

Inversión Directa Española en el Exterior: Latinoamérica y El Caribe, 1996-2005

Ferrer, María Alejandra*

Resumen

Actualmente España se ubica en la Etapa IV de la llamada Teoría de la Senda de Desarrollo de la Inversión Directa Extranjera a Nivel Internacional; ello gracias al proceso de internacionalización basado en la inversión directa en el exterior (IDE). Con base en las estadísticas del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría General de Inversiones Exteriores de España, este trabajo describe el comportamiento de la inversión neta española en el exterior; particularmente se analizan los cambios experimentados en los flujos hacia Latinoamérica y El Caribe durante el periodo 1996-2005. Los resultados de esta investigación descriptiva indican un descenso en los niveles de inversión a partir del año 2000, desplazándose hacia los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Lo anterior es el resultado de la inestabilidad presente en la región y de los acuerdos de cooperación económica internacional en los que participa España.

Palabras clave: Internacionalización, inversión directa en el exterior, España, Latinoamérica y El Caribe.

Direct Spanish Foreign Investment: Latin American and the Caribbean, 1996-2005

Abstract

Currently, Spain is in the fourth stage of the so-called Investment Development Path theory, thanks to the internationalization process based on direct foreign investment (DFI). Based on statistics from the Foreign Investments Registry of the Spanish Foreign Investments Secretary General, this paper describes the behavior of net Spanish foreign investment. In particular, it analyzes changes experienced in the flow of investments to Latin American and the Caribbean from 1996 to 2005. Results of this descriptive research show a decrease in investments beginning in 2000, when they were redirected toward member countries of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). This was a consequence of instability in the region and the international economic cooperation agreements in which Spain participates.

Key words: Internationalization, direct foreign investment, Spain, Latin America and the Caribbean.

Recibido: 16-01-07 . Aceptado: 06-12-07

* Contador Público, Magíster en Gerencia de Empresas, Doctorando del Programa "Finanzas de Empresa" de la Universidad Complutense de Madrid y la Universidad Autónoma de Madrid, miembro del personal docente y de investigación de la FCES de la Universidad del Zulia.
E-mail: maferrer99@yahoo.com

1. Introducción

Desde sus inicios la inversión española en el exterior ha tenido como uno de sus destinos más importantes Latinoamérica y El Caribe, constituyéndose en el principal inversor de la región. Lo anterior es el resultado de la conjugación de una serie de factores como la saturación del mercado, condiciones económicas favorecedoras y ventajas competitivas susceptibles de internacionalizarse. Sin embargo, a partir del año 2000 la inversión española en el exterior se desplazó hacia los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹, descendiendo de manera significativa en Latinoamérica y El Caribe.

Con base en la información obtenida del Registro de Inversiones Españolas en el Exterior de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España, se estudia el comportamiento de la inversión directa española en el exterior durante el periodo 1996-2005. Los resultados de esta investigación descriptiva muestran un descenso de la inversión extranjera de España a partir del año 2000, acompañado de un desplazamiento de hacia los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). La caída en los ni-

veles de inversión en Latinoamérica y El Caribe obedece a la crisis por la que atraviesa la región y a la incorporación de España en la Unión Económica y Monetaria.

En este trabajo se estudia en primer término la inversión directa en el exterior (IDE) como estrategia de internacionalización de las empresas (características, factores determinantes, razones para llevarla a cabo). Lo anterior sirve de base para describir la evolución de la inversión española en el exterior para el periodo mencionado; particularmente se hace referencia al comportamiento experimentado en Latinoamérica y El Caribe en la década 1996-2005.

