



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Inversión extranjera directa:

Las salidas de IED británica (2000-2019).

Director: Robert Andrew Robinson

Clave: 201707475

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. RESUMEN.....	4
2. INTRODUCCIÓN	5
2.1 Justificación del tema	5
2.2 Objetivos	5
2.3 Delimitación del trabajo	6
2.4 Metodología.....	6
3. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	8
3.1 La Inversión Extranjera Directa (IED): definición y tipos	8
3.1.1 Tipos de IED según de la actividad de la empresa vinculada	8
3.1.2 Tipos de IED según la forma de entrada en el capital de la empresa filial	8
3.1.3 Los dos indicadores de la IED: Flujos y Stock	9
3.2 La importancia de la IED	9
3.2.1 Importancia de la IED para el país receptor.....	10
3.2.2 Importancia de la IED para el país emisor.....	11
4. LAS TEORÍAS DE LA IED	13
4.1 Primeros estudios sobre los factores determinantes de la IED.....	13
4.2 Teoría comercial neoclásica aplicada a la IED.....	14
4.3 Ventajas de propiedad como factores determinantes de la IED.....	14
4.4 Teoría del ciclo de vida del producto.....	16
4.5 Teorías basadas en los tipos de cambio	17
4.6 Teoría de la internalización de la empresa multinacional.....	17
4.7 El paradigma ecléctico de Dunning.....	18
4.8 La política gubernamental del país receptor hacia la IED	21
4.9 Factores determinantes de IED Horizontal e IED Vertical	22
4.10 Estado de la cuestión	22
5. LAS SALIDAS DE IED BRITÁNICA (2000-2019)	24
5.1 Evolución general.....	24
5.1.1 Flujos netos anuales.....	24
5.1.2 Posición inversora acumulada.....	25
5.2 Salidas de IED por destino geográfico	27
5.2.1 Flujos netos anuales por destino geográfico	27
5.2.2 Posición inversora por destino geográfico.....	28
5.2.3 Principales economías de destino de la IED británica actual.....	29
5.3 Salidas de IED por sectores y actividades económicos.....	38

5.3.1 Posición inversora por actividad económica 2000-2008	38
5.3.2 Posición inversora por actividad económica 2008-2019	40
6. LAS PRINCIPALES MOTIVACIONES DE LOS INVERSORES BRITÁNICOS	42
6.1 La proyección al exterior de las actividades localmente dominantes.....	42
6.2 La preferencia por los destinos similares a Reino Unido.....	43
6.3 Las fiscalidad y marco jurídico de los países de destino.....	44
7. EL BREXIT Y <i>GLOBAL BRITAIN</i> . EL EFECTO EN LA IED.....	46
7.1 La estrategia de Reino Unido tras el Brexit: <i>Global Britain</i>	47
7.2 El impacto del Brexit en las salidas de IED británica	49
7.2.1 Efecto negativo en los flujos de IED británica hacia la UE	49
7.2.2 Efecto positivo en los flujos de IED británica hacia la UE	50
7.2.3 Efecto neto en los flujos de IED británica hacia la UE.....	51
8. CONCLUSIONES.....	52
9. BIBLIOGRAFÍA	55
10. ANEXOS.....	59
10.1 ANEXO I: Tabla de flujos netos y posición acumulada de las salidas de IED británica global total (millones de £)	59
10.2 ANEXO II: Tabla de flujos netos de las salidas de IED británica global por región de destino (millones de £)	59
10.3 ANEXO III: Tabla de posición acumulada de las salidas de IED británica global por región de destino (millones de £).....	60
10.4 ANEXO IV: Tabla de flujos netos de las salidas de IED británica global por economía de destino (millones de £)	61
10.5 ANEXO V: Tabla de posición acumulada de las salidas de IED británica global por actividad económica 2000-2008 (millones de £).....	61
10.6 ANEXO VI: Tabla de posición acumulada de las salidas de IED británica global por actividad económica 2008-2019 (millones de £)	62

1. RESUMEN

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha crecido desde la década de 1990 a un ritmo mayor que el comercio internacional y se ha convertido en un indicador primordial de la integración de un país en la economía internacional. El trabajo analiza las salidas de IED británica entre los años 2000 y 2019 como estudio de caso. Se repasan las principales teorías establecidas para explicar la IED, un campo en el que, si bien se han profundizado mucho el estudio y cuenta ya con un marco teórico propio, no existe una única teoría que explique de manera completa el fenómeno.

En la parte central del trabajo, se exponen los principales datos en relación con las salidas de IED británica durante los 20 años estudiados, explicándose algunos de sus movimientos más bruscos y tendencias más evidentes. Los datos dibujan un fenómeno, el de la IED, que es volátil e inestable año a año. Pese a ello, en el caso británico el aumento general de la IED en el exterior durante el período ha sido claro, multiplicándose en términos de stock por 2,5 durante el período. Mediante el estudio de los destinos de las salidas de IED británica se pueden extraer importantes conclusiones tanto en términos geográficos como de actividad económica. La IED británica es hoy más diversa a nivel geográfico y está encabezada por los servicios financieros.

Finalmente, se exponen de manera resumida las principales y más aparentes motivaciones de los inversores británicos, inferidas tras el estudio teórico y el análisis crítico de los datos. Se plantean además los posibles efectos del Brexit en las salidas de IED británica y se trata de evaluar los principios fundamentales de la política económica internacional británica ante esta nueva etapa para el país, ejemplificada por el lema *Global Britain*.

2. INTRODUCCIÓN

2.1 Justificación del tema

En las últimas décadas, la Inversión Extranjera Directa (IED) ha crecido exponencialmente en el mundo, siendo uno de los estandartes de la globalización económica. Desde la década de los 90, el crecimiento de la IED ha sido superior al del comercio internacional (Mihci, Çağatay, & Koska, 2011). Los flujos globales de IED han aumentado desde 49.800 millones de dólares en 1987 a 1,39 billones de dólares en 2019 (UNCTAD, 2020, citado en Gurshev & Hamza, 2021: 203), es decir, se ha multiplicado casi por 28 en cuatro décadas. En cuanto al stock total de IED, ascendía a finales de 2019 a unos 31,5 billones de dólares, prácticamente el triple del volumen total de comercio internacional de ese mismo año (WTO, 2019, citado en Gurshev & Hamza, 2021: 203). La IED se ha convertido en un indicador primordial para evaluar como de integrado está un determinado país en la economía mundial: además de por su gran crecimiento, este tipo de inversión supone la creación de vínculos económicos estables y duraderos con el exterior.

El caso del Reino Unido, la quinta economía mundial, supone un caso de interés especial. Además de por su magnitud, es uno de los países con mayor diversidad en sus relaciones económicas con el exterior. Tiene relación con Estados Unidos como socio preferente, con los países de la esfera de la Commonwealth con una fuerte conexión histórica y con la propia UE como organización con la que ha estado ligada durante décadas y a la que *de facto* aún le unen muchos elementos. Entender por tanto como este país con esta casuística tan rica destina sus salidas de IED puede aportar en la comprensión sobre la IED en general.

2.2 Objetivos

El objetivo principal del trabajo es contribuir a la comprensión de la IED, y en concreto de las salidas de IED británicas, tratando de aproximar las posibles motivaciones de las empresas británicas a la hora de llevar a cabo operaciones de IED en el exterior.

El trabajo ofrece además un repaso a las teorías formuladas en el campo de la IED y la

síntesis y análisis de los datos más fiables en sobre las salidas de IED británica. También son objetivos secundarios de este TFG explorar los efectos del Brexit en la proyección económica internacional de Reino Unido y, en particular, de su IED, en el marco de la estrategia *Global Britain* respaldada por el actual gobierno británico.

2.3 Delimitación del trabajo

No es objetivo de este trabajo la demostración o refutación empírica de ninguna de las teorías establecidas en materia de IED o su aplicación particular para el caso británico, ni la propuesta de modelos que puedan explicar las salidas de IED británica.

2.4 Metodología

El estudio emplea una metodología “mixta” usando un enfoque cuantitativo y cualitativo. El enfoque cuantitativo se fundamenta en los datos numéricos de las salidas de IED británica, que se reflejan en este trabajo y a partir de los cuales se plantean posibles explicaciones a las tendencias encontradas. El enfoque cualitativo, por su parte, se centra en el análisis más profundo de la realidad de la IED, buscando explicaciones reflexivas y que tienen en cuenta el significado de lo estudiado. Para este segundo enfoque son fundamentales las teorías de IED y la búsqueda de explicaciones a través de estas.

Los datos cuantitativos permiten visualizar claramente los movimientos de IED cada año, y su destino geográfico y sectorial, dibujando de manera fiel la situación de las salidas de IED británica. Sin embargo, no ofrecen en sí mismos una explicación de las inversiones. El análisis cualitativo; sin embargo, busca precisamente explicar las causas complejas y detalladas que explican un fenómeno. No obstante, su debilidad surge de su dificultad para plasmar lo conceptual y lo abstracto de manera tangible y observable. Esta metodología “mixta” busca precisamente combinar las fortalezas de ambos enfoques para subsanar las limitaciones de cada uno.

Partiendo de la exposición teórica de las motivaciones para la IED y estudio de los datos de las salidas de IED británica de las últimas dos décadas, se procederá después a la exposición de las principales motivaciones de los inversores británicos. La

descripción de los flujos y stock de IED se vertebrará esencialmente en torno a dos variables de las salidas de IED: el destino geográfico de las mismas y el sector económico en el cual se enmarcan.

Para la correcta realización del trabajo es fundamental contar con una serie de datos lo más homogénea y completa posible. La información de la *Office for National Statistics (ONS)* del Gobierno británico permite tener un buen nivel de detalle y disponer de datos de suficiente antigüedad para abarcar el marco temporal deseado. Es importante aclarar que los datos de IED recogidos por este organismo y reflejados en este trabajo son de carácter direccional: es decir, distinguen entre las salidas y entradas de IED. Este tipo de datos de IED, en contraposición a los fundamentados en activos y pasivos de cada nación y que se utilizan en la balanza de pagos, permiten analizar el impacto económico de la IED desde el punto de vista de la influencia real en las compañías (OECD, 2014). Además, la distinción real entre entradas y salidas de IED es fundamental para este trabajo que se centra tan solo en este segundo aspecto de la IED británica.

Se ha optado por delimitar el marco temporal del estudio descriptivo entre los años 2000 y 2019 al ser 20 años es un período de tiempo abarcable pero suficientemente amplio como para percibir tendencias a largo plazo. Este período incluye además dos eventos clave: la crisis económica de 2008 y la salida del Reino Unido de la Unión Europea, iniciada en 2016 y concluida a efectos prácticos en 2021. No obstante, y pese a la disponibilidad de los datos, se han excluido del estudio los datos de 2020 y 2021 para evitar la distorsión provocada por la pandemia del Covid-19, cuyas graves consecuencias podrían ser en sí mismas ser objeto de un trabajo de fin de grado.

3. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

3.1 La Inversión Extranjera Directa (IED): definición y tipos

La Inversión Extranjera Directa es un tipo de inversión internacional en la cual un agente inversor residente en una economía establece un interés duradero y con un significativo grado de influencia sobre una empresa situada en otra economía. La propiedad de al menos un 10% de los derechos políticos de una sociedad suele ser considerada como requisito para confirmar la condición de participación significativa (OECD, 2022c), aunque no existe un consenso firme en este sentido, variando el límite entre el 10% y el 25% de la participación (Dunning, 1993: 5).

3.1.1 Tipos de IED según de la actividad de la empresa vinculada

IED Horizontal

La IED es considerada horizontal cuando la empresa inversora replica su actividad interior en el exterior, produciendo u ofertando el mismo producto o servicio en el país en el que invierte que en el de origen. (Aizenman & Marion, 2004: 126; Protsenko: 3).

IED Vertical

En la IED vertical la empresa inversora traslada fuera de las fronteras de su país una o varias partes de su proceso productivo, fragmentando sus fases de producción en distintas economías (Aizenman & Marion, 2004: 126; Protsenko: 3).

IED Conglomerado

La IED conglomerado se refiere a aquellos casos en los que la empresa invierte en el extranjero en una actividad que no está relacionada con la actividad central de su negocio en su país de origen (Investopedia, 2021).

3.1.2 Tipos de IED según la forma de entrada en el capital de la empresa filial

La IED puede tomar diversas formas según el proceso administrativo-económico seguido por la empresa inversora para establecerse en el exterior. Los denominados *greenfield investments* se refieren a la creación de nuevas compañías en el extranjero.

Otras posibilidades para implantarse en el exterior son el cambio en la propiedad de empresas ya existentes mediante adquisiciones o fusiones. La reinversión de las ganancias de capital de la empresa extranjera también forma parte de la IED (de Almeida, Sastre, van Limbergen, & Hoeberichts, 2019: 8).

