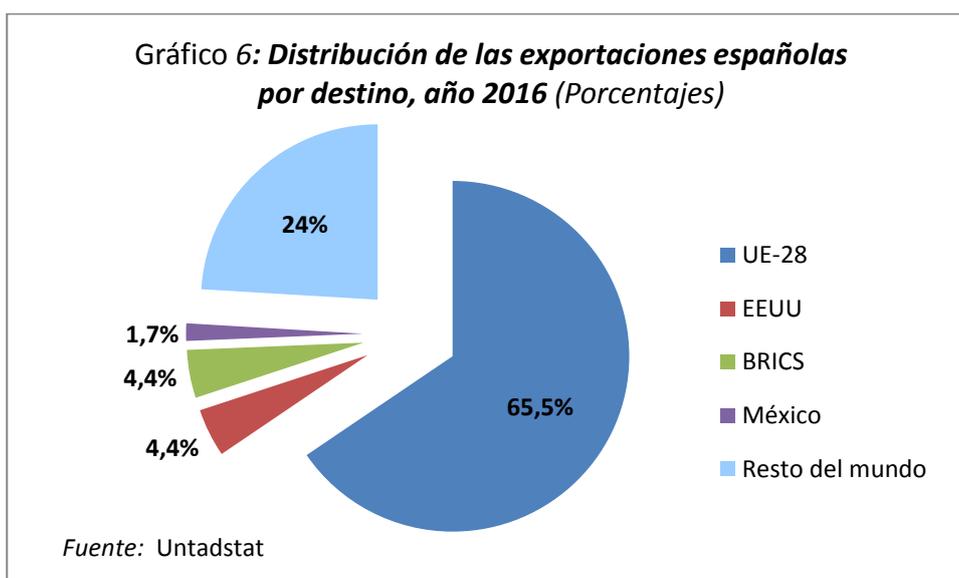
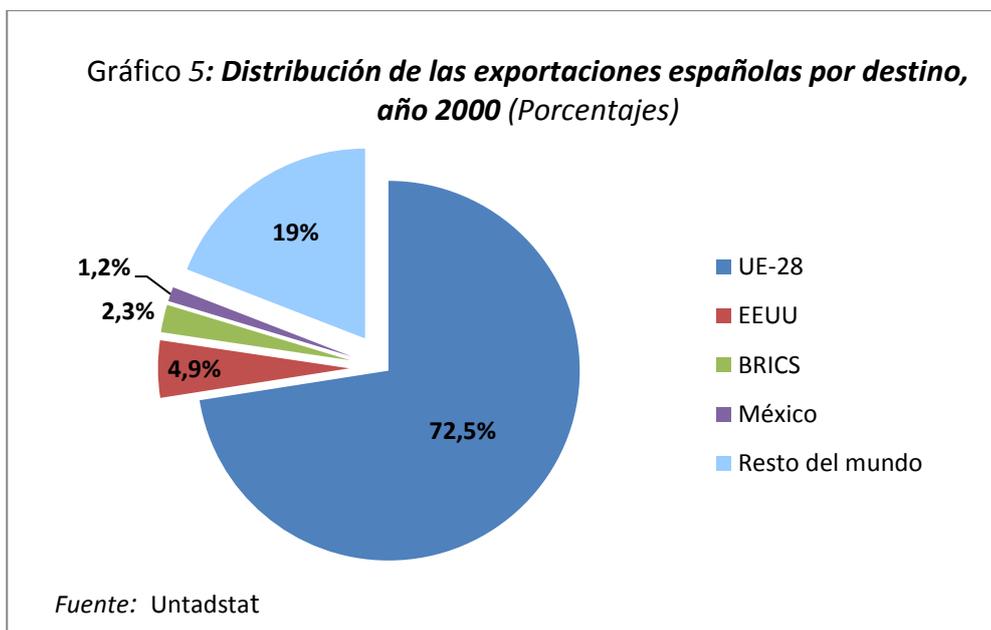
A la hora de analizar la competitividad del comercio exterior, es importante la orientación geográfica de los flujos de exportación y de su extensión ya que incide en el crecimiento de las ventas actuales y futuras. Estar presente en los mercados más amplios, con creciente capacidad de compra es esencial para dinamizar las ventas.

Desde el año 2000 y hasta la fecha actual, la oferta exterior española ha mostrado un comportamiento más positivo en sus ventas exteriores que la del resto de países de la unión europea. Esto se debe, en parte, a la reorientación de las empresas españolas hacia regiones más dinámicas y atractivas de cara el futuro.