2. Estrategias de Internacionalización: Inversión Directa en el Exterior (IDE)

Si bien la internacionalización de las empresas se materializa mediante exportaciones, alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación, es evidente el lugar ocupado por la inversión directa en el exterior (IDE) como estrategia de la internacionalización. Así, un agente económico residente en un determinado país realiza una inversión en una empresa localizada en el exterior con expectativas de obtener beneficios económicos en el largo plazo; como resultado de ello, ese inversor, sea una empresa privada o pú-

1 La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) está integrada por Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía, Japón, Finlandia, Australia, Nueva Zelanda, México, República Checa, Hungría, Polonia, Corea del Sur y Eslovaquia.

blica o una persona natural, participa significativamente en la dirección y control de las actividades de dicha empresa (Durán, 1996; Suárez Suárez, 2004; Verger, 2003).

La gran mayoría de la IDE es llevada a cabo por empresas (Durán, 2005), y es gracias a ella que se convierten en multinacionales. Sin embargo, no es condición suficiente que distribuya o exporte productos fuera, es necesario que detente la propiedad, o parte de la propiedad, de una o varias empresas en el extranjero (filiales) (Verger, 2003). Una participación de al menos el 10% de las acciones de la sociedad con derecho a voto le confiere la condición de inversión extranjera directa. Este criterio es compartido por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Fondo Monetario Internacional (FMI)² y la legislación sobre inversión extranjera de países como Estados Unidos y Canadá. Por otra parte, la inversión directa en el exterior (IDE) supone no sólo la transferencia de capital, sino también de capacidad empresarial, nuevos estilos gerenciales y prácticas comerciales, know-how, tecnologías productivas y de todo tipo (Suárez Suárez, 2004).

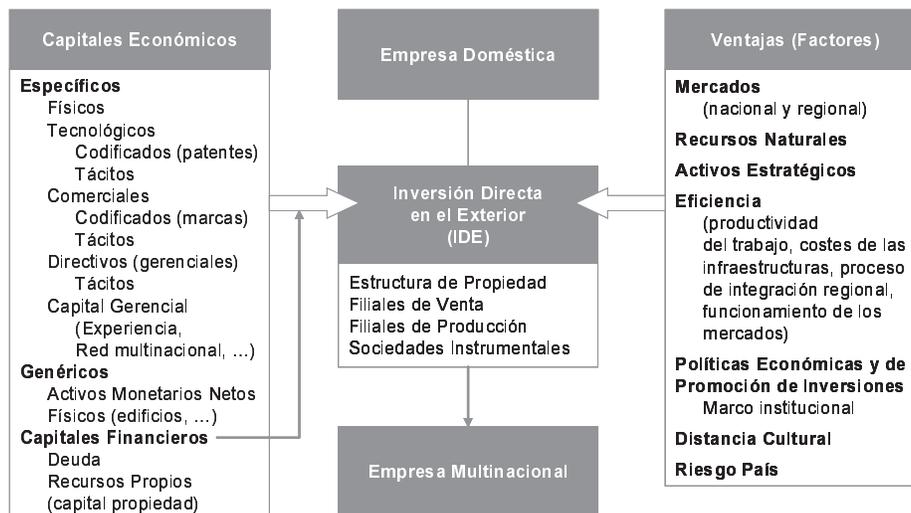
Para Durán (1996) una empresa podrá iniciar un proceso de internacionalización si dispone de ventajas específicas que, conjuntamente con capitales económicos, se traducen en un cierto liderazgo de costes y en la diferenciación

de productos; todo ello se acompaña de capacidad y voluntad gerencial para explotarla transnacionalmente, que le permitan mantener y/o mejorar su ventaja competitiva. El Diagrama 1 resume los factores determinantes de la inversión directa en el exterior (IDE). Toda empresa doméstica podrá, vía inversión directa en el exterior (IDE), convertirse en una multinacional, siempre que posea ventajas competitivas susceptibles de transnacionalizarse y de capitales económicos (específicos y genéricos), siendo necesaria la disponibilidad de recursos financieros. Lo anterior le permitirá producir y vender bienes y servicios en escala internacional más económicos, de mejor calidad o totalmente nuevos que la competencia (Durán, 1996).