3.1.3 Los dos indicadores de la IED: Flujos y Stock

Se definen ahora las dos variables a partir de las cuales se desarrollará más adelante el análisis descriptivo sobre las salidas de IED británica.

Flujos netos de IED

Los flujos netos de IED recogen el valor neto de las transacciones internacionales relativas a la inversión directa durante un período concreto de tiempo. Los flujos consisten en transacciones de capital social, reinversión de beneficios e inversiones de deuda intragrupo. Para calcular los flujos netos de las salidas de IED, la vertiente de la IED británica que nos interesa, se suman primero los incrementos en la inversión procedente de la economía estudiada de los que luego se restan el conjunto de transacciones que reducen la inversión extranjera (OECD, 2022a).

Stock de IED

El stock o posición acumulada de IED recoge el nivel total de inversión directa en un punto concreto del tiempo, habitualmente al finalizar el año. El stock de IED hacia el exterior es el valor de la inversión de los residentes en la economía estudiada en el capital social de empresas situadas en el extranjero, así como las deudas netas emitidas en favor de estas empresas (OECD, 2022b).

3.2 La importancia de la IED

En términos generales la importancia de la IED yace en que es una forma de relación económica que crea vínculos estables y duraderos entre distintas economías, suponiendo una forma de globalización económica muy profunda (OECD, 2022c). Si bien el comercio internacional es parte importante de la economía global y en gran parte puede considerarse estable y recurrente, no deja de ser, a nivel microeconómico, una sucesión de intercambios puntuales de bienes o servicios entre empresas. La IED;

sin embargo, a los intereses de empresas de distintos países, insertándose la entidad inversora en el propio capital social de la empresa subsidiaria. Para explicar mejor la importancia de la IED, es adecuado distinguir entre los efectos para el país receptor de la IED y para el país emisor de la IED.

3.2.1 Importancia de la IED para el país receptor

Los beneficios de la recepción de IED pueden agruparse en tres categorías (Beck, 2016: 27):

- (1) La llegada de capital extranjero tiene el potencial de disminuir los tipos de interés en el país, lo que a su vez estimulará a los sectores económicos más dependientes de esta tasa.
- (2) Las empresas extranjeras que deciden invertir en el país pueden remunerar mejor a los trabajadores que las empresas locales.
- (3) La inversión extranjera puede venir acompañada de avances tecnológicos o de capacidad de gestión, que pueden permearse a las compañías, empleados y sociedad locales para beneficio en el largo plazo del propio país receptor. Se conoce a este efecto como “spillover”.

La IED tiene la capacidad de inducir o acelerar cambios en la economía de destino, por las nuevas perspectivas, ideas y tecnologías que los inversores extranjeros pueden introducir en la economía del país receptor de la inversión. El control extranjero de las empresas fomenta la inversión en I+D, la búsqueda de nuevos canales de venta y en general redundan en un mayor nivel de empleo. Las empresas adquiridas por una matriz internacional son asimismo más propensas a la innovación de sus productos, la introducción de máquinas y procesos y la asimilación de tecnologías extranjeras (Guadalupe, Kuzmina, & Thomas, 2012: 3623).

La IED puede por lo tanto ser una fuente de mejora para las economías productoras. Arnold y Javorcik (2009) demostraron como en aquellas empresas indonesias manufactureras adquiridas por extranjeros la productividad era mayor. No solo se

logra más eficiencia, sino que ello redundará también en mayores salarios y un mayor nivel de empleo.

No obstante, no todos los efectos de la IED son positivos para los países que la reciben. Un país que tienda a tener una ventaja comparativa en la provisión de un producto o servicio puede atraer IED de empresas multinacionales que frenen o detengan el desarrollo de empresas locales en ese ámbito industrial (Nachum, Dunning, & Jones, 2000). El ejemplo clásico de tal escenario, como indican los mismos autores, es el de un país en desarrollo rico en algún recurso natural. Sus empresas son incapaces de competir con las empresas multinacionales, que acaban dominando el mercado de un recurso. Si bien en el corto y medio plazo el país receptor de IED puede verse beneficiado positivamente por los elementos favorables anteriormente expuestos, en el largo plazo ha perdido la oportunidad de establecer una industria local fuerte cuyos beneficios redundaran completamente en la economía local y que pudiera incluso optar más en adelante a expandirse internacionalmente.

3.2.2 Importancia de la IED para el país emisor

En sí mismas, desde el punto de vista del país emisor, las salidas de IED pueden ser consideradas negativas por representar una salida de capitales del país hacia el exterior. No obstante, la IED desde el punto de vista del país emisor de la inversión puede ser ventajosa por lo implica de manera indirecta para la economía doméstica.

Algunas de las ventajas son iguales que para el país receptor. Las empresas que invierten pueden aprovecharse del acceso a tecnologías y métodos de producción extranjeros y pueden además importar productos de sus filiales extranjeras a un menor coste. El país en su conjunto se beneficia por el incremento de la competitividad de las empresas inversoras y por el efecto propagación que este puede tener hacia el resto de las empresas del país ((Mat Saad, Mohd Noor, & Shaari Md Nor, 2014: 1). El estudio de Navaretti y Castellani (2004) demostró que la salida de inversiones contribuyó al aumento de la producción y de la productividad interiores de las empresas italianas.

El efecto más aparente que las salidas de IED pueden tener en el país emisor es la pérdida de empleo, uno de los principales argumentos del movimiento antiglobalización y de políticos como el expresidente estadounidense Donald Trump. Es cierto que la estructura internacional de las inversiones tiene la capacidad de afectar a millones de trabajadores, aunque no por ello deberían aceptarse tesis simplistas en sistemas complejos en los que los beneficios y costes de un determinado fenómeno no son fáciles de discernir. Los equilibrios entre diferentes grupos de trabajadores, en función de su nivel salarial o de capacidades, pueden verse alterados en función de la IED. En concreto, Simpson (2010) encuentra evidencias de que los trabajos poco cualificados en países con niveles salariales bajos actúan como sustitutos directos de los empleos de poca cualificación en Reino Unido. Sin embargo, otros estudios, como el de Lipsey (1995) concluyen que el empleo generado por las compañías estadounidenses en el exterior no es sustituto del empleo doméstico en sus mismas industrias.

4. LAS TEORÍAS DE LA IED

Una vez comprendida la naturaleza de la IED y reconocida su importancia como mecanismo de globalización económica con diversos efectos sobre las economías emisora y receptoras, se exponen ahora las principales explicaciones teóricas que se han formulado desde el mundo académico acerca de la distribución de este tipo de flujo internacional de capital.

4.1 Primeros estudios sobre los factores determinantes de la IED

Con anterioridad a los años 60 no existía ninguna teoría establecida para explicar la IED, pero sí se habían comenzado a realizar estudios sobre el tema. Los intentos de explicar la actividad de las compañías multinacionales se basaban entonces en enfoques tales como la aplicación de la teoría del porfolio del movimiento de capitales, según la cual el capital se moverá de países con tipos de interés bajos a aquellos con tipos de interés elevado (Hosseini, 2005, citado en Denisia 2010). Además, se habían producido estudios sobre la localización de la IED de países concretos y se reconocía ya que la explicación de la internacionalización de las empresas requería modificar la teoría comercial neoclásica. A finales de los años 50, se comenzó a valorar la importancia explicativa de los beneficios que las multinacionales podían lograr a través de la integración vertical y horizontal (Dunning, 1993: 5).

En los años 60, los estudios sobre la IED continuaron. Se fundamentaron principalmente en cuestionarios destinados a las empresas para que estas identificasen sus motivos para iniciar inversiones en el exterior. Los factores sobre los que estos tempranos estudios de la cuestión indagaron eran relativos al mercado, a las barreras al comercio y al entorno general de inversión. El consenso resultante de estos estudios fue que los factores de mercado, principalmente el tamaño, crecimiento y potencial de cuota alcanzable en el mercado al que se busca acceder eran importantes para las empresas en la decisión de invertir (Faeth, 2009: 166).

Algunos de las investigaciones señalaron igualmente una elevada importancia de los factores relativos al coste: la disponibilidad de trabajadores y recursos o las ventajas concedidas por el Estado. Finalmente, también se puso el foco en la estabilidad del

entorno, tanto a nivel político, como a nivel económico, y en particular en relación con los tipos de cambio (Faeth, 2009: 166). Aunque los estudios llevados a cabo en los años 60 ofrecieron una valiosa visión sobre los factores que inducen a una empresa a invertir de forma directa en el extranjero, faltaba todavía el desarrollo de modelos y teorías propiamente dichas.

4.2 Teoría comercial neoclásica aplicada a la IED

El primer intento de explicación teórica a la IED vino de la mano del modelo Heckscher-Ohlin de la teoría comercial neoclásica. Se basa en un marco de equilibrio en el que se consideran dos países, dos factores de producción y dos bienes; y en el que se asumen mercados de bienes y factores perfectamente competitivos, rendimientos constantes a escala, nulos costes de transporte y una distribución de factores que evita la especialización. Partiendo además de que los productos tienen diferente composición de factores productivos y de que cada país tiene a su vez distinto acceso a los factores, se produce pues un diferencial del precio internacional de los mismos. Al ser un modelo de aplicación al comercio internacional, se concluye entonces que el país con una abundancia relativa de capital exportaría el bien intensivo en capital al otro país, en el que el retorno al capital es mayor y al trabajo menor hasta lograr la paridad en el precio de los factores (Faeth, 2009: 166).

Con respecto a la IED, esta transferencia de capital puede darse directamente y no a través de la exportación del producto intensivo en capital, es decir, se espera que la inversión se mueva hacia aquel país que ofrece más rendimiento al capital: el que inicialmente tiene menor dotación de capital. Es lo que propone el modelo MacDougall-Kemp de 1964, basado también en la competencia perfecta (Nayak & Choudhury, 2014: 3).

4.3 Ventajas de propiedad como factores determinantes de la IED

Hymer y Kindleberger critican la aproximación neoclásica a la IED pues consideran que en un mundo con competencia empresarial perfecta y, en particular, sin barrera alguna al comercio internacional, la IED no tendría motivo para existir. En esta hipotética situación, las empresas podrían operar en su sede local y simplemente comerciar con

el resto del mundo, sin que invertir de manera directa supusiera ninguna ventaja (Denisia, 2010).

Por tanto, consideran que la IED requiere de imperfecciones del mercado para poder emerger. Sostienen que las empresas multinacionales están caracterizadas por tener un gran tamaño y una notable capacidad para controlar los mercados, ostentando una especie de ventaja monopolística en virtud de la cual optan por entrar en mercados extranjeros. Dichas imperfecciones de mercado se manifiestan para la empresa inversora en una serie de ventajas inherentes a la propiedad de la compañía: si cuenta con un producto diferenciado esto es reflejo de un mercado imperfecto de bienes y si cuenta con unas determinadas capacidades tecnológicas y de gestión es porque en definitiva el mercado de los factores tampoco es perfecto (Nayak & Choudhury, 2014: 4).

En todo caso, como mantiene Hymer, serán las empresas locales las que tengan mejor información y capacidad sobre cómo operar en su entorno local. Por tanto, dos condiciones deben darse para que la IED tenga lugar: que las empresas extranjeras tengan ventajas que hagan la inversión viable y que el mercado de estas ventajas sea imperfecto. Sostiene que la IED solo puede ocurrir si los beneficios derivados de las ventajas específicas de la empresa superan a los costes relativos de llevar a cabo operaciones de explotación en el exterior. Estos costes son numerosos y surgen de la diferencia de información con las empresas locales y de las dificultades de operar en un país extranjero. Las ventajas que permiten sobrellevarlos son exclusivas a la empresa que las posee, motivo por el cual se plantean en términos de ventajas de propiedad. (Dunning, 1993: 69).

Hymer considera pues que la decisión de optar por invertir en el extranjero es una decisión estratégica de la empresa más que una decisión financiera de capital (Denisia, 2010). En definitiva, se trata a la IED como una decisión empresarial de primer nivel, que surge de las características internas de propiedad de la compañía y que afecta a las empresas de manera integral, pues supone la transferencia de todo tipo de recursos dentro de la compañía – tales como tecnología, capacidades de gestión, cultura empresarial – y que no puede por tanto reducirse a operaciones financieras

puntuales y analizarse a través de las teorías del portfolio con las cuales se enfocaba la IED en un inicio (Dunning, 1993: 69).

4.4 Teoría del ciclo de vida del producto

Raymond Vernon (1966, citado en Faeth, 2009: 168) vincula en su teoría la inversión y la exportación, optando por una explicación de carácter microeconómico. Teoriza que optar entre una y otra opción depende del punto de su ciclo de vida en el que un determinado producto se encuentra, existiendo una motivación racional basada en costes para tomar la decisión de en qué momento pasar de exportar un producto a invertir directamente en el extranjero para producirlo y comercializarlo allí.