A pesar de que, la mayor parte de las ventas exteriores (cerca del 75%) sigue concentrándose en los mercados de la UE-28, su peso se ha reducido notablemente en los últimos años. Los principales destinos europeos son Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido; entre los cinco acapararon alrededor del 60% de las ventas españolas en el exterior. Sin embargo, cabe destacar el notable ascenso de la cuota exportadora gracias a la entrada de los denominados BRICS³. Estos países presentan nuevas oportunidades de negocio y, además, comienzan a encabezar el crecimiento de la demanda global o tienen potenciales para hacerlo debido a que poseen un gran número

³ BRICS se refiere a Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, todos ellos considerados economías emergentes, con un gran potencial, que pueden llegar a estar entre las economías dominantes a mediados de siglo.

de población, son ricos en recursos naturales y su PIB ha crecido durante el último siglo.



Comparando ambos gráficos, se puede observar que las exportaciones a la UE-28 han disminuido siete puntos porcentuales respecto al año 2000. A pesar de la fuerte caída, sigue siendo uno de los principales pilares de las ventas exteriores en España. Contrarrestando dicha caída, los nuevos países emergentes y el resto del mundo han incrementado la cesta exportadora española, sobre todo el resto mundo pasando de un 19% a 24%. Dentro de este grupo, cabe destacar el aumento de las exportaciones hacia Marruecos o

Japón. En el caso de Marruecos, este incremento puede deberse a que ambos países se encuentran próximos, tienen mayor facilidad de acceso y su coste puede verse reducido a la hora de transportar mercancías favoreciendo así la exportación. También, se introducen nuevos destinos donde en el año 2000 no se exportaba, como es el caso de Indonesia, Serbia o Montenegro⁴.

Aunque EE. UU. han ciado solo medio punto porcentual respecto al año 2000, es importante hacer referencia puesto que es uno de los principales destinos del comercio español debido a su gran dimensión y a los acuerdos comerciales que comparten favoreciendo el libre comercio, como el TTIP⁵, aunque aún no está en vigor. En cambio, México se ve favorecido gracias a su gran tamaño y a la incorporación de nuevos nichos de mercado.

Los principales bienes que se exportan a EE. UU. son productos farmacéuticos. En el caso de Brasil, equipos de transportes. Y, por último, al norte de África se exporta principalmente productos textiles y de confección (Myro 2013).

5. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTERIOR DIRECTA ESPAÑOLA

El proceso de internacionalización acometido por las empresas españolas a través de las exportaciones se ha visto complementado por la entrada de nuevas filiales productivas hacia economías emergentes, auspiciando su desarrollo, y a su vez incrementando el stock de IED de España.

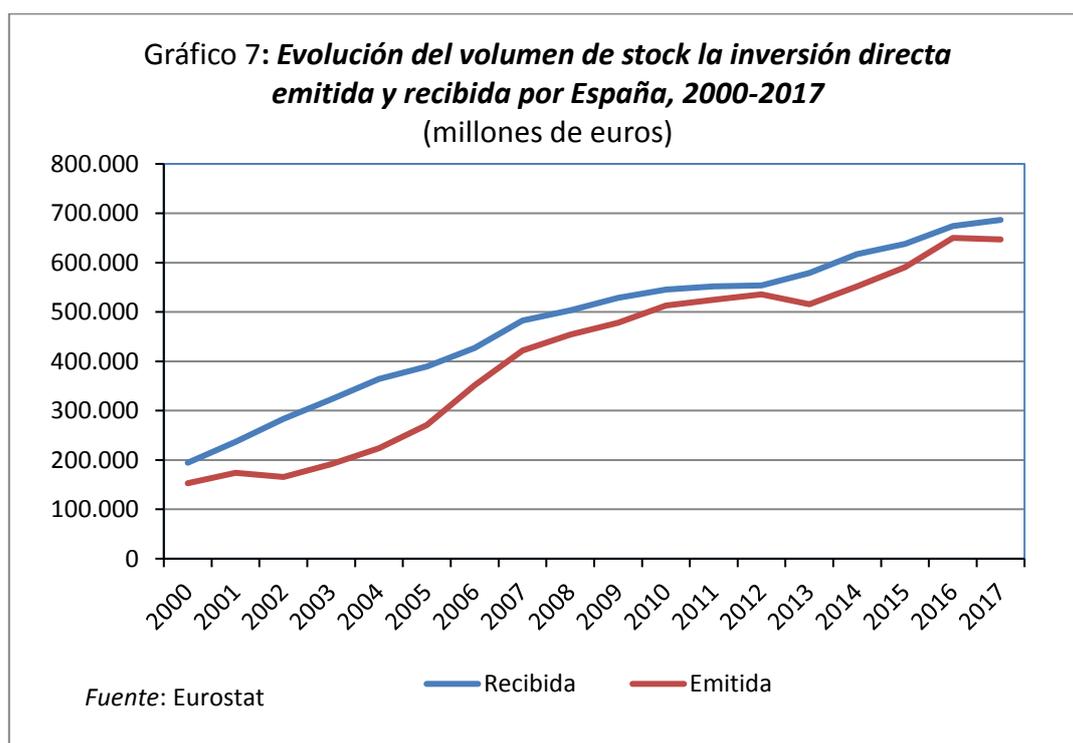
A pesar de que el proceso de la inversión de las empresas españolas en el exterior ha sido lento en sus comienzos, durante la década de 2000, España ha pasado de ser un receptor neto de empresas multinacionales extranjeras