El proceso de internacionalización de una empresa puede iniciarse por razones estratégicas (supervivencia y expansión), interrelaciones con otras empresas, o por el apoyo o fomento institucional y político a nivel nacional y supranacional y de organismos internacionales (Durán, 1996). Con relación a esta última, Verger (2003) hace referencia a las ayudas, trato fiscal y otras facilidades ofrecidas por los gobiernos de los países receptores de la inversión. En el caso de la supervivencia y expansión, Durán (1996) considera que la IDE se dirige hacia la búsqueda de mercados (sustitución de importaciones, desplazamiento de la producción doméstica, nuevos productos, y mercados loca-

2 Hasta finales de los años noventa, el Fondo Monetario Internacional (FMI) consideraba una inversión extranjera como inversión extranjera directa si con ella controlaba al menos el 20% de las acciones de la sociedad.

Diagrama 1
Factores determinantes de la Inversión Directa en el Exterior (IDE)



Fuente: Durán Herrera, Juan José (2004) Empresa Multinacional e Inversión Directa Española en el Exterior, *Universia Business Review*, Número 3, Tercer Trimestre 2004. España, Universia, pp 114-123.

les y adyacentes), el aprovisionamiento de recursos naturales (materia prima, mano de obra poco calificada, situación geográfica) y/o creados (tecnologías, capacidades organizativas, infraestructuras), y/o la racionalización/búsqueda de la eficiencia (desinversión de algunos países, inversión en otros países, y obtención de economías de especialización y de alcance). Ver Diagrama 1.

Vergier (2003) considera la internacionalización de las empresas como un mecanismo ofensivo que les permite la expansión y crecimiento de toda sociedad que pretenda ser competitiva, y como mecanismo defensivo al que recurren ante la necesidad y obligación de crecer para evitar la quiebra o absorción por parte de otra en un mercado altamente competitivo. De esta manera el autor concede a la competitividad un papel importante

en los procesos de internacionalización a los cuales se someten las empresas; en ella resume razones como (a) la búsqueda de nuevos mercados ante la saturación o recesión del mercado actual o el abastecimiento únicamente a través de exportaciones, (b) el acceso a materias primas y mano de obra a bajo coste de menor conflictividad y con débil regularización laboral, (c) escasa regularización medioambiental, (d) ventajas ofrecidas por los países receptores de la inversión, y (e) la necesidad de la división del trabajo y la especialización propias del modelo productivo vigente.

3. España y la Inversión Directa en el Exterior (IDE)

El proceso de internacionalización español tiene como punto de partida la

aprobación del Plan Nacional de Estabilización Económica de 1959³, acompañado de la incorporación al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial, en 1958, a la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), en 1959, y al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), en 1963. Hasta ese momento, el grado de apertura era escaso acompañado de una participación nula en los principales organismos internacionales del ámbito económico y financiero (Becker, 2002).

Para Durán (2005) es evidente la transformación cuantitativa y cualitativa de la inversión directa española en el exterior. En un primer momento, la inversión tenía como destino América Latina y se dirigía al sector manufacturero, financiero y primario. Con la incorporación a la Comunidad Económica Europea, en 1986, y hasta 1993, tiene lugar lo que Durán (2005) denomina la primera fase de integración europea, período durante el cual la inversión se dirige hacia todos los sectores económicos y se concentra en la Unión Europea. Se observa un cambio institucional hacia la eficiencia y modernización productiva ante un espacio econó-

mico de actuación más amplio y competitivo (Durán, 2004). Es en la década de los noventa cuando se crea un gran número de multinacionales españolas gracias a la inversión en servicios públicos y en servicios financieros en América Latina producto de los procesos de privatización. Para 1999, con la Unión Económica y Monetaria, se inicia otra fase de integración europea que logra la diversificación internacional mediante una mayor inversión en los países más desarrollados, como consecuencia de la puesta en circulación del euro como moneda de curso legal y la crisis en América Latina.