Vernon, con esta teoría, sostiene que existen cuatro fases en el ciclo de un producto: innovación, crecimiento, madurez y declive. La teoría es uno de los pilares del marketing moderno, pero tiene implicaciones para la inversión directa extranjera. El propio Vernon puso de ejemplo a las empresas estadounidenses y su implicación en Europa entre el final de la Segunda Guerra Mundial y la década de los 60 para explicar la vertiente internacional del modelo (Dunning, 1963: 70).

En la primera fase, las multinacionales crean productos innovadores para el consumo local, cuyo excedente exporta. En esta fase los productores tienen la ventaja tecnológica para producir, pero esta va perdiéndose a medida que los productos y procesos se estandarizan y son copiados por empresas extranjeras. Cuando eso sucede, se pasa a la segunda fase en la cual los productores originales están incentivados a implantar instalaciones en los mercados extranjeros para mantener su cuota de mercado (Nayak & Choudhury, 2014: 14). Finalmente, cuando la producción está ya fuertemente estandarizada esta se desplaza hacia aquellas localizaciones con producción más barata, pudiendo incluso ahora ser la filial la que exporte el producto al país de la empresa matriz (Dunning, 1993: 71)

Pese a que la teoría de Vernon ofrece tan solo una explicación parcial de la IED basada en las fases de producción y no esclarece las causas de la IED basada en recursos, eficiencia o estrategia, su propuesta fue la primera que exploró los vínculos entre el

comercio internacional y la producción en el extranjero, introduciendo un nuevo enfoque en el estudio de la IED (Dunning, 1993: 71).

4.5 Teorías basadas en los tipos de cambio

Aliber (1970, citado en Faeth, 2009: 167) introdujo la consideración de los riesgos de divisa: además de la diferencia de rendimiento del capital, la inversión tiende a producirse de países con divisas más estables hacia países con divisas más inestables, pues las empresas de los primeros pueden permitirse financiación a menores tipos de interés que las de los segundos, obteniendo una mayor rentabilidad efectiva de sus inversiones que las propias empresas locales del país en el que van a invertir.

El modelo de Aliber no tiene vocación de explicar de manera general la IED, pues no pretende explicar por qué las empresas producen en el extranjero sino por qué financian sus activos internacionales con su divisa local. Sin poder explicar la estructura industrial de las inversiones sí que ofrece ideas de interés sobre los cambios que se pueden producir en la IED a lo largo del tiempo basados en las imperfecciones de los mercados de capitales y divisas (Dunning, 1993: 74).

Frost y Stein presentaron un modelo en el que las variaciones en el tipo de cambio condicionaban la distribución geográfica de la IED al alterar la riqueza relativa de los países implicados. Demostraron una correlación negativa significativa entre el valor del dólar y la inversión directa dirigida hacia Estados Unidos. Cushman analizó también los movimientos en los tipos de cambio, argumentando que estos reflejan los cambios en los costes laborales relativos de los países, lo cual a su vez determina la IED (Dunning, 1993: 74). Este autor demostró mediante un análisis empírico que la apreciación del dólar estimula la IED llevada a cabo por empresas estadounidense (Denisia, 2010) .

4.6 Teoría de la internalización de la empresa multinacional

Buckley y Casson (1976, citado en Nayak & Choudhury, 2014: 6), fundadores de la teoría, se basaron en el concepto de internalización propuesto por Coase – que consideraba que las transacciones entre empresas eran frecuentemente ineficientes y que una empresa se beneficiaría de internalizarlas en la medida de lo posible – y lo aplicaron a las compañías multinacionales (1937, citado en Nayak & Choudhury, 2014:

6). Defendieron que la misma situación descrita por Coase se da en las empresas multinacionales, en concreto en mercados de bienes intermedios, como los de capacidades de producción, marketing o gestión, pues están caracterizados por elevados costes de transacción y tienen un alto grado de riesgo e incertidumbre. La hipótesis básica de la teoría es, por tanto, que las empresas multinacionales representan un mecanismo alternativo al mercado para la gestión de actividades internacionales con valor añadido. Las compañías tenderán a efectuar IED cuando los beneficios de su propiedad conjunta de actividades domésticas y extranjeras y las transacciones que de estas surjan superen los beneficios de las relaciones comerciales externas (Dunning, 1993: 75)

La decisión de cómo y hasta qué punto internalizar los procesos depende, eso sí, de toda una serie de factores específicos a la industria, la región o la propia firma. En su obra, Buckley y Casson (1976, citado en Faeth, 2009: 167) sugirieron que las empresas intensivas en procesos de I+D optaban por un mayor grado de internalización. Esta hipótesis se ha visto reforzada por los numerosos estudios empíricos desarrollados en la década de los 70, que convergieron en mostrar que factores relativos a la propiedad como el tamaño de la empresa, sus recursos tecnológicos y en particular su vocación hacia la investigación y el desarrollo están fuertemente correlacionados con la IED acometida por las empresas multinacionales.

4.7 El paradigma ecléctico de Dunning

Dunning reunió elementos de la teoría de la internalización y de la economía comercial tradicional para explicar conjuntamente los motivos que conducen a las empresas a invertir en el exterior y la forma en la que llevan a cabo dicha decisión (Faeth, 2009: 171) en el denominado paradigma ecléctico de la IED. También es conocido como el modelo OLI, por las siglas en inglés de los tres factores que componen el paradigma: de propiedad – *ownership*, de localización y de internalización.

Ventajas de propiedad (O): Son activos de tipo intangible poseídos exclusivamente por la compañía y que esta puede transferir al extranjero a bajo coste, permitiendo incrementar las ganancias o reducir los costes de la actividad llevada a cabo en el extranjero. Deben de permitir a la empresa obtener un beneficio marginal superior al

de sus competidores en el país extranjero en el que considera invertir. Existen tres tipos de ventajas de propiedad (Dunning, 1993: 77).

1. Acceso privilegiado a mercados por la posesión de recursos naturales limitados, patentes o marcas registradas.
2. Capacidad tecnológica.
3. Economías de escala.

Ventajas de localización (L): Las ventajas de localización son fundamentales para determinar que países albergaran actividades de la empresa transnacional (Dunning, 1993: 77). Existen también tres tipos de categoría de ventajas específicas de localización (Denisia, 2010).

1. Ventajas económicas como la disponibilidad en número y calidad de factores de producción, el coste de transporte, las infraestructuras de comunicación, el tamaño de mercado etc.
2. Ventajas políticas: ventajas regulatorias comunes y específicamente ofrecidas a los inversores extranjeros: baja fiscalidad, exenciones regulatorias.
3. Ventajas sociales: distancia cultural con el país de origen de la empresa, diversidad cultural, actitud hacia lo desconocido y los extranjeros en el país.

Ventajas de internalización (I): Las ventajas de internalización son las ventajas percibidas por parte de la compañía de tener el control jerárquico sobre las transacciones en lugar de ejecutar estas en el mercado.

Las ventajas de internalización serán más claras en función de que disminuyan los costes de transacción, minimicen el riesgo de imitación y permitan a la empresa mantener el control de los procesos y de su reputación en comparación a las alternativas del franquiciado o la exportación. Alternativamente, si las ventajas de la internalización de procesos no son tan relevantes, se inclinará a modelos de franquicia o venta final, dependiendo de terceros a lo largo de la cadena de valor. De este planteamiento se puede de nuevo deducir que aquellas empresas productoras de

bienes intensivos en I+D y marketing tenderán a canalizar su expansión extranjera en mayor medida a través de la IED (Faeth, 2009: 171).

En definitiva, para sintetizar el que probablemente es el modelo más completo en materia de IED, según Dunning (1993, 79), el nivel y estructura de las actividades exteriores de una empresa dependerá de cuatro condiciones:

- (1) El grado en el cual esta disponga de ventajas de propiedad (O) frente a otras empresas en los mercados en los que considera operar.
- (2) Una vez cumplida la primera condición, del grado en el cual la compañía considere que es ventajoso desplegar sus ventajas de propiedad y obtener un valor añadido en lugar de simplemente venderlas. Es decir, de las ventajas de internalización (I).
- (3) Una vez cumplidas las dos primeras condiciones, del grado en el que los intereses de la compañía son satisfechos por la creación o utilización de sus ventajas de propiedad en el extranjero. En este punto, pueden surgir diferencias entre distintas geografías, entrando en juego las ventajas de localización (L).
- (4) Por último, del grado en el que considere que la producción extranjera ya validada por las tres primeras condiciones (O-L-I) es acorde a su estrategia empresarial a largo plazo.

El paradigma ecléctico de Dunning logra ofrecer una visión muy amplia de los factores que determinan la IED, y en efecto, estudios empíricos han demostrado que la IED varía en función de una combinación de distintos tipos de ventajas. No obstante, si bien ofrece un marco conceptual desde el cual explicar la IED, no detalla con claridad qué factores son más relevantes: de este modelo se extraen que muchos factores y muchas condiciones afectan a la IED. Su valor radica más en la explicación y categorización de diversos factores que en ofrecer relaciones claras entre variables concretas y la IED. El propio Dunning (1993: 76) reconoce que el paradigma busca ofrecer un marco general desde el que determinar el grado y forma de la producción extranjera adoptada por las empresas de un país. Admite que no es propiamente ni

una teoría de las empresas multinacionales ni de la IED en el sentido más estricto, pues se centra en la producción extranjera, sin considerar como esta se financia.

Finalmente cabe señalar que el modelo OLI se complementa también con el tradicional principio de la ventaja comparativa en el comercio internacional, según el cual los países exportaran productos en los que poseen una ventaja comparativa e importaran productos en los que se muestra comparativamente más débil, adaptado a la IED. Lo esperable es que la inversión extranjera de un país sea para producir aquello en lo que las empresas del país tienen una ventaja de propiedad, pero una desventaja comparativa de localización en su país de origen, motivo por el cual buscarán un mejor ámbito geográfico (Nachum, Dunning, & Jones, 2000: 701).

4.8 La política gubernamental del país receptor hacia la IED

Una forma distinta de tratar de explicar la IED es hacerlo centrándose en ver este fenómeno como la interacción entre dos actores, las empresas multinacionales y el gobierno del país receptor de la inversión. Esta línea de investigación adquirió fuerza a finales de la década de los 80, cuando se hizo aparente que un cambio en la filosofía política de los gobiernos puede afectar profundamente al sistema económico del país, como estaba siendo el caso en Europa del Este (Dunning, 1993: 554). El gobierno puede influir no solo en la decisión de una empresa de invertir o no en su país sino la forma en la que esta inversión se materializa, o la permanencia o no de la inversión en el tiempo.

Las acciones que un gobierno puede y que afectan a las empresas multinacionales son de dos tipos principales: las que están específicamente dirigidas a multinacionales y sus filiales y aquellas que afectan al entorno empresarial general. Las decisiones concretas del gobierno que pueden influenciar la IED son muchas e incluyen: impuestos, subsidios, acceso al mercado laboral interno y externo o la regulación sobre la entrada y salida de capitales. Diversos estudios han mostrado el efecto significativo de las ventajas fiscales y de inversión a la hora de atraer IED, sugiriendo; no obstante, que los efectos del primer tipo de concesiones eran menores que los de otros factores como la estabilidad política, la disponibilidad de factores de producción y la existencia de infraestructura básica (Faeth, 2009: 187).

4.9 Factores determinantes de IED Horizontal e IED Vertical

Partiendo de elementos ya vistos como las ventajas de propiedad y localización junto con las características del país, se trataron de formular en los años 80, por parte de autores como Helpman, Hortsman y Markusen, las condiciones más propicias tanto para la inversión horizontal como para la vertical. Para la primera, la ventaja de propiedad fundamental es el capital basado en el conocimiento y las ventajas de localización esenciales son el tamaño del país y la existencia de costes elevados al comercio (Faeth, 2009: 175).

Markusen y Maskus (2001, citado en Aizenman & Marion, 2004: 126), concluyeron que las características de los países, como su tamaño relativo, su dotación relativa de factores productivos y los costes de comercio e inversión influyen en la decisión de empresas para invertir de manera diferenciada entre IED horizontal y vertical. La IED horizontal, tiende a darse entre países con similitudes en estas condiciones y surge precisamente por estas coincidencias. Sin embargo, la IED vertical, mucho menos frecuente, surge por la diferencia de dotación de factores entre dos países, lo cual justifica que la empresa inversora quiera situar en lugares diferentes las distintas fases de su producción.

4.10 Estado de la cuestión

Como sostiene Dunning (1993: 91) el campo de la IED cuenta hoy en día – en lo esencial la situación no ha cambiado desde la publicación de su obra – con una constelación de teorías parciales que pretenden explicar aspectos concretos de este fenómeno. La IED se ha explicado desde la perspectiva comercial clásica, desde el punto de vista financiero y también desde el estratégico. La IED se ha relacionado incluso desde el punto de vista de los productos concretos que las empresas pueden considerar exportar o producir directamente en el exterior según su momento en el ciclo de vida. En esencia, son muchas las disciplinas económicas que se han utilizado para tratar de explicar este fenómeno, sugiriendo que la IED tiene muchas facetas.