⁴ España comienza a exportar a estos países en 2003 y 2008, respectivamente, duplicando sus ventas en el 2016.

⁵ El Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP por sus siglas en inglés, Transatlantic Trade and Investment Partnership) es un tratado de libre comercio que está siendo negociado entre la Unión Europea y EEUU desde junio de 2013. El acuerdo busca bajar los aranceles, liberalizar nuevos mercados y armonizar la legislación entre ambas potencias.

gracias a que se encuentra en un punto geográfico estratégico como puerta de entrada desde Europa hacia América Latina o África, a un importante inversor en el exterior llegando a equilibrarse en 2012 y 2016, el volumen de *stock* de IED de las empresas extranjeras en territorio nacional con el que tienen en el exterior las empresas españolas.

Así pues, la IED emitida ha mostrado en el periodo 2000-2017 un crecimiento anual próximo al 9%. Como se puede apreciar en el gráfico 7, la IED española no ha sufrido de forma intensa la pasada crisis, debido a que ambos *stocks* han seguido aumentando, aunque de forma más pausada durante el periodo 2007-2013. Es importante destacar que los flujos recibidos durante los últimos años, y pese a las expectativas durante el 2000, están por encima de los flujos emitidos. No obstante, España ha tenido una singular proyección de *stocks* IED respecto al resto de potencias europeas, como puede ser Alemania o Francia.