Dada la intensa emisión de inversión directa hacia el exterior (crecimiento exponencial en la segunda mitad de la década de los noventa) y la posición neta positiva (stock de entrada menos stock de salida) experimentada a partir de 1999, Durán y Úbeda (2005a) ubican a España en la Etapa IV de la Senda de Desarrollo de la Inversión Directa Extranjera a Nivel Internacional (IDP, Investment Development Path)⁴. Para los autores, el comportamiento descrito anteriormente es producto de la integración en la Unión Económica, la modernización del sistema

- 3 El Plan Nacional de Estabilización Económica se dirigió a la liberalización de la economía mediante la plena utilización de los recursos productivos, todo ello con miras a garantizar la continuidad del desarrollo alcanzado durante el franquismo y hacer frente a la crisis a finales de los 50.
- 4 La Senda de Desarrollo de la Inversión Directa Extranjera a Nivel Internacional es una teoría desarrollada inicialmente por Dunning (1981) y replanteada posteriormente por este y otros autores (Dunning, 1986, 1993; Narula, 1996; Dunning y Narula, 1996; Durán y Úbeda, 2001, 2005b). Esta teoría establece que existe una relación entre el nivel de desarrollo económico de un país y la posición de la inversión directa que emite y recibe (cuando la diferencia es negativa, el país es exportador neto; cuando la diferencia es positiva, el país es importador neto). Según esta teoría el proceso de desarrollo económico de un país sigue cinco etapas: las tres primeras agrupan a los países menos desarrollados y las dos últimas a los países más desarrollados.

financiero, una mayor integración del sistema de ciencia-tecnología, la descentralización del Estado, el avance en educación, salud e infraestructuras de transporte y comunicaciones, y otros elementos que suponen un cambio institucional significativo.

4. La Inversión Extranjera Española en Latinoamérica y El Caribe, 1996-2005

América Latina ha jugado un papel importante como destino de la inversión extranjera directa de España y, en parte, es gracias a ello lo que le ha permitido alcanzar el nivel de desarrollo económico que hoy ostenta. Para Costa Climent (2002), también ha de tomarse en cuenta que el proceso de internacionalización de las empresas españolas se ve facilitado por la concurrencia de tres requisitos: (a) las empresas son propietarias de activos tangibles o intangibles con posibilidades de ser explotados de manera rentable; (b) los mercados destinos ofrecen ventajas frente a la permanencia de la empresa en el mercado nacional; y (c) el beneficio de la explotación de los activos es mayor que la venta de los mismos a otras empresas.

De lo anterior tenemos que, si bien las empresas españolas disponían de experiencia y know-how como activos ha

ser explotados en otros ámbitos, los países latinoamericanos representaban el destino apropiado para ello, pues para la segunda mitad de la década de los noventa, se les ubicó en la Etapa III de la Senda de Desarrollo de la Inversión Directa Extranjera a Nivel Internacional al ser considerados países emergentes. A lo anterior se suma un clima económico internacional favorable, la democratización y estabilización del clima político, el desarrollo de reformas estructurales, los bajos costes laborales, la eliminación de los obstáculos a la propiedad privada extranjera, la política desregularizadora y de privatizaciones, los acuerdos de integración regional (Cuadro 1) y las reformas al Consenso de Washington⁵ (Casilda Béjar, 2005). Otros factores a considerar fueron que América Latina ofrecía un mercado potencial cercano a los 500 millones de habitantes y el idioma como "ventaja competitiva" que facilitaría y favorecería la transferencia de conocimientos, productos, tecnología y técnicas empresariales.

Paralelamente, España debía enfrentar los desafíos por la incorporación a la Comunidad Económica Europea, la creación del Mercado Único y la instauración de la Unión Económica y Monetaria. Ante este escenario, se estudia la posibilidad de crear estructuras empresariales diversificadas geográficamente en secto-

5 El Consenso de Washington es un programa general de medidas económicas pensado para los países de América Latina relativas a disciplina fiscal, reordenamiento de las prioridades del gasto público, reforma impositiva, liberalización de las tasas de interés, una tasa de cambio competitiva, liberalización del comercio internacional, liberalización de la entrada de inversiones extranjeras directas, privatización, desregulación, y derechos de propiedad.