El modelo OLI de Dunning es el intento más ambicioso de explicar la producción internacional, pero de su principal fortaleza, la contemplación de múltiples variables surge su más notoria debilidad, la dificultad para implementarlo en estudios. Incorpora

muchos de los presupuestos de otras de las teorías repasadas, proponiendo un marco de referencia sustentado en las ventajas de propiedad, de localización y de internalización.

Para concluir, el cuerpo teórico de la IED se ha desarrollado con fuerza en las últimas décadas, si bien existe ninguna teoría que pueda explicar completamente el fenómeno. Existen además algunas diferencias de fondo, como el rol de los fallos de mercado en la aparición de la IED o la preferencia por modelos explicativos amplios o más testables. Por todo ello, parece seguro que la IED continuará siendo objeto de profundo estudio académico en el futuro.

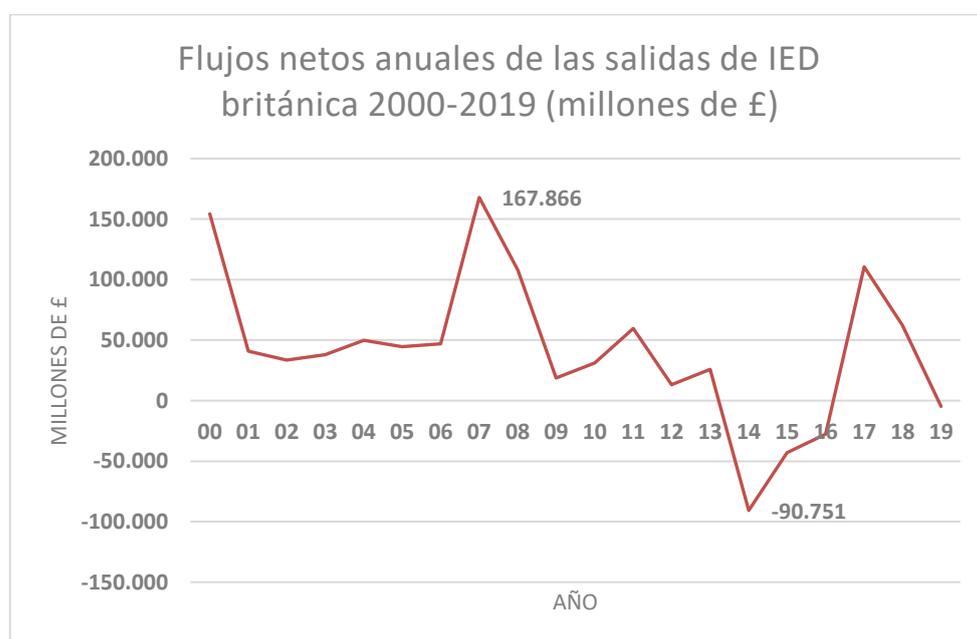
5. LAS SALIDAS DE IED BRITÁNICA (2000-2019)

5.1 Evolución general

Se realiza ahora un análisis del conjunto de datos descriptivos de las salidas de IED británica en el período objeto de estudio. Las tablas a partir de la cual se han elaborado los gráficos pueden encontrarse en los anexos.

5.1.1 Flujos netos anuales

Figura 1



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

En 16 de los 20 años del período, las empresas británicas tuvieron flujos salientes netos positivos, apareciendo como únicas excepciones el trienio de 2014 a 2016 y el año 2019. Cabe en este punto ya señalar la contribución excepcional de Luxemburgo a la fuerte caída del año 2014, cuando los flujos negativos de este país europeo alcanzaron los 76.928 millones de libras esterlinas, alterando de manera muy notable los datos europeos y mundiales de dicho año. Las posibles explicaciones de las causas de este valor atípico se abordarán más adelante.

Durante las dos décadas el flujo neto anual de salidas británicas de IED ha sido, de media, de 41.929 millones de libras esterlinas. Del simple análisis gráfico podemos

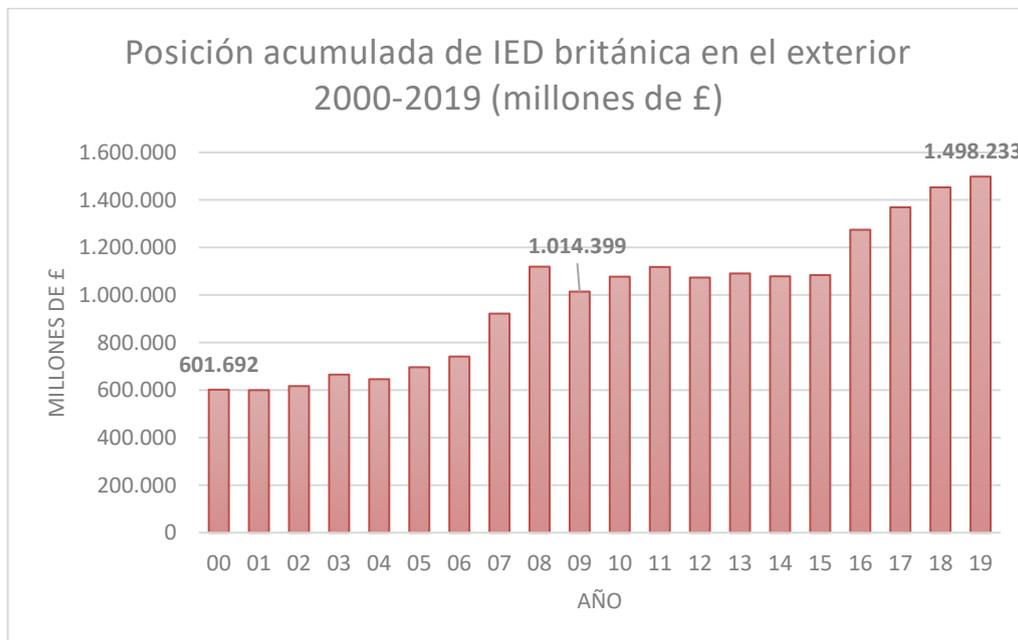
inferir una clara separación entre las dos décadas analizadas. La década de los 2000 se caracterizó por constantes flujos netos positivos y de una elevada cantidad, empujados por los años 2000, 2007 y 2008. El flujo medio durante este primer período fue de 70.210 millones de libras.

Desde la crisis económica y financiera de 2008; sin embargo, podemos observar mucha más inestabilidad en los flujos. Los cuatro años con flujos negativos se sitúan en esta década y en particular en su segunda mitad. Tan solo 2017 cuenta con un flujo mayor que la media de la primera década. En definitiva, se puede palpar una segunda década mucho más variable y con un flujo neto anual medio mucho menor, que en concreto asciende a 13.648 millones de libras.

Un primer diagnóstico de los datos más generales nos podría por lo tanto conducir a afirmar que el empeño de las empresas británicas en invertir en el exterior ha ido disminuyendo durante el período y se ha vuelto más errático.

5.1.2 Posición inversora acumulada

Figura 2



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

Al haber ya observado los flujos netos de salidas de IED se puede inferir la tendencia alcista que la inversión británica acumulada en el exterior ha manifestado durante las

dos primeras décadas del siglo. En concreto, la posición acumulada ha aumentado un 149% entre el año 2000 y el año 2019, rozando en los últimos datos previos a la pandemia el billón y medio de libras.

La tendencia del stock de IED británica en el exterior ha sido de estabilidad o aumento durante todo el período estudiado con mínimos descensos interanuales, algo que puede sorprender viendo la fuerte regresión neta en los flujos vista anteriormente entre los años 2014 y 2016. Cabe recordar en este punto que la posición acumulada no es meramente la suma de los flujos, sino que puede variar independientemente de los mismos si los activos se revalorizan.

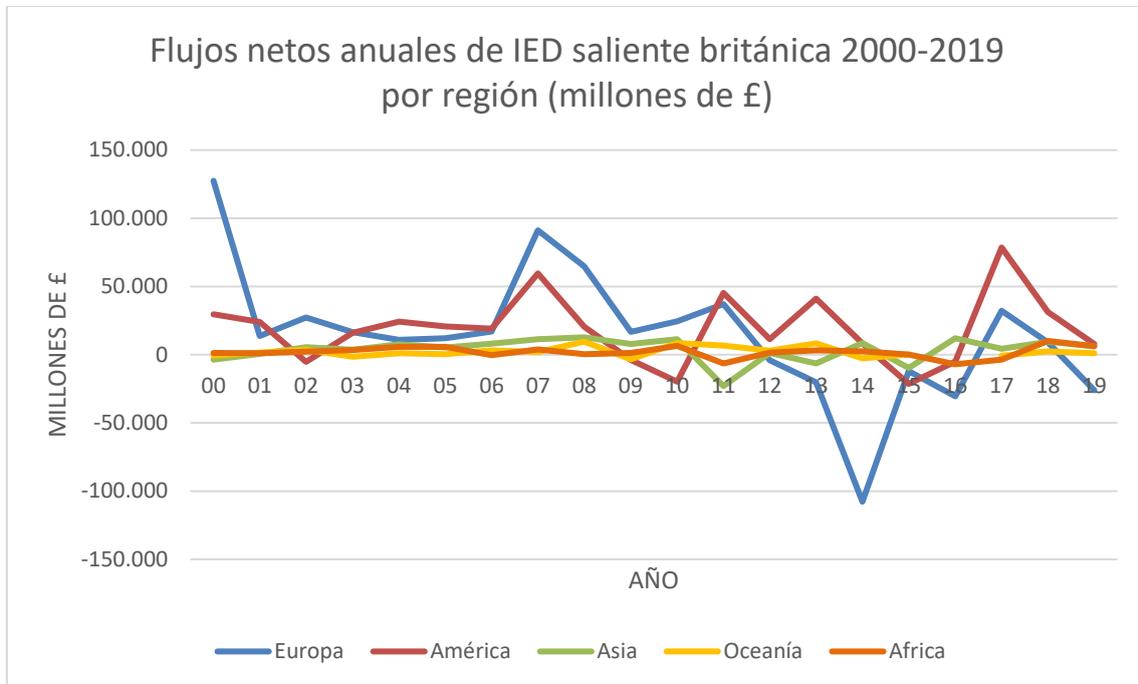
Podemos observar en la serie de datos dos grandes períodos de relativa estabilidad en la posición inversora: entre 2000 y 2006 y entre 2009 y 2015, habiéndose producido la mayoría de la subida en dos momentos concretos: en el bienio de 2007 y 2008 y a partir de 2016. El primer período coincide con la antesala de la crisis financiera y el segundo con el Brexit, potenciales factores que se han de tener en cuenta.

Precisamente sobre la crisis financiera, es de interés comprobar la desinversión en términos de stock que se produjo entre 2008 y 2009. La inversión acumulada descendió un 6,6% entre estos dos años, disminuyendo en términos absolutos en 71.000 millones de libras y todo ello pese a que como hemos visto anteriormente que el flujo neto del año 2009 había sido positivo. La explicación en este caso es la contraria que la de hace unas líneas: la pérdida en valor generalizada en las acciones de las compañías extranjeras propiedad de inversores británicos fue mayor que la inyección de capital nuevo durante ese año, recogida por el flujo neto positivo de 18.593 millones de libras.