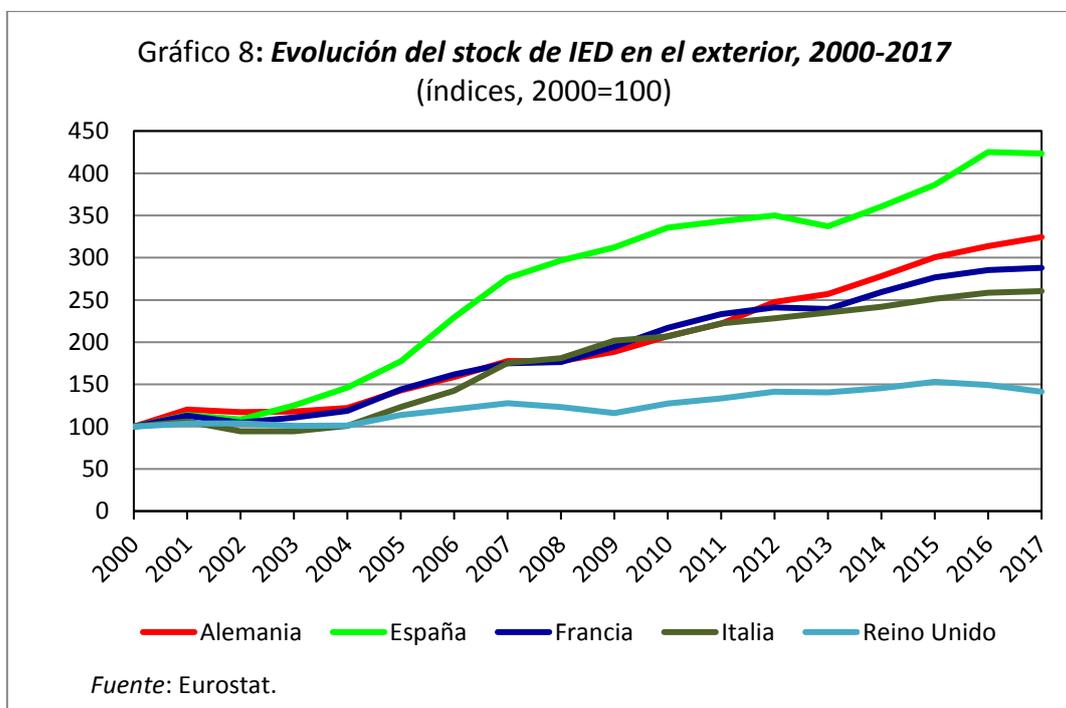


Los motivos que han llevado a que las empresas españolas inviertan en el exterior son diversos. El primero, es la necesidad de buscar oportunidades de negocio fuera de un mercado interno en declive y con alta competencia. Para ello acceden a nuevos nichos de mercados que resultan más costosos de

alcanzar través de la exportación. Un segundo factor, y no por ello menos importante, es que a lo largo de 2003 las empresas españolas vieron aumentar su tamaño lo que las incentivo a tratar de rentabilizar sus activos intangibles y lograr economías de escala en países con gran potencial de crecimiento.

La fortaleza competitiva lograda por un pequeño número de empresas españolas, pero de gran dimensión, han hecho crecer en las últimas décadas la IED emitida, a un ritmo superior al de las grandes potencias europeas.

Como se observa a continuación, a partir del año 2002 el avance de la IED acumulada por las empresas españolas en el exterior ha sido prácticamente ininterrumpido, con solo un ligero retroceso en 2012 motivado por la necesidad de las empresas de realizar desinversiones para sanear unos balances muy deteriorados por los efectos de la crisis española. Dicho avance se ha producido, además, a un ritmo mucho más elevado que el de Alemania, Francia, Italia y, sobre todo, Reino Unido, tradicionales grandes potencias inversas europeas.



Como resultado de la IED se produce una mejora en las condiciones productivas en los países de destino, aumentando así el empleo, el grado de

cualificación de la mano de obra y la productividad, gracias a las externalidades tecnológicas positivas trasladadas. Asimismo, al diversificar el proceso productivo, los activos intangibles o las ventas, las empresas inversoras en el exterior contribuyen a mejorar su situación económica y a prevenir adversidades que pueda reducir sus ventas y perjudicar sus balances.

6. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL L Y ESPACIAL DE LA IED

6.1. PATRÓN SECTORIAL. SECTORES MÁS RELEVANTES DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA

La distribución por sectores del *stock* de inversión de las multinacionales españolas se concentra en un pequeño número de empresas con una fuerte especialización, de gran dimensión y altamente productivas que controlan la mayor parte de los activos en el exterior, entre las que destacan el Banco Santander, BBVA, Iberdrola, Repsol, Telefónica o Acciona.

Varios sectores de la actividad económica concentran la posición española en el exterior, siendo el sector de los servicios el de mayor dimensión gracias al dinamismo de las actividades financieras (más del 40% *stock* total en 2016), la gran importancia del *stock* acumulado en el ámbito de las telecomunicaciones y el comercio (dos puntos porcentuales por encima respecto año 2007) representa una mejora significativa del esfuerzo inversor realizado. La industria manufacturera es el segundo sector con mayor importancia dentro de la inversión, destacando claramente los productos minerales no metálicos. El sector de la energía y el agua presenta una trayectoria creciente durante el periodo. Así mismo, se deduce la fuerte especialización de las empresas españolas en cuatro subsectores que son los servicios financieros, las telecomunicaciones, la energía y los productos minerales no metálicos.

Los sectores menos significativos, en cuanto a volumen, son las actividades de agricultura, ganadería o pesca, la industria textil, la química y la construcción.

Tabla1: *Sectores de la inversión de las EMN españolas durante el 2007-2016*

(Porcentajes)

	% de <i>Stock</i> de cada sector en el <i>stock</i> total	
	2007	2016
Agricultura, ganadería y pesca	0,25	0,53
Industria extractivas	3,28	4,50
Manufacturas	20,04	18,58
Alimentación, bebidas y tabaco	2,89	1,83
Química	1,84	1,93
Productos miner. no metálicos	7,41	7,55
Metalurgia	3,55	3,23
Equipos de transporte	2,24	1,74
Textil, vestido, cuero y calzado	0,39	0,06
Otras actividades	1,73	2,25
Energía y agua	7,44	8,32
Construcción	2,50	3,56
Servicios	66,49	64,51
Comercio	4,83	6,56
Transporte y almacenamiento	4,09	3,29
Telecomunicaciones	14,15	7,87
Servicios financieros	38,13	39,43
Otras actividades empresariales	5,30	7,36
Total	100	100

Fuente: Registro de inversiones exteriores

Como se puede apreciar en el gráfico, la mayoría de los sectores responden de manera favorable a la crisis. Existen algunas actividades, en las que es necesario realizar desinversiones para poder sanear su situación económica, como es el caso del sector de las telecomunicaciones o la industria textil. Existen algunos cambios significativos que afectan a la pérdida de peso de las manufacturas en favor de los servicios financieros.