Cuadro 1
Acuerdos de Integración Regional que impulsaron la
Inversión Extranjera Directa en América Latina en los Años 90

Acuerdo	Países Miembros	Propósito
MERCOSUR (Mercado Común del Sur)	Argentina Brasil Paraguay Uruguay Venezuela	Promoción del libre intercambio y movimiento de bienes, personas y capital entre los países que lo integran, y avance a una mayor integración política y cultural entre sus países miembros y asociados
Pacto Andino (Comunidad Andina de Naciones desde 1996)	Bolivia Colombia Ecuador Perú*	Profundización de la integración interregional, fomento del desarrollo económico y promoción de la proyección externa de sus integrantes
Grupo de los Tres	Colombia México Venezuela	Creación de una zona de libre comercio entre los estados miembros
TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte)	Canadá Estados Unidos México	Supresión gradual de aranceles, y de otras barreras al librecambio, en la mayoría de los productos fabricados o vendidos en América del Norte, así como la eliminación de barreras a la inversión internacional y la protección de los derechos de propiedad intelectual en dicho subcontinente
APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico)	Estados Unidos, Canadá, Japón, Corea del Sur, China, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Malasia, Brunei, Tailandia, Vietnam, Indonesia, Papúa-Nueva Guinea, Filipinas, Australia, Nueva Zelanda, México, Chile, Perú y Rusia	Promoción y facilitación del comercio, las inversiones, la cooperación económica y técnica y al desarrollo económico regional de los países y territorios de la cuenca del Océano Pacífico

* Chile se retiró en 1976 y Venezuela en 2006.

res con alto grado de maduración (energético, banca y telecomunicaciones).

Sin embargo, el auge de la inversión neta española en Latinoamérica y El Caribe se ha debilitado en los últimos años. Si observamos el período 1996-2005 encontraremos una caída en los niveles de inversión, que se corresponde

con el comportamiento mundial, y al mismo tiempo el desplazamiento de la inversión hacia los países desarrollados miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), como consecuencia de los cambios en el escenario descrito anteriormente y de la crisis latinoamericana.

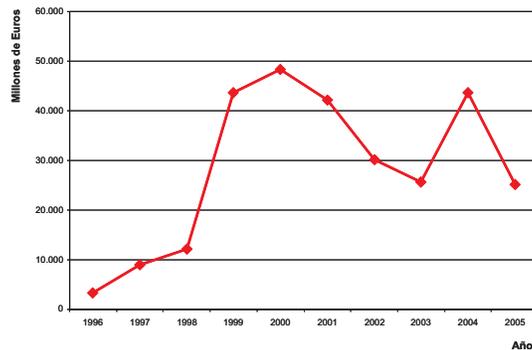
La inversión neta española en el exterior durante la década 1996-2005, incluidas ETVEs⁶, tiende a la alza hasta el año 2000 para luego experimentar un descenso que sólo se ve interrumpido en el año 2004 (Gráfico 1). Para este año la inversión neta fue de 43.632 millones de euros, un 70% más que el año anterior, como resultado de una importante adquisición en el sector bancario (Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, 2006). Para el año siguiente, el importe se acerca al del año 2003 estabilizando su comportamiento (Tabla 1).

Durante la década 1996-2005 se observa un cambio significativo en el destino de la inversión neta (Tabla 2). Latinoamérica y El Caribe aparecen como principales receptores hasta 1999, año en que alcanzó el nivel más alto (63% del total de la inversión neta). Sin embargo, a

partir del año 2000 el principal destino lo ocupan los países Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), desplazando de esta manera la posición de Latinoamérica y El Caribe (Gráfico 2); este comportamiento obedece a la incorporación de España a la Unión Económica y Monetaria en 1999.