5.2 Salidas de IED por destino geográfico

5.2.1 Flujos netos anuales por destino geográfico

Figura 3

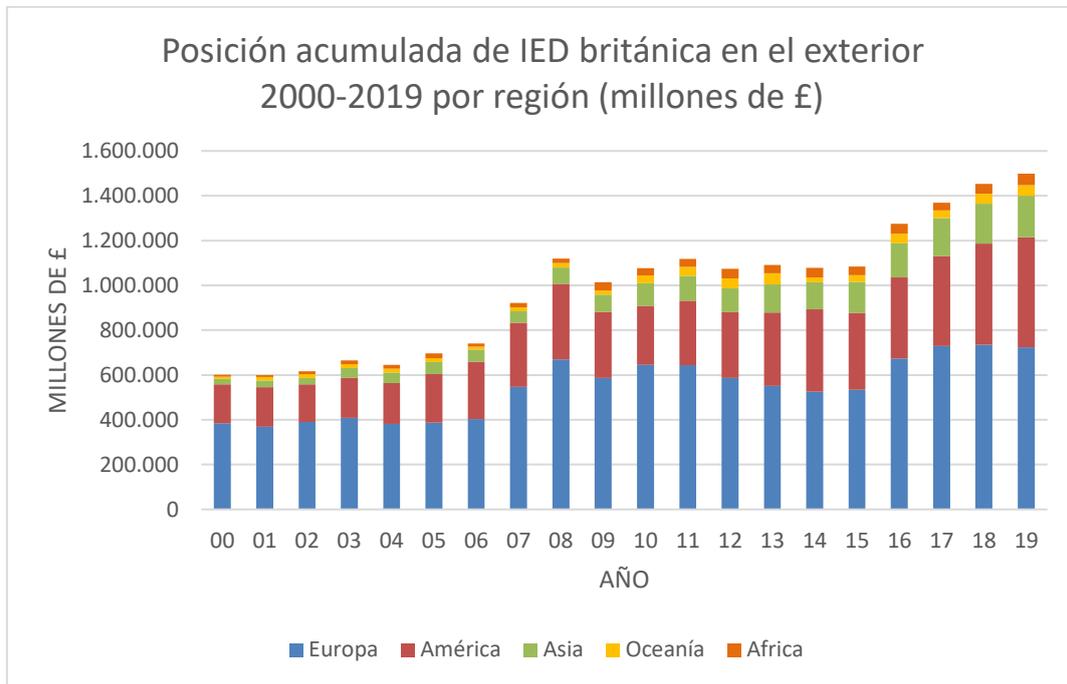


Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

Un primer vistazo al desglose de los flujos netos anuales anteriormente vistos por región de destino nos permite ver el muy destacado liderazgo de Europa y América sobre el resto de las regiones en términos de flujos netos de IED. Evidentemente, y como podemos corroborar con el análisis de las posiciones de IED estas son los dos continentes más relevantes para la inversión extranjera británica en términos cuantitativos. Asia se sitúa en un indiscutible tercer puesto en cuantía de los flujos mientras que la relevancia de los países oceánicos es baja -si bien notable teniendo en cuenta su peso general en la economía mundial- y la de África es prácticamente testimonial.

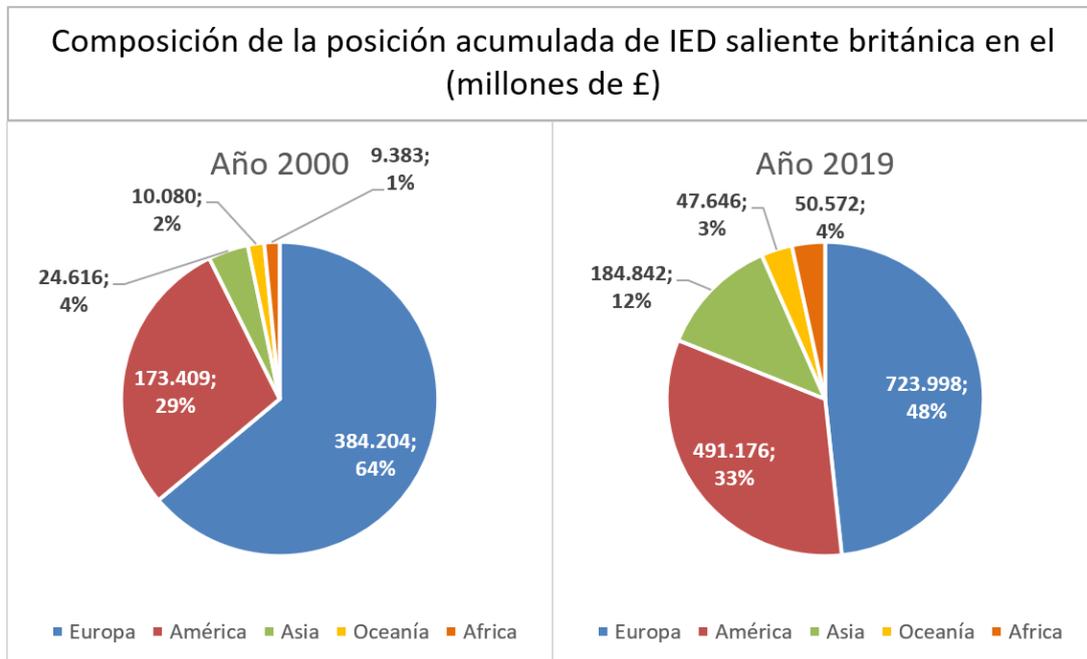
5.2.2 Posición inversora por destino geográfico

Figura 4



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

Figura 5



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

La posición inversora de las empresas británicas en cada región del mundo refleja el proceso de mayor diversificación territorial de la inversión durante el período objeto de estudio. Si bien Europa es todavía con claridad el destino más común, con

prácticamente la mitad de la IED británica destinada hacia el viejo continente, su pérdida de peso relativo desde un 64% a un 48% supone el mayor cambio de cualquier región. Esto sucede pese a que el aumento de la inversión en el continente europeo durante las dos décadas fue de un 88,44% pero, aun así, evidentemente menor que el agregado de las demás regiones, un 255,99%. Estos datos dibujan un escenario en el que la IED británica en Europa está en una fase de madurez. En el resto del mundo el margen de ampliación de las inversiones ha sido relativamente mucho mayor, por estar en una fase previa con amplísimo potencial de crecimiento.

Es necesario; no obstante, hacer algunas distinciones entre el resto de las regiones. Aunque aumenta su peso relativo, pasando de un 29% a un 33%, el continente americano se erige como el segundo mercado más maduro pues su aumento de un 183% es solo mayor que el de Europa. Sin duda el salto más notable es el de Asia que con el aumento en la posición inversora de un 650,90% logra pasar de representar un 2% a un 12% de la IED extranjera británica. África y Oceanía son las regiones que han tenido crecimientos en la posición inversora más semejantes, con un 438,97% y un 372,68% respectivamente.

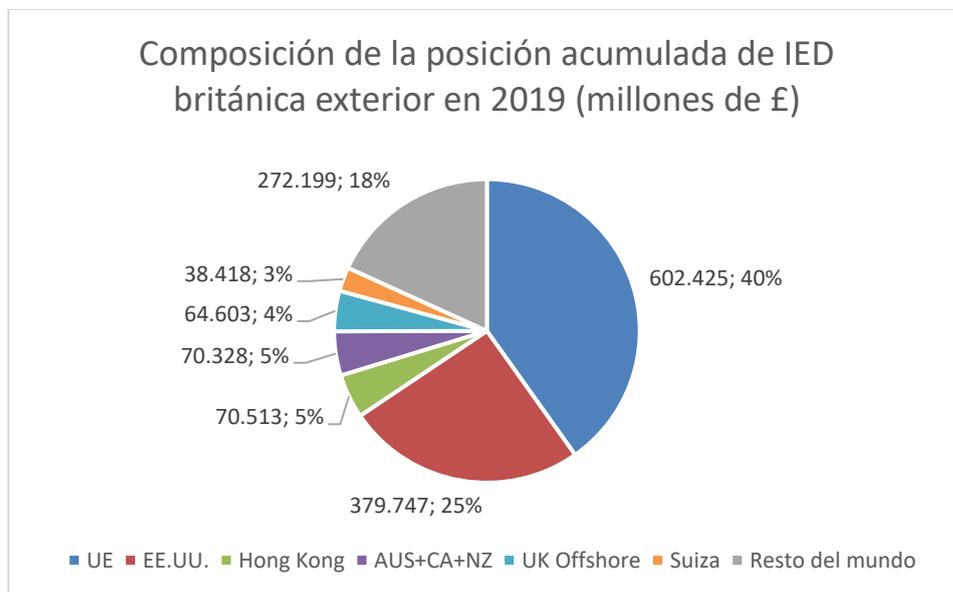
En definitiva, estos datos expresan como todavía el porfolio de inversiones de las empresas británicas en el exterior está muy concentrado en Europa y América. No obstante, la diversificación desde el año 2000 ha sido evidente, con los inversores habiendo aumentado a un ritmo muy superior sus actividades en las tres regiones anteriormente menos exploradas.

5.2.3 Principales economías de destino de la IED británica actual

Una vez vista una imagen general de la distribución global de la IED británica en el exterior, procedemos a ver en algo más de detalle en que economías concretas centran sus inversiones las compañías británicas. En particular, cabe tomar el pulso a la evolución de la IED destinada hacia la Unión Europea, por la importancia económica y política que ello tiene en el contexto de salida del espacio comunitario. De entre los diez países en los que las compañías británicas contaban con más inversiones directas al final de 2019, cinco de ellos son miembros de la UE. En el epígrafe posterior de la UE se harán algunos apuntes sobre los principales países receptores de IED británica.

Además, estudiar el caso de Estados Unidos, socio clave de Reino Unido en diversos ámbitos y principal destino actual de las salidas de IED británica es fundamental, más cuando el acercamiento económico a este país es una parte esencial de la estrategia post-Brexit del gobierno británico. En este sentido, la casuística de Australia, Canadá y Nueva Zelanda, al ser países hacia los que el Reino Unido ha buscado acercarse tras la salida de la UE, es también de interés. El Reino Unido suscribió un acuerdo de libre comercio con el Australia a finales de 2021 y con Nueva Zelanda a principios de 2022 meses y está negociando hacer lo propio con Canadá actualmente. Aunque esto sucede pasado el período objeto de estudio es interesante ver la importancia de la IED del agregado de estos países para poder ofrecer algo de luz acerca de la adecuación de la estrategia general económica del Reino Unido una vez efectuado el Brexit. Finalmente, se comentará el caso de los centros financieros y jurisdicciones con baja fiscalidad, por la notable importancia que tienen para la IED británica en relación al peso de su economía real.

Figura 6



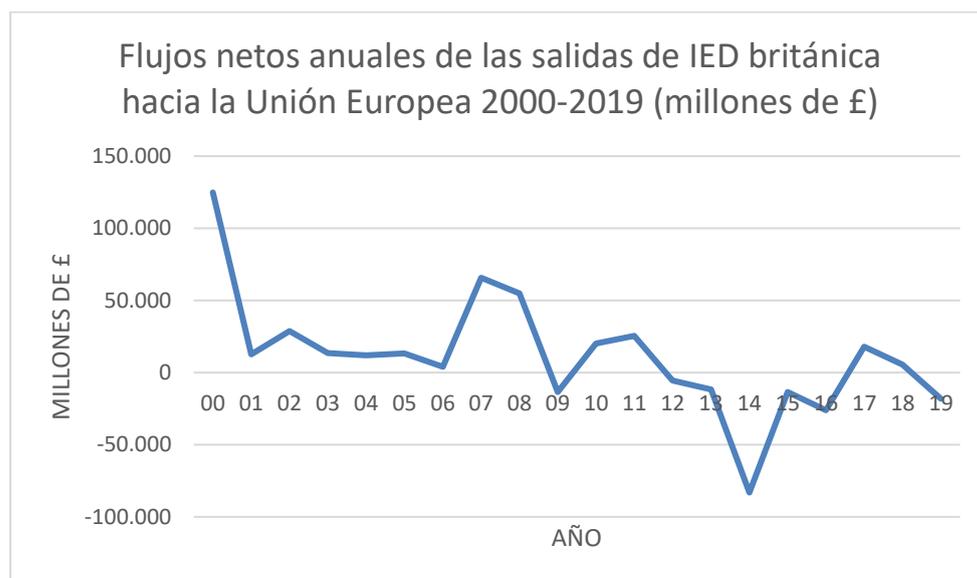
Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

Como podemos apreciar en la Figura 6, las economías analizadas reciben en torno a un 82% de la IED británica. La concentración de prácticamente dos tercios de toda la IED en la combinación de la Unión Europea y Estados Unidos confirma el carácter preeminente de ambas economías, reflejando esencialmente lo visto ya en el análisis

por regiones. Muy por detrás encontramos ya al resto de economías, que no rebasan en ningún caso el 5% del total de recepción de IED británica. Hecho este breve análisis global, entramos en el análisis de los cuatro grandes clústeres de recepción de IED británica:

5.2.3.1 Unión Europea

Figura 7



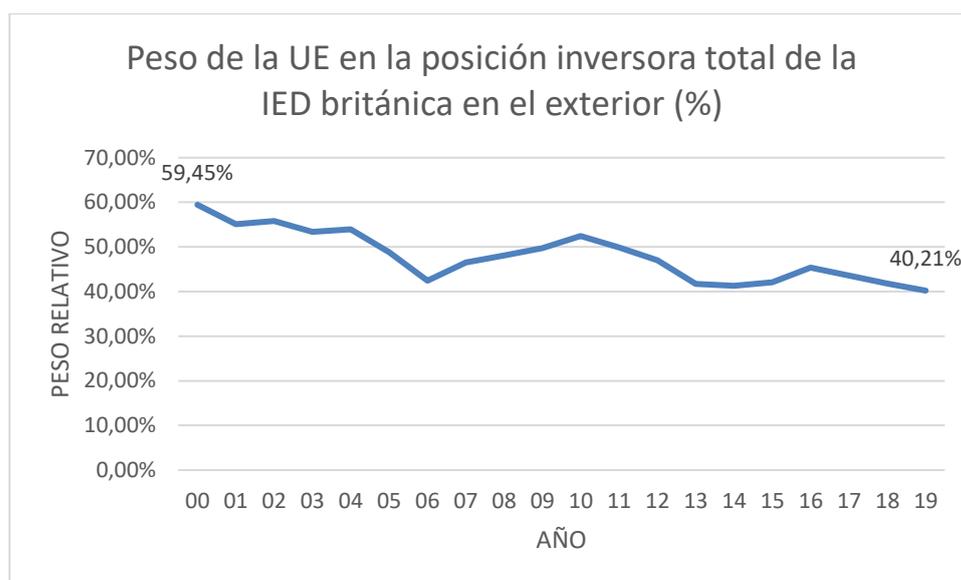
Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

Por su elevado peso en el total de las salidas de IED británica, la evolución de los flujos netos anuales a la UE se corresponde esencialmente a lo ya expuesto en el apartado 5.1.1, de tendencia global. Una primera década de flujos estables positivos, un período intermedio de flujos mayores y una segunda década inestable con flujos negativos a mitad de la misma. En general es posible intuir una clara tendencia descendente en el interés de los inversores británicos en la Unión Europea e inferir que el crecimiento visto en el stock de IED se debe principalmente a la revalorización de los activos invertidos más que en la adición de nuevas inversiones. De hecho, la mera suma de flujos desde el año 2008 hasta 2019 da una escasa cifra positiva de 18.450 millones de libras, frente a la revalorización del stock en ese período en 64.381 millones de libras.