Es importante hacer referencia a tres aspectos que sigue el patrón sectorial español en lo que va de siglo. Por un lado, las inversiones tienden a moverse hacia actividades de mayor contenido tecnológico. Existe una escasa intensidad inversora hacia aquellos sectores que son más relevantes dentro de la estructura económica española, como puede ser el sector de la alimentación, el sector automovilístico o los productos farmacéuticos.

Los servicios financieros siguen siendo el sector con más peso y las telecomunicaciones uno de los más dinámicos desde el año 2007.

6.2. PATRÓN ESPACIAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA

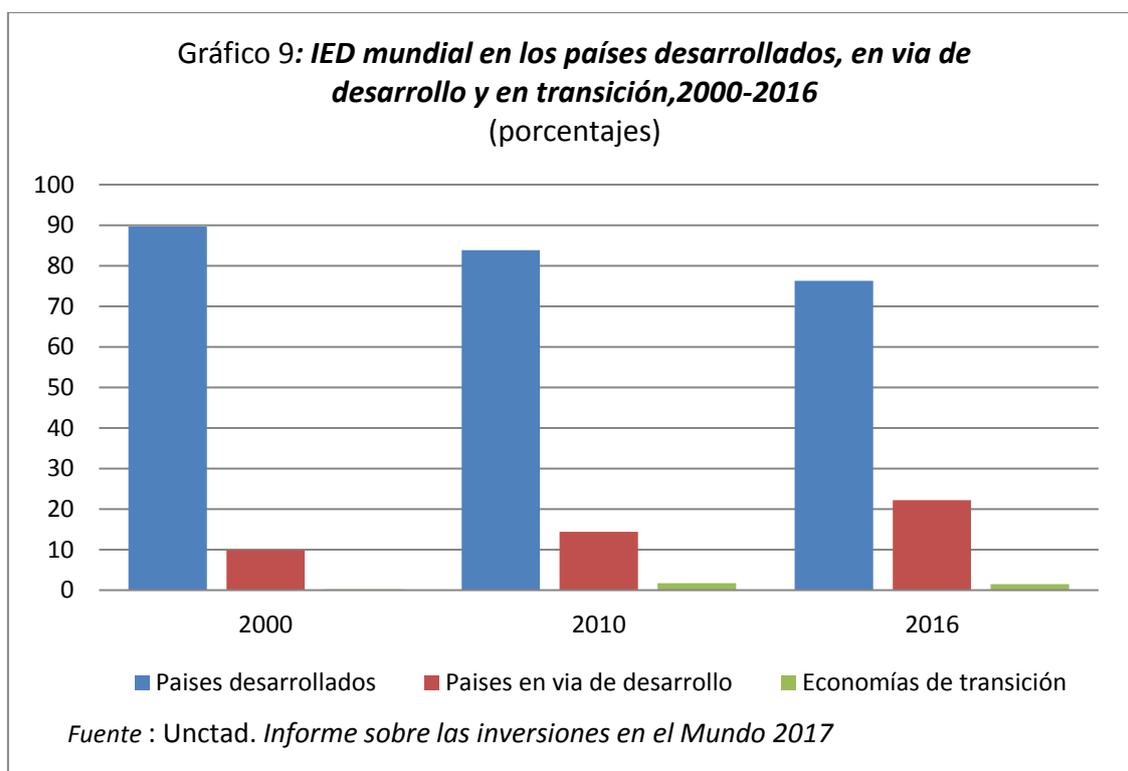
La inversión exterior de España es un largo proceso que se inicia a partir de 1960, y que en esas primeras décadas se orienta principalmente hacia los países de la UE-15. En cambio, con la expansión surgida en 1990, las empresas españolas comienzan a diversificar sus inversiones hacia nuevos mercados en busca de ventajas competitivas.