Así, durante la década es posible observar que el nivel de inversión neta española en Latinoamérica y El Caribe experimenta dos periodos: el primero se ubica entre 1996 y 1999 y el segundo entre 2000 y 2005. El primer periodo refleja la tendencia a la alza de la inversión neta que pasa de 1.778,61 millones de euros en 1996 a 27.285,37 millones en 1999. Ese comportamiento alcista se ve interrumpido por la caída en la inversión que se ubica en 18.668,10 millones de euros en el año 2000 y alcanza los 3.600,00 mi-

Gráfico 1
Flujo de Inversión Neta Directa Española, 1996-2005
(En Millones de)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría General de Inversiones Exteriores (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).

6 Las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVEs) son sociedades establecidas en España cuyo único objeto es la tenencia de acciones de sociedades extranjeras.

Tabla 1
Flujo de Inversión Neta Directa Española, 1996-2005
(En Millones de)

Año	Inversión Neta		
	Total	en ETVE	descontadas ETVE
1996	3.338,24	238,84	3.099,40
1997	9.079,75	1.008,69	8.071,06
1998	12.217,81	1.473,28	10.744,53
1999	43.615,81	7.799,09	35.816,72
2000	48.407,48	7.915,08	40.492,40
2001	42.221,47	20.168,83	22.052,64
2002	30.183,65	15.357,10	14.826,55
2003	25.614,23	10.574,20	15.040,03
2004	43.631,63	10.799,99	32.831,64
2005	25.125,82	2.958,37	22.167,45

ETVE: Entidades tenedoras de valores extranjeros.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría General de Inversiones Exteriores (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).

Tabla 2
Flujo de Inversión Neta Directa Española por País Destino, 1996-2005
(En Millones de)

Año	Países O.C.D.E.	Otros Países Europeos	Países Africanos	América Latina y El Caribe*	Países Asiáticos**	Resto Países	Inversión Total
1996	1.497,12	13,63	28,09	1.778,61	20,79	0,00	3.338,24
1997	3.778,35	21,55	-31,49	5.282,87	28,48	0,00	9.079,75
1998	5.526,20	131,64	177,04	6.305,34	77,32	0,27	12.217,81
1999	15.779,16	53,52	233,28	27.285,37	264,48	0,00	43.615,82
2000	29.261,71	150,20	97,24	18.668,10	230,24	0,00	48.407,48
2001	35.336,68	46,29	40,92	6.722,68	74,89	0,01	42.221,47
2002	24.735,93	62,97	625,12	4.636,04	122,94	0,64	30.183,65
2003	18.892,12	-15,86	1.723,37	5.008,95	5,66	0,00	25.614,23
2004	40.087,07	149,35	88,25	3.081,50	225,47	0,00	43.631,63
2005	21.297,43	-80,33	109,97	3.600,00	198,75	0,00	25.125,82

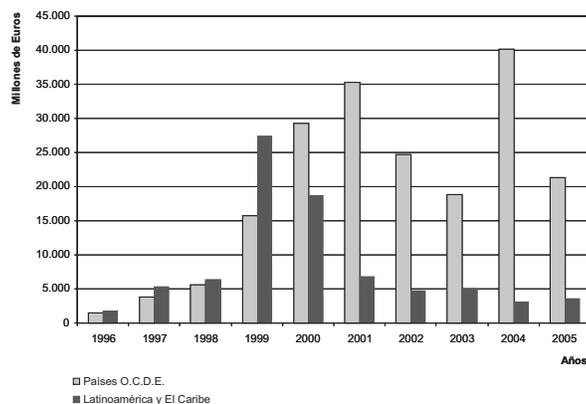
O.C.D.E.: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

* Excepto México.

** Excepto Japón y Corea del Sur.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría General de Inversiones Exteriores (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).

Gráfico 2
Flujo de Inversión Neta Directa Española por País Destino,
1996-2005 (En Millones de)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría General de Inversiones Exteriores (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).

lones de euros en el 2005. En este último período se observan leves mejorías en los años 2003 y 2005 con relación a los años anteriores (2002 y 2004 respectivamente) pero que aún así no logran ubicarla en los niveles alcanzados en los primeros años de la década 1996-2005.