En cuanto a los momentos puntuales, lo más significativo es la fuerte inversión que se produjo con inmediata anterioridad a la crisis financiera de 2008, con una fuerte caída en 2009 cuando sus efectos eran ya muy notables. Por otro lado, es interesante el

retorno a terreno positivo de los flujos tras la decisión de abandonar la Unión Europea. Llamen la atención los inusualmente pronunciados movimientos de los años 2000 y 2014. El segundo de estos movimientos se explicará en el próximo epígrafe. En todo caso, una característica de los flujos de IED es que suelen ser notoriamente volátiles y pueden estar sesgados por valores extremos no sistemáticos (de Almeida, Sastre, van Limbergen, & Hoeberichts, 2019: 10).

Figura 8



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

Pese a seguir siendo con claridad la región económica más vinculada mediante IED a Reino Unido, el gráfico permite apreciar como el peso de la UE como receptor de IED británica no ha hecho más que disminuir, pasando esencialmente de un 60% a un 40%. En definitiva, se ha ido tendiendo hacia una mayor diversificación geográfica del capital británico. El mayor repunte sostenido tuvo lugar en torno a los años de la crisis económica, muestra probable de que en tiempos de incertidumbre los inversores optaron por inversiones más cercanas y con características más conocidas.

Aunque los efectos del Brexit se discutirán más adelante, es posible ya afirmar que, con independencia de los efectos de la decisión, los datos de IED apuntan a que la economía británica está actualmente mucho mejor preparada para desenvolverse sin tanta relación con la UE que hace dos décadas, aunque la primacía de su vínculo con el espacio comunitario sea todavía innegable.

Pese a que hasta ahora se ha tratado la UE como un destino unificado de IED británica, procede hacer un breve comentario sobre los Estados que lideran la recepción de IED británica. Países Bajos, Luxemburgo e Irlanda ocupan la primera, segunda y quinta posición, respectivamente en los destinos europeos de IED británica. España y Francia, países mucho más grandes y cuyas posiciones son lógicas en razón de su actividad económica, ocupan la tercera y cuarta posición.

5.2.3.2 Las plataformas de canalización de IED en la UE: el caso de Luxemburgo

Es relevante comentar el caso de Luxemburgo, y en menor medida de los Países Bajos e Irlanda, al tener estos países un peso en la IED británica exterior muy superior al que proporcionalmente correspondería por la importancia de su economía. Estos países, a efectos de IED, operan como plataformas a través de la cual se canaliza la inversión que en último término tiene como destino otras economías. Es decir, una gran parte de la IED dirigida a estos países no tiene como fin el traslado de operaciones de la economía real a su territorio, sino que responde al aprovechamiento de un tratamiento fiscal y jurídico beneficioso (Cieślik, Gurshev, & Hamza, 2021: 3).

La gran importancia de este tipo de IED se ha visto reflejada en muchos de los datos expuestos en este trabajo. Tanto los gráficos de flujos netos globales, europeos y de la UE, reflejan en 2014 una fuerte caída en la IED que corresponde esencialmente a Luxemburgo. Si bien es difícil afirmar con seguridad los motivos detrás de esta anómala caída, se puede especular razonadamente sobre la importancia que a tal efecto tuvo la ley luxemburguesa de 12 de julio de 2013 sobre los gestores de fondos de inversión alternativos. La legislación, afecta a los vehículos de inversión colectiva, con independencia de su tamaño, su procedencia nacional o su forma legal concreta (Clifford Chance, 2014: 4). Luxemburgo tuvo que implementar esta ley para transponer la Directiva 2011/61/UE del Parlamento Europeo y del Consejo cuyos fines principales incluían establecer un marco de regulación y supervisión de estos fondos y aportar mayor transparencia a sus operaciones (DOUE, 2011).

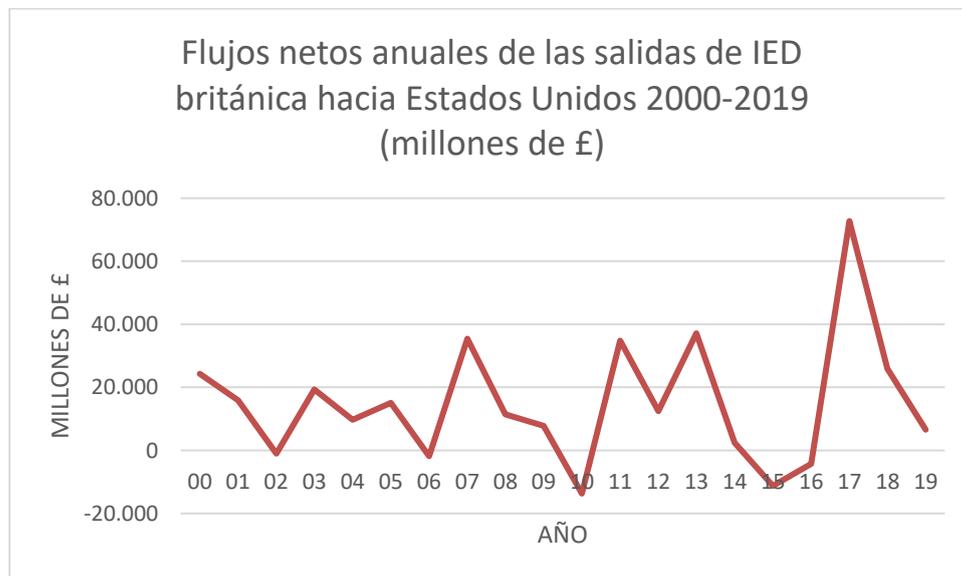
La IED destinada a un país cuyo atractivo principal y prácticamente único es el marco legal es evidentemente muy sensible a cambios normativos. Los indicios de que este atractivo, que Luxemburgo todavía mantiene en gran medida, se basa en un cierto

oscurantismo jurídico en el ámbito de la inversión privada son múltiples (Transparency International, 2021). Por ello, se puede como mínimo sugerir la posible relación causa-efecto entre la ley de 2013 y la fortísima desinversión llevada a cabo por las empresas británicas en el año 2014.

5.2.3.3 Estados Unidos

Estados Unidos era, al final de 2019, el país con más stock de IED británica en el exterior, con 379,7 mil millones de libras, una cuarta parte del stock total. Procede por tanto un breve análisis del desarrollo de los flujos de IED durante el período objeto de estudio. Además, debemos tener en cuenta que tras el referéndum del Brexit el gobierno británico trató de enfatizar como la salida de la Unión podría permitir aún un mayor acercamiento entre la economía de ambos países, planteando la posibilidad de un acuerdo de amplio espectro con Estados Unidos (Brakman, Garretsen, & Kohl, 2017: 65).

Figura 9



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

Al analizar los flujos de las salidas de IED británica hacia Estados Unidos, podemos apreciar como estos han sido siempre positivos y cuando no lo han sido han sido mínimamente negativos. Se puede apreciar el efecto de la crisis financiera, surgida inicialmente en EE. UU., y más temprana en inicio y final que en el caso europeo visto en la figura 7, lo cual se refleja en el gráfico. En general puede vislumbrarse incluso una

leve tendencia alcista, aunque con fuertes movimientos irregulares entre ejercicios, la ya comentada seña de identidad de la IED.

Es de interés detenerse a explicar el gran flujo neto de IED observado en 2017, primer año tras el referéndum de salida de la UE y cuando Donald Trump llegó a la presidencia. Si bien no es descartable que la decisión del Brexit pudiera empujar a las empresas británicas a valorar nuevos destinos para invertir como Estados Unidos, sí se puede refutar que la llegada de Trump, un presidente proteccionista, estimulara *per se* la recepción de IED por parte de su país.

Trump sí podría tener que ver; no obstante, con la inestabilidad de los flujos desde el año 2017, a través de la aprobación de la *Foreign Investment Risk Review Modernization Act (FIRRMA)* en el año 2018. La legislación, diseñada en gran medida para impedir la adquisición por parte de China de empresas estadounidenses por razón de seguridad nacional, puso en trabas en general a la IED entrante en el país, incrementando la regulación y el control sobre las adquisiciones por parte de inversores extranjeros (Posen, 2018). La entrada en vigor de esta ley podría explicar en parte la caída de 2018 y 2019 que se aprecia en la Figura 9.

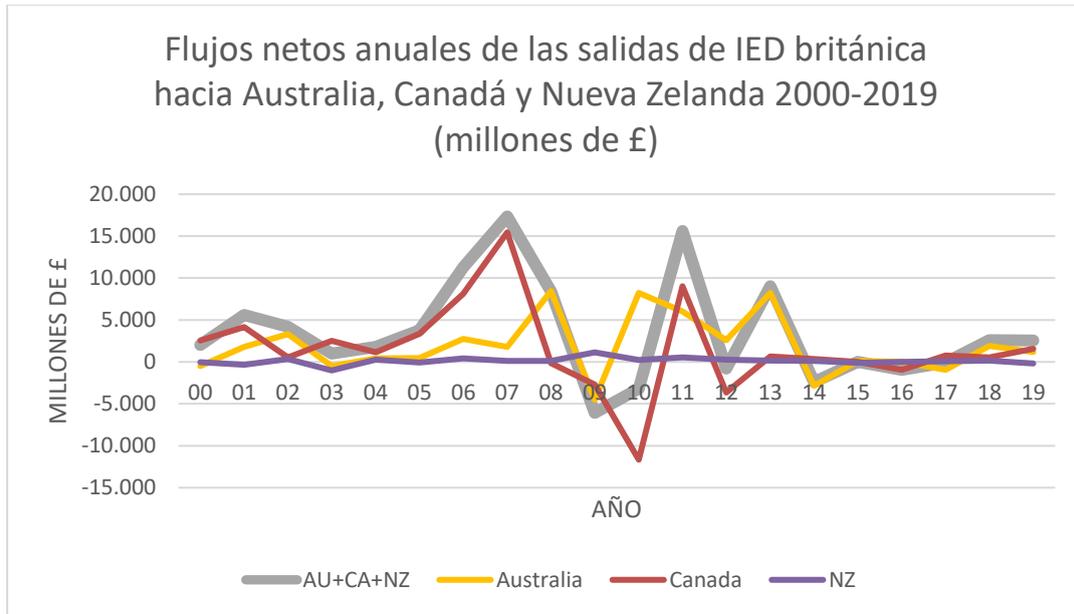
En cuanto la subida de 2017, además de venir favorecida por los flujos negativos que se venían produciendo desde 2014, podría estar motivada precisamente por la expectativa negativa de los inversores ante la administración Trump. Se trataría pues de acelerar las inversiones previstas para más adelante lo máximo posible antes de que aprobase FIRRMA o más en general aplicara su política económica proteccionista. El entonces presidente había hecho hincapié en la campaña y desde el inicio de su mandato en reducir el déficit comercial del país y se mostraba receloso ante los principales países inversores, sugiriendo esto que la atracción de IED no estaba entre sus prioridades (van der Merwe, 2021).

5.2.3.4 Australia, Canadá y Nueva Zelanda

El estudio conjunto de la IED británica destinada a estos tres países tiene un doble sentido: primero, como ya hemos visto, suponen una proporción no desdeñable del stock total de IED y, en segundo lugar, han sido los primeros objetivos en la búsqueda

de nuevos socios económicos tras el Brexit. Es necesario apuntar ya en este momento que, si bien Australia y Canadá tienen un peso importante y similar, con 37.286 y 32.089 millones de libras de IED británica respectivamente, la importancia de Nueva Zelanda es testimonial, pues la cifra asciende a tan solo en 953 millones.