Uno de los principales rasgos que caracteriza la IED durante el último siglo es la creciente penetración en los mercados emergentes. Según *el informe sobre las inversiones en el Mundo 2017: La inversión y la economía digital*, presentado por la UNCTAD, refiriéndose al periodo 2010 y 2014, "la inversión extranjera directa dirigida a los mercados emergentes ha sido superior a la que se realiza en países desarrollados, algo que no había ocurrido anteriormente. Hace poco más de diez años, en 2000, el 81 por 100 de la IED se dirigía a países desarrollados y solo el 19 por 100 a países en desarrollo".

Como se puede apreciar en el gráfico 9, el *stock* de IED sigue concentrándose en países desarrollados, caracterizados por un alto contenido tecnológico y abundancia de mano de obra cualificada. Se trata de empresas de tamaño medio, orientadas a mercados próximos y semejantes culturalmente, con el objetivo de consolidar nuevas inversiones a través de importantes esfuerzos en publicidad y comunicación.

Pero como se ha dicho anteriormente, el gran dinamismo de los flujos dirigidos a las economías en desarrollo durante las últimas dos décadas ha hecho que estas hayan ganado rápidamente terreno a las economías en vía de desarrollo, pasando su peso en la IED acumulada de poco más del 10% a casi una cuarta parte del total entre 2000 y 2016. Estas áreas geográficas se caracterizan por tener limitaciones en el ámbito comercial y gran número de recursos. Los inversores son empresas de gran tamaño, consolidadas y con buena imagen de marca, cuyo objetivo es obtener abaratamiento de costes de

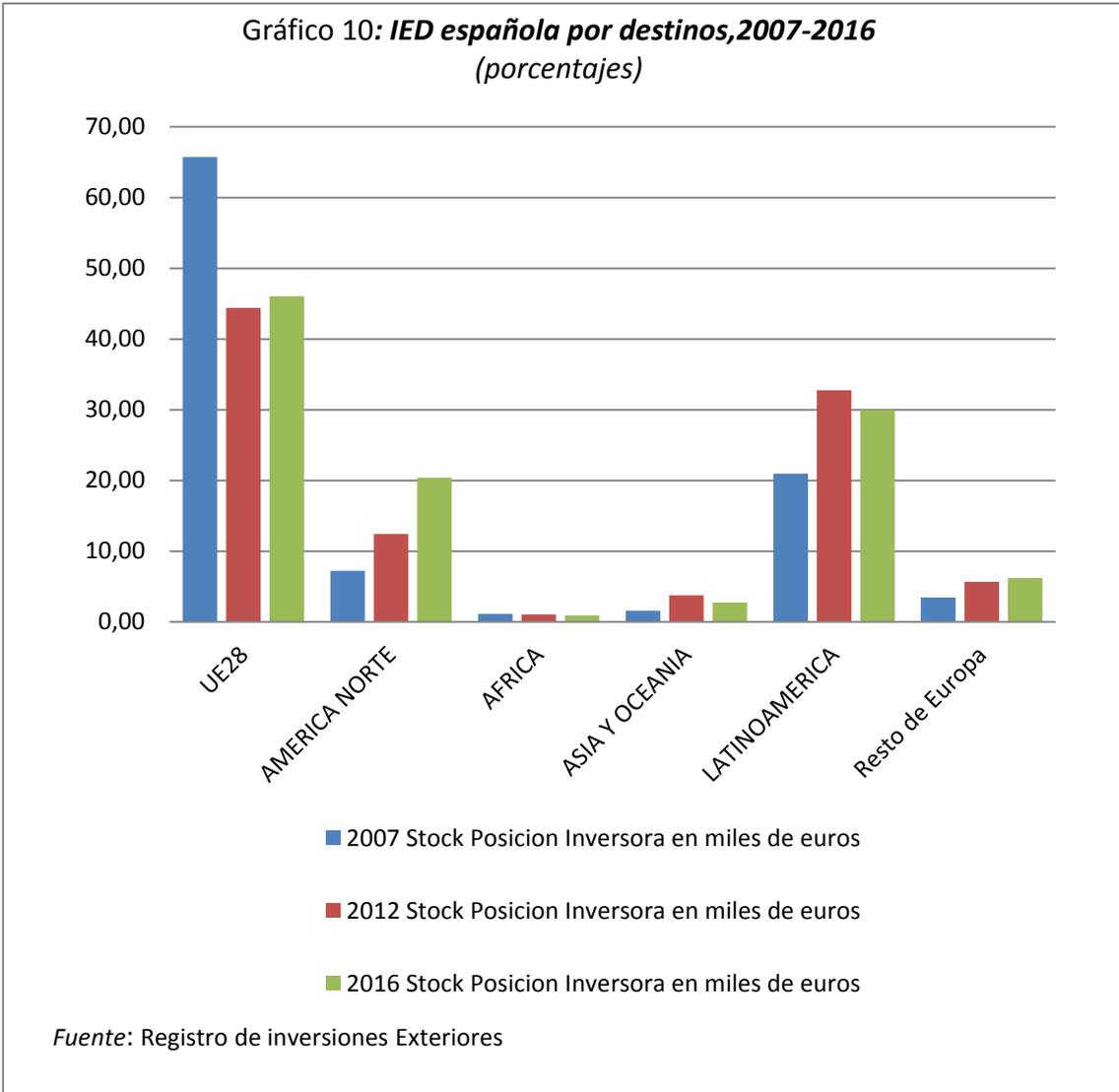
los factores productivos o acceso a materias primas y así lograr ventajas competitivas frente al resto de competidores.