El descenso en los flujos de inversión española en Latinoamérica y El Caribe a partir del año 2000 obedece, según Becker (2003), al deterioro de la situación y las perspectivas a corto plazo de las economías de los países de la región, así como el estancamiento en los procesos de privatización y la necesidad de limitar el riesgo dados los altos niveles de participación alcanzados. Lo anterior supone la revisión e implantación de las políticas económicas con miras a subsanar la crisis económica.

Argentina, Brasil, México y Chile son los principales beneficiarios de la inversión neta directa española (Tabla 3). Si bien al inicio del período la inversión en

los cuatro países representaba el 37% del total de la inversión, esta proporción se incrementa hasta alcanzar en 1999 el 60%. Hasta ese año Argentina es la principal beneficiaria recibiendo 15.565,60 millones de euros en 1999 y 2.529,54 millones de euros en 1997, esto es un 36 y 28% respectivamente del total de la inversión. Por su parte, Brasil obtuvo el 33% de los 12.217,81 millones de euros invertidos por España en 1998 y Chile 1.242,27 millones de euros de la inversión del año 1999. La inversión en Argentina, Brasil, México y Chile desciende al 41% de la inversión total en el año 2000, cuando en el año anterior representaba el 60%; de los 48.407,48 millones invertidos por España, Brasil recibe 12.115,63 millones, esto es un 25%.

5. Conclusiones

El desarrollo económico alcanzado por España tiene su punto de apoyo en la

Tabla 3
Flujo de Inversión Neta Directa Española, 1996-2005: Argentina, Brasil, Chile y México (En Millones de €)

Años	Argentina		Brasil		Chile		México		Inversión Total Millones de €
	Millones de €	%							
1996	629,39	19%	473,99	14%	101,99	3%	42,38	1%	3.338,24
1997	2.529,54	28%	511,14	6%	311,88	3%	163,11	2%	9.079,75
1998	339,51	3%	4.054,72	33%	408,11	3%	373,76	3%	12.217,81
1999	15.565,60	36%	5.124,84	12%	4.427,94	10%	1.242,27	3%	43.615,82
2000	2.948,37	6%	12.115,63	25%	892,04	2%	3.946,60	8%	48.407,48
2001	386,18	1%	1.745,76	4%	956,12	2%	1.833,76	4%	42.221,47
2002	4.717,75	16%	-1.451,52	-5%	221,79	1%	1.329,85	4%	30.183,65
2003	1.000,47	4%	1.360,28	5%	1.913,94	7%	-734,45	-3%	25.614,23
2004	1.117,35	3%	508,79	1%	661,45	2%	3.785,96	9%	43.631,63
2005	2.540,38	10%	1.132,84	5%	54,93	0%	715,24	3%	25.125,82

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría General de Inversiones Exteriores (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).

inversión directa en Latinoamérica y El Caribe. El período estudiado demuestra un crecimiento significativo en el flujo de inversión hasta 1999; hasta ese momento el escenario económico presente en la región resulta atractivo para las empresas españolas que pasan a convertirse en multinacionales gracias a los esfuerzos de inversión extranjera directa.

Durante el período 1996-2005 la inversión directa española se ha concentrado en cuatro países: Argentina, Brasil, Chile y México. La mayor proporción de ella se ha destinado a los sectores energéticos, banca y telecomunicaciones y obedece principalmente a los procesos de privatización puestos en marcha en los mencionados países.

A partir del año 2000, decae la inversión y se desplaza a los países

miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), especialmente hacia la Unión Europea. Lo anterior es el resultado de la incorporación de España en la Unión Económica y Monetaria, la crisis en Latinoamérica y El Caribe, y la necesidad de diversificar el riesgo ante los altos niveles de concentración de capital español en una región.