Figura 10



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

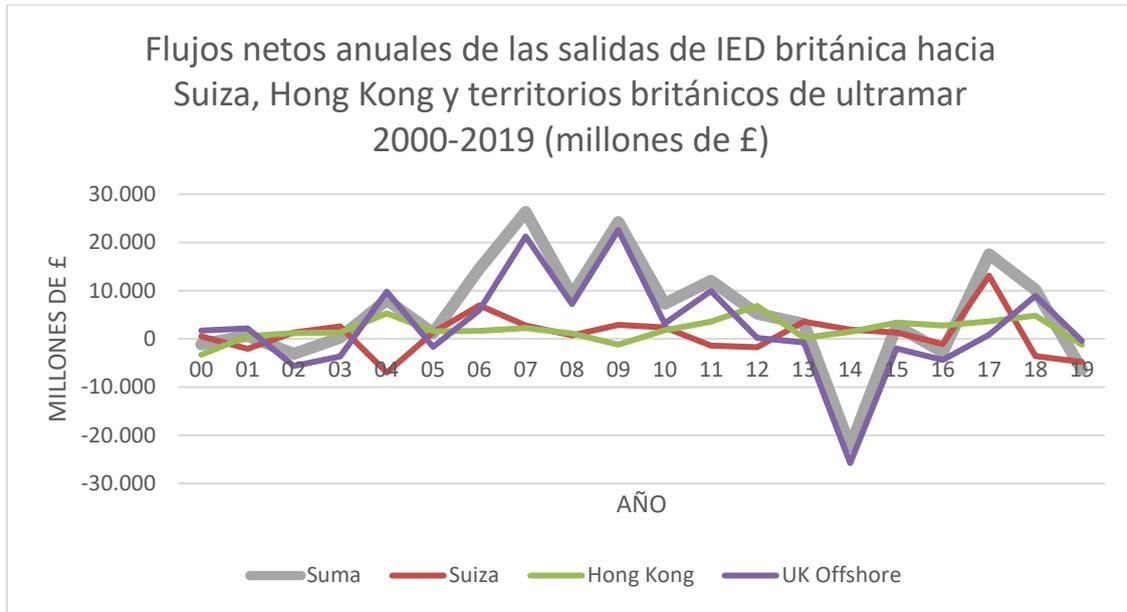
En el gráfico podemos observar varias cuestiones de interés. En primer lugar, es muy aparente la ya comentada irrelevancia neozelandesa en términos cuantitativos. En segundo lugar, vemos una notable similitud entre la tendencia australiana y canadiense, sugiriendo que las motivaciones de los inversores británicos a la hora de invertir en estas economías son similares. En cuanto a la evolución de los flujos combinados observamos un crecimiento inicial sostenido durante la primera década, que muta en inestabilidad con la aparición de la crisis y que ha terminado convirtiéndose en un estancamiento sostenido durante el último lustro del período. En los últimos años, las empresas británicas han apostado por mantener sus inversiones en estas economías, pero con mínimo interés por aumentarlas.

5.2.3.5 Los centros financieros y las jurisdicciones con bajos tipos impositivos: Suiza, Hong Kong y los territorios británicos de ultramar

Por último, cabe analizar los rasgos de la IED británica en lo que a priori parece una amalgama poco coherente de economías: Suiza, Hong Kong y los territorios británicos

de ultramar. No obstante, estas jurisdicciones comparten características fundamentales que justifican su estudio combinado: son *hubs* financieros y/o cuentan con características fiscales muy atractivas para las empresas, aproximándose a o siendo directamente en algunos casos considerados paraísos fiscales.

Figura 11



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

La principal conclusión que se puede extraer de los flujos de IED a estos territorios es la ausencia del efecto negativo que la crisis financiera de 2008 tuvo en los demás destinos de las salidas de IED británica analizados. Especialmente vistosos son los significativos flujos positivos a los territorios británicos de ultramar en los peores años de las turbulencias económicas, pudiendo simbolizar la naturaleza de estas jurisdicciones como valores refugio ante la situación global.

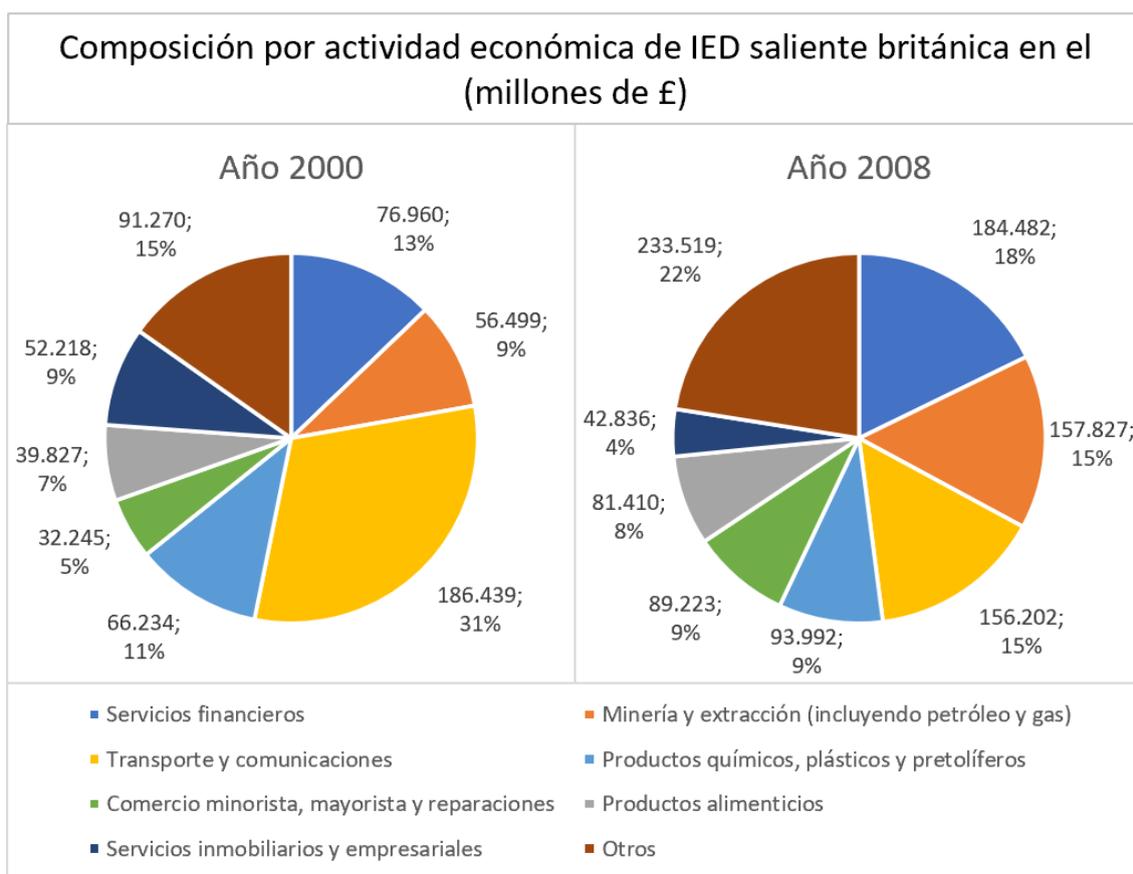
5.3 Salidas de IED por sectores y actividades económicas

Se procede ahora a analizar la composición del stock de las salidas de IED británica en función de las actividades que desarrollan las empresas y explotaciones que adquieren en el extranjero. Se ha optado en este apartado por centrarse en el stock de IED en lugar de en los flujos por la excesiva complejidad que interpretar datos anuales de cada categoría tendría.

Como consecuencia del cambio en la categorización de las actividades económicas en la serie de datos de IED de la Office for National Statistics en el año 2008, debemos realizar el análisis de las salidas de IED británica por sector económico en dos tramos, uno comprendido entre los años 2000 y 2008 y otro desde el propio 2008 hasta 2019.

5.3.1 Posición inversora por actividad económica 2000-2008

Figura 12



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

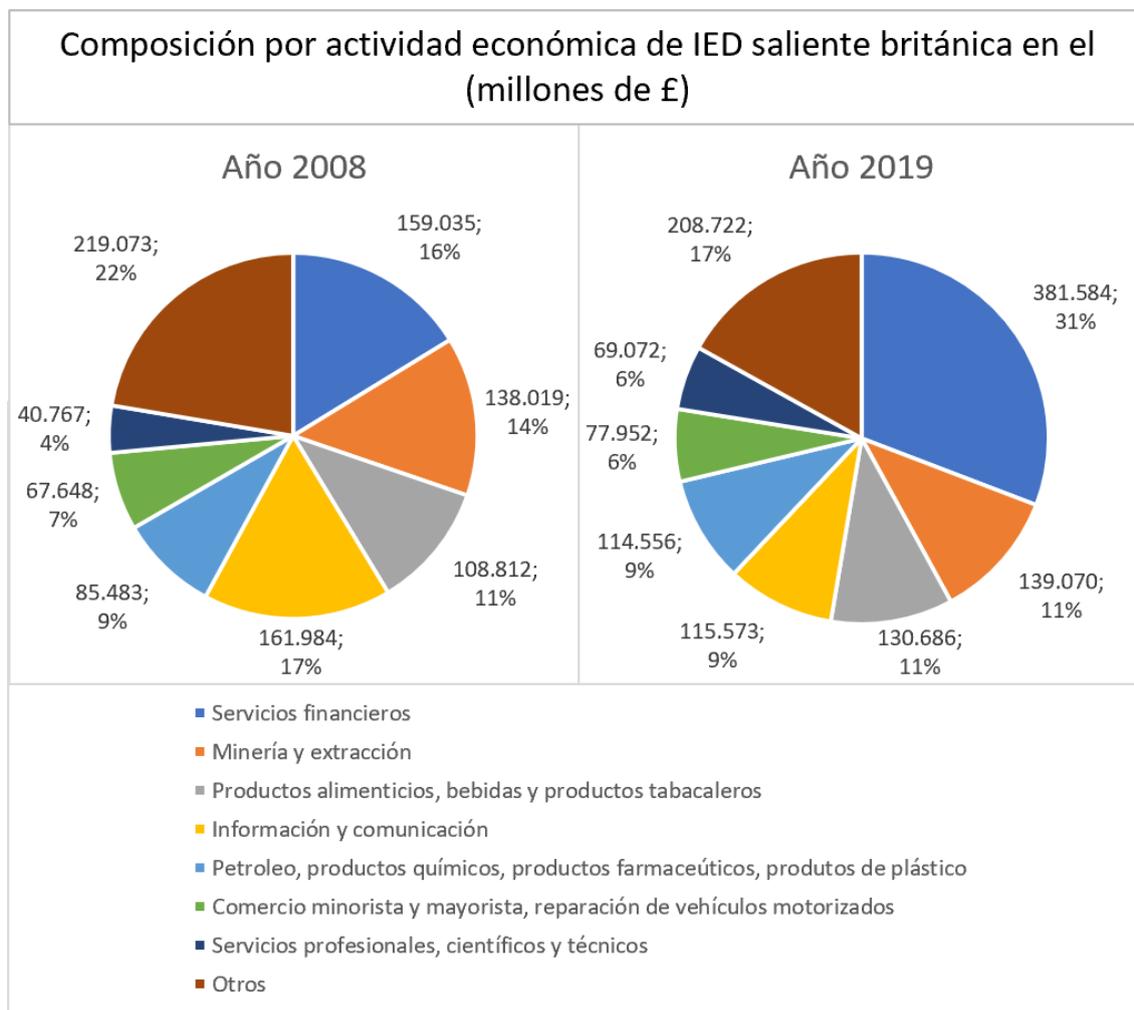
En los primeros 8 años del período objeto de estudio, la estructura de la IED por actividad económica varió significativamente. Este cambio se puede apreciar en la notable disminución en importancia de la actividad que lideraba la IED exterior británica a comienzos de siglo, la que agrupa el transporte y las comunicaciones. Esta actividad vio una caída en términos absolutos, en contraste al crecimiento de un 86,02% del conjunto de la IED exterior británica en el mismo lapso, pasando pues en 2008 a ser la tercera actividad en stock de IED.

Las dos actividades, por otro lado, que más crecimiento experimentaron en estos primeros años del siglo, fueron los servicios financieros, pasando de un 13% a un 18% y la minería y extracción, subiendo de un 9% a un 15%. En cuanto al resto de actividades destacadas, los cambios fueron menos significativos, con subidas de los productos químicos y también de los alimenticios y bajadas del comercio y los servicios inmobiliarios.