Durante el último siglo, Europa y Latinoamérica han sido los principales destinos del *stock* IED española. Latinoamérica es, después de la UE-28, el segundo destino en importancia gracias a la unión cultural entre los países latinoamericanos y España, el gran número de recursos naturales disponibles y al proceso de reforma, incluyendo alguna privatización de empresas públicas, especialmente en el sector de los servicios. España ha visto en dicho destino una ventaja de distribución, especializando así la IED española e instalando allí grandes multinacionales como Iberia o Telefónica.

Así mismo, durante los últimos años, América del Norte ha ganado rápidamente peso en la IED española a costa, sobre todo de la UE-28 y, en particular, de los países de la zona euro gracias a que tiene mercados maduros con una tasa de crecimiento superior a la media.

Asia y Oceanía y África no muestran cambios significativos en la evolución del *stock* de inversión durante los últimos años, siguen una tendencia constante e incluso descendente durante el 2016.



En cuanto a los países con mayor concentración de *stock* de IED española se encuentran los Países bajos, Luxemburgo, Reino Unido, Alemania y EEUU. Entre ellos, se encuentran los grandes paraísos fiscales, siendo lógico que aparezcan en los primeros puestos con elevadas cifras de inversión.

Los países que muestran una caída más significativa son Italia, Francia, Portugal y Holanda.

Por último, y no menos relevante, es hacer referencia a los riesgos que corre la Inversión española en el extranjero puesto que como se comentó anteriormente, ha disminuido en los dos últimos años. La salida de la UE del Reino Unido puede provocar la caída de su moneda, perjudicando a las empresas españolas allí localizadas. Así mismo la incertidumbre, tanto en

materia económica, como política en Latinoamérica puede provocar un descenso de la IED española en esa región.

7. CONCLUSIONES

La globalización ha hecho que las empresas modifiquen la estrategia llevada a cabo hasta el momento, para conseguir alcanzar nuevos mercados y sobrevivir al resto de competidores.

Los principales factores que han ayudado a impulsar la globalización son varios. Entre ellos, destaca las medidas tomadas por muchos gobiernos para mejorar el comercio de bienes y servicios a través de procesos de integración económicos o acuerdos comerciales como pueden ser NAFTA O MERCOSUR. Durante el siglo XX, se han incrementado los flujos migratorios internacionales en busca de nuevas oportunidades, han registrado un gran avance en la tecnología y las telecomunicaciones, y se ha desarrollado rápidamente infraestructuras y los medios de transporte. Todos estos factores, junto al importante avance en el proceso de apertura que supuso la integración de nuestro país en la Unión Europea, los cambios en la economía y en la política española durante el último siglo, han hecho que las empresas se internacionalicen tanto en el ámbito de las exportaciones como de la inversión.

Como hemos podido analizar a lo largo del trabajo, tanto las exportaciones españolas como la inversión directa en el extranjero han mantenido, durante el periodo 2000-2017, una tasa de crecimiento superior a la de las grandes potencias económicas, que han perdido peso en las últimas décadas en favor de otros mercados mucho más dinámicos y con grandes potencialidades futuras como son los BRICS.

Por lo que se refiere a las exportaciones, su avance contribuyó al crecimiento del PIB, contrarrestando, en parte, la fuerte caída de la demanda interna durante la etapa de crisis. España logró mantener su cuota exportadora en valores próximos al 2%, en tanto que países como Francia, Reino Unido, EE. UU. y Japón vieron disminuir significativamente su cuota debido a la entrada de los gigantes asiáticos. A pesar del aumento del coste laboral

unitario, esto se dio gracias a las características de las empresas españolas y los cambios en la composición sectorial y espacial de las exportaciones.