El reordenamiento político-económico de Latinoamérica y El Caribe con miras a la estabilización, podría revertir el comportamiento experimentado en los últimos años de la inversión española. De esta manera, se vislumbraría un escenario con perspectivas de crecimiento, como atractivo necesario para todo inversor.

Referencias Bibliográficas

- Becker, Fernando (2002). Latinoamérica: una oportunidad para la economía española, Información Comercial Española, **Revista de Economía**, Número 799, Abril-Mayo 2002. España, Ministerio de Economía, pp 91-99.
- Casilda Béjar, Ramón (2005). Internacionalización e Inversiones Directas de las Empresas Españolas en América Latina (2000-2004): Situación y Perspectivas. Serie: América Latina. CI-BOD Ediciones. Barcelona, España.
- Costa Climent, Juan (2002). Una Década de Inversión Española en el Exterior, Información Comercial Española, **Revista de Economía**, Número 799, Abril-Mayo 2002. España, Ministerio de Economía, pp 4-12.
- Dunning, J.H. (1981). Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach, **Weltwirtschaftlicher Archive**, Volumen 119, pp 30-64.
- Dunning, J.H. (1986) *The Investment Development Cycle Revisited*, **Weltwirtschaftlicher Archive**, Volumen 122, pp 667-677.
- Dunning, J.H. (1993). *Global Business: The Challenge of 1990*, **Routledge**, Londres y Nueva York.
- Dunning, J.H. y Narula, R. (1996). *Foreign Direct Investment and Governments*, **Routledge**, Londres y Nueva York.
- Durán Herrera, Juan José (2005). La Inversión Directa Española en el Exterior y la Multinacionalización de la Empresa Española: 1960-2003 en Durán Herrera, Juan José (editor) **La empresa multinacional española: Estrategias y Ventajas Competitivas**. Capítulo 3. Minerva Ediciones. Madrid, España. pp 83-125.
- Durán Herrera, Juan José (2004). Empresa Multinacional e Inversión Directa Española en el Exterior, **Universia Business Review**, Número 3, Tercer Trimestre 2004. España, Universia, pp 114-123.
- Durán Herrera, Juan José (1996). La Empresa Multinacional Española: Estrategias de Localización, en Durán Herrera, Juan José (Director) **Multinacionales Españolas I: Algunos Casos Relevantes**. Colección "Economía y Gestión Internacional". Ediciones Pirámides, S.A. España.
- Durán Herrera, Juan José; y Úbeda Mellina, Fernando (2005a). La Senda de Desarrollo de la Inversión Directa en el Exterior por Comunidades Autónomas, Información Comercial Española, **Revista de Economía**, Número 825, Septiembre-Octubre 2005. España, Ministerio de Economía, pp 31-47.
- Durán Herrera, Juan José; y Úbeda Mellina, Fernando (2005b). The Investment Development Path of Newly Developed Countries, **International Journal of the Economics of Business**, Volumen 12 (1), pp 123-137.
- Durán Herrera, Juan José; y Úbeda Mellina, Fernando (2001). The Investment Development Path: A New Empirical Approach and Some Theoretical Issues, **Transnational Corporation**; Volumen 10 (2), pp 1-34.
- Narula, R. (1996). Multinational Investment and Economic Structure. Globalization and Competitiveness, **Routledge**, Londres y Nueva York.
- Secretaría de Estado de Turismo y Comercio (2006) Sector Exterior 2005-2006. **Boletín Económico de ICE**, N° 2879 (del 22 de mayo al 4 de junio de 2006). Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Madrid, España.

Suárez Suárez, Andrés S. (2004). Capitalismo y Multinacionales. Colección "Empresa y Gestión". Ediciones Pirámides (Grupo Anaya, S.A.). España.

Verger, Antoni (2003). **El Sutil Poder de las Transnacionales: Lógica, Funcionamiento e Impacto de las Grandes Empresas en un Mundo Globalizado**. Observatorio de la Deuda en la Globalización, UNESCO. Icaria Editorial. España.