La tercera conclusión que podemos extraer de estos datos es la mayor diversificación de la IED exterior británica al final del período. Desapareció el gran dominio de la actividad principal que inicialmente suponía en torno a un tercio de toda la IED y disminuyó el peso del conjunto tanto de las tres como de las siete actividades principales, experimentando la categoría "Otros" una fuerte subida. El desglose detallado puede verse en el Anexo V, pero es necesario advertir que ninguna actividad concreta dentro de dicha categoría supera a las representadas nominalmente en el gráfico.

5.3.2 Posición inversora por actividad económica 2008-2019

Figura 13



Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

Analizamos ahora la variación en la composición por actividad de las inversiones extranjeras de las compañías británicas de 2008 en adelante, para poder realizar el análisis con datos comparables. Es necesario puntualizar que los datos referidos al año 2008 no coinciden entre el gráfico anterior y este precisamente por el cambio de metodología y categorización llevado a cabo por la ONS.

La tendencia al alza de los servicios financieros vista ya en los años iniciales, no ha hecho más que continuar y pronunciarse, doblando prácticamente esta actividad su peso específico en el portafolio de inversiones directas de las compañías británicas en el exterior, pasando a representar un 31% del total frente al 16% inicial. Asimismo, la fuerte tendencia a la baja de la información y comunicación supone cierta continuidad

con la caída vista en los ocho primeros años de su precursor, el transporte y comunicación.

Por lo demás, el resto de las actividades destacadas han mantenido con cierta estabilidad su peso en la composición por actividad de las salidas de IED británica, mermando junto a la ya mencionada subida de los servicios financieros a la categoría “Otros”. Si bien entre 2000 y 2008, la IED se diversificó, desde 2008 se ha ido consolidando en aquellas actividades que los inversores británicos consideran mejores.

En definitiva, entre el año 2000 y 2019 vemos que la estructura por actividad económica de las salidas de IED británica ha cambiado notablemente. Si en el año 2000, el transporte y la comunicación tenía el liderazgo destacado y suponía un tercio del total de IED, en el año 2019 eran los servicios financieros los que, suponiendo también casi un tercio de toda la IED, lideran con claridad el esfuerzo inversor británico en el exterior. En cuanto el resto de las actividades principales, han tendido a converger hacia un peso similar, de entre un 11% y un 6%, y a mantener, tras el transcurso de las dos décadas a la categoría de las demás en un peso similar al inicial.

6. LAS PRINCIPALES MOTIVACIONES DE LOS INVERSORES BRITÁNICOS

Una vez expuestas, por un lado, las teorías en materia de IED y, por otro, analizados los principales datos y tendencias en la IED británica saliente, se resumen ahora las principales motivaciones que parecen inducir a las empresas británicas a optar por la IED. En gran medida, muchas de las tendencias y algunos de los movimientos concretos más llamativos ya se han razonado junto a los propios datos en la sección anterior. El objetivo es ahora presentar de manera compacta las que parecen ser las principales explicaciones a las salidas de IED británica.

Como ya hemos visto en el apartado teórico, no hay una única teoría que pueda explicar la IED y la aparición de este tipo de movimiento internacional de capital responde a una multitud de factores de índole económico, estratégico, geográfico y político. De igual manera, no se pretende ni es posible en este apartado ofrecer una visión completa que pueda explicar la estructura de las salidas de IED británica, sino discernir aquellas cuestiones esenciales que guían la IED británica.

6.1 La proyección al exterior de las actividades localmente dominantes

Intuitivamente, tiene cierta lógica que las empresas de aquellos sectores que dominan la economía local sean las más propensas a invertir en el exterior. Estas tienden a ser más productivas y tienen tanto la necesidad como la posibilidad de buscar, a través de la IED, nuevos mercados en los que operar o menores costes de producción. Además, como hemos visto anteriormente, esta idea está ampliamente respaldada a nivel teórico. Las empresas en los sectores dominantes de la actividad local tenderán a contar con ventajas de propiedad en forma de conocimientos, gestión o tecnología.

Los propios datos expuestos en la parte descriptiva secundan la importancia de esta explicación. El sector financiero de Reino Unido, tercero relativamente más importante de la OCDE (Gurshev & Hamza, 2021: 10) domina las salidas de IED del país. A nivel doméstico, pasó de representar un 5,8% del PIB en el año 2000 a un 8,6% del PIB en 2019 (Hutton & Shalchi, 2021: 9).

Simpson, en 2010, investigó del vínculo de las estrategias de IED de las empresas con la actividad nacional de la propia compañía este asunto, concluyendo que las empresas multinacionales británicas más productivas en el interior son capaces de operar en multitud de países extranjeros, tanto en aquellos con costes laborales elevados como con costes laborales bajos.

En aquellas empresas de los sectores secundario y terciario, existe pues una relación directa entre la productividad total de sus factores y la extensión geográfica de su inversión extranjera. La explicación subyacente de esta relación tiene que ver con la reforzada capacidad de estas compañías de soportar los cuantiosos costes fijos de invertir en varios países (Simpson, 2010: 30).

Dunning y Walker (1982, citado en Nachum, Dunning, & Jones, 2000), también demostraron que la IED saliente del Reino Unido tiene una correlación significativa con aquellos sectores que domésticamente logran productividades y beneficios superiores a la media.

6.2 La preferencia por los destinos similares a Reino Unido

Una de las conclusiones más aparentes de los datos presentados sobre las salidas de IED británica es que la inmensa mayoría de la IED británica está destinada en economías semejantes a las del Reino Unido: Europa, Estados Unidos, Australia, Canadá y las propias dependencias británicas representan conjuntamente el 85% del stock de IED británica en el exterior. Esta similitud puede justificarse en términos económicos y político-culturales. El Reino Unido es por un lado una potente economía capitalista y sus características básicas son las de un país occidental democrático y anglosajón.

La mayoría de IED es horizontal y tiene como fin la provisión del producto o servicio de la empresa a nuevos mercados (Ramondo, Rappaport & Ruhl, 2011:2). Partiendo de este hecho, es comprensible que las empresas británicas buscan principalmente mercados semejantes a los de Reino Unido en los que proveer sus servicios. Como hemos visto en la revisión teórica, las ventajas de localización incluidas en el paradigma ecléctico de Dunning incluyen elementos como el tamaño de mercado, las

infraestructuras disponibles en el país o la distancia cultural del país de destino con respecto al país de la empresa.

Además, los datos nos permiten deducir que las motivaciones son en efecto semejantes entre los destinos que aquí se agrupan como similares a Reino Unido. Los flujos dirigidos hacia Europa y América, en la Figura 3, se mueven generalmente en la misma dirección. Ello indica semejanzas en las motivaciones de inversión en ambos continentes, algo en principio esperable por las similares condiciones económicas y políticas de la mayoría de los países europeos y de Estados Unidos.

En el caso de la UE, recordamos que prácticamente la mitad de toda la IED británica en el exterior se localiza en el bloque comunitario. En este caso, la semejanza económica y cultural se une al factor de localización más obvio: la distancia física. La fuerte conexión Reino Unido-UE es esperable, en la medida en que los grandes flujos de capital se dan entre economías potentes y geográficamente próximas (Dhingra et al., 2017).

6.3 Las fiscalidad y marco jurídico de los países de destino

La tercera gran conclusión es el impacto de la normativa fiscal y jurídica de los países en la decisión de las empresas británicas para invertir o desinvertir en un país. Los casos luxemburgués y estadounidense explicados en el apartado descriptivo, sobre todo el primero, ejemplifican la importancia de la regulación en las decisiones de los inversores. La interacción entre gobierno anfitrión y empresa multinacional ha sido una de las formas de análisis de la IED, como se repasó en el apartado teórico. La identificación de movimientos tan bruscos como el de Luxemburgo en 2014 y su probable vinculación a una ley respalda la importancia de esta perspectiva de la IED.

Además, hemos podido observar que además de las plataformas más convencionales de IED, una proporción reseñable de la IED británica exterior se canaliza directamente a través de paraísos fiscales. La IED *offshore* varía en función de condiciones geográficas, incluyendo la esencial: la distancia entre emisor y receptor, pero es también sensible a vínculos históricos y políticos, especialmente entre los antiguos poderes coloniales y sus excolonias. En torno a un 30% de la IED mundial se canaliza a

través de estas jurisdicciones (Haberly & Wójcik, 2014).

Como ya hemos visto, los territorios británicos de ultramar, con los que Reino Unido tiene vínculos todavía más estrechos, tienen un peso notable en el stock de las salidas de IED británica, situándose en el top 10 de destinos y muy por encima de lo que sería esperable en función a la economía real de estos territorios. No se puede afirmar que toda la IED destinada en empresas en estos territorios tenga como finalidad el pago de menos impuestos, pero parece claro que en cierta medida la evasión, legal o no, de cargas impositivas es un factor relevante para las compañías británicas que apuestan por la IED.

El factor legal se manifiesta también de otras formas menos evidentes. Un ejemplo emergente es la inversión en el extranjero con el fin de evitar las estrictas políticas destinadas a frenar la emisión de gases de efecto invernadero que caracterizan sobre todo a los países desarrollados. Sería el equivalente medioambiental del paraíso fiscal. Mulatu (2017) encontró un impacto significativo de las políticas medioambientales en el patrón de la IED británica en el exterior. Algunas empresas británicas consideran que el coste adicional de trasladar operaciones al extranjero se ve compensado por las menores tasas y trabas gubernamentales a sus actividades contaminantes.

7. EL BREXIT Y *GLOBAL BRITAIN*. EL EFECTO EN LA IED.

El 23 de junio de 2016, los ciudadanos del Reino Unido votaron en referéndum abandonar la Unión Europea. Se daba así inicio al arduo proceso de salida del bloque comunitario al que Reino Unido había pertenecido desde 1973. El 29 de marzo de 2017, el gobierno británico notificó formalmente a las autoridades comunitarias su intención de abandonar la Unión Europea. Se abrió entonces un período de dos años de negociaciones para acordar los términos de la retirada y la configuración de la relación posterior entre Londres y Bruselas. La dureza de las negociaciones y la imposibilidad de obtener un acuerdo que convenciera al parlamento británico culminó en la sustitución de la primera ministra Theresa May por Boris Johnson y supuso el eventual retraso del abandono formal de la Unión hasta el 31 de enero de 2020. No obstante, no fue a partir del 1 de enero de 2021, cuando finalizó el período de transición cuando de manera efectiva se aplicaron los principales cambios en materia de comercio y movimientos de personas (Freeman, Manova, Prayer, & Sampson, 2022: 7).

El Acuerdo de Cooperación y Comercio entre la Unión Europea y el Reino Unido (ACC) regula la relación actual entre ambos. El acuerdo no solo cubre el mercado de bienes, en el que crucialmente se cancelan todas las tarifas y cuotas comerciales, sino que aborda una gran amplitud áreas y de particular interés para este trabajo, la inversión (European Commission, 2022b). Las empresas del Reino Unido pierden su derecho automático a ofrecer servicios en territorio comunitario y en función de las normas internas de cada Estado miembro tendrán que establecerse en ellos para ofrecer sus servicios. Pese a que el acuerdo es ambicioso y en muchos aspectos las trabas son mínimas, ofrece un marco mucho más inestable en comparación a la situación anterior, pues ambas partes se reservan el derecho a aplicar medidas de correctivas unilaterales ante efectos imprevistos sobre el comercio o la inversión (European Commission, 2022a).

Realizada esta breve cronología del Brexit y exposición del marco actual de relaciones a modo de introducción, se discute ahora la perspectiva británica, en concreto de su

gobierno, sobre cómo debe plantearse la estrategia económica internacional británica tras abandonar la Unión Europea.

7.1 La estrategia de Reino Unido tras el Brexit: *Global Britain*

Global Britain, introducido en enero de 2017 por la entonces primera ministra Theresa May (Parnell, 2022: 2), es el discurso narrativo que los gobiernos conservadores del Reino Unido llevan promoviendo durante todo el proceso del Brexit de cara a lo que considera que debe ser la posición económica, incluso política y estratégica, internacional del país de ahora en adelante en el escenario internacional.

Una característica fundamental de *Global Britain* es que su significado no está claramente definido. No obstante, sus defensores apelan a una serie de cuestiones recurrentes que pueden servir de guía. *Global Britain* tiene una fuerte fundamentación patriótica asociada a su historia nacional y estrechamente vinculada con su vocación ideológica en pro de la libertad: de comercio, de pensamiento y contra la opresión (Seely & Rogers, 2019). La vocación del Reino Unido debe ser global para mantener sus alianzas tejer nuevas.

En el apartado de política exterior del programa electoral de 2019 del partido conservador del primer ministro Boris Johnson se aprecian muchos de los elementos de *Global Britain*. Partiendo de un profundo orgullo de la historia británica, el documento indica que una vez con el Brexit consumado, el Reino Unido está capacitado para lograr más en el escenario internacional. Se pretende situar al país como baluarte de la toda una serie de valores como la seguridad colectiva, el Estado de derecho, los derechos humanos