Cabe destacar, que el principal sector exportador es la industria manufacturera de contenido tecnológico medio-bajo. En cuanto a los destinos, el más importante es Europa, cerca del 75 % del peso de las exportaciones, siendo Francia y Alemania los principales receptores. Así mismo, a lo largo del periodo, EE. UU. pierde peso a favor de los nuevos mercados emergentes.

Por otro lado, el *stock* de inversión directa en el extranjero muestra un avance sostenido durante el periodo, pasando España de ser un país receptor de inversiones extranjeras, a equilibrarse de manera paulatina la IED recibida y emitida.

En el análisis de la IED, tanto en su estructura sectorial como espacial, se deduce que durante los primeros años la inversión se orientó hacia los países desarrollados, siendo la UE-28 el principal receptor de las filiales españolas, seguido de Latinoamérica gracias a los lazos económicos y culturales que unen a ambos y a los recursos disponibles. Sin embargo, durante la etapa de recesión, la UE-28 ha ido perdiendo peso a favor de otros mercados en desarrollo, como EEUU o el resto de Europa . Detrás de esta reconfiguración espacial de la inversión, se encuentran los sectores de servicios y, al igual que las exportaciones, la industria manufacturera. Así mismo, son pocas las empresas que han optado por la desinversión durante la etapa recesiva. Se hace referencia a los cambios moderados en las manufacturas a favor de productos minerales no metálicos. Los grupos de países donde se invierte manufacturas (textil y confección, metalurgia,..) principalmente son a Latinoamérica o en el resto de Europa. En cambio, existen variaciones poco significativas en los servicios.

Es importante hacer hincapié en la relación existente entre los sectores que exportan y aquellos que invierten. Ambos se encuentran vinculados y son independientes de los rasgos sectoriales.

Por último, es importante que, tanto las exportaciones como la IED, continúen su tendencia alcista en el futuro. Para ello es imprescindible el

crecimiento y el desarrollo del mercado mundial, así como la implementación de buenas políticas económicas para lograr tal fin.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, M^a. E. y Vega, J. (2012): “El patrón exportador de la industria española: dificultades y logros recientes”, *Economistas*, núm. 130, pp. 48-62.

Antrás, P. (2010): “El comportamiento de las Exportaciones Españolas: Algunos Resultados Más”, Blog de Economía Nada es Gratis.

<http://nadaesgratis.es/pol-antras/el-comportamiento-de-las-exportaciones-espanolas-algunos-resultados-mas>. [Consulta: 15 de Abril de 2018]

Antrás, P. (2010): “La Nueva Teoría del Comercio Internacional y el Comportamiento de las Exportaciones Españolas”, Blog de Economía Nada es Gratis.

Antràs, P. (2011). El Comportamiento de las exportaciones españolas. *FEDEA*. http://www.fedea.net/apuntesfedea/apuntes/competitividad/apunte_comp02_exportaciones.pdf

EAE Business school. Internacionalización. “*Ejemplos de empresas exportadoras españolas con éxito*”. <https://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/ejemplos-de-empresas-exportadoras-espanolas-de-exito>. [Consulta: 22 de Mayo de 2018]

Freund, C., y Pierola, M. (2016). Los orígenes y la dinámica de las superestrellas de la exportación. *Banco Interamericano de Desarrollo, Sector de Integración y Comercio*. <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7947/The-Origins-and-Dynamics-of-Export-Superstars.pdf?sequence=1>. [Consulta: 15 de Abril de 2018]

García Delgado, J.L y Myro (2017). *Economía española. Una introducción*. 3^o Edición, Thomson Reuters, Pamplona.

Gordo, E. y Tello, P. (2012): “La competitividad de la economía española en la UEM”, *Economistas*, núm. 130, pp. 17-30.

Myro, R. (2012). “La competitividad exterior de la economía española y sus determinantes “. *Economistas*, núm. 130.

Myro, R. (2013). *Fortalezas Competitivas y Sectores Clave en la Exportación Española*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Myro, R. y Álvarez M^a. E. (2014). *España en la inversión directa internacional*. Instituto de estudios económicos, Madrid.

Solana, G. y Mínguez, R. (2017) “Globalización e inversión directa de las empresas en el exterior”. *Boletín económico ICE*, núm 896.

http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_896_85102_40C54BEA304B14200E3C92F92F1938B7.pdf [Consulta: 5 de Junio de 2018]

Unctad (2017). *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2017: La inversión y la economía digital*.

http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2017_overview_es.pdf. [Consulta: 5 de Junio de 2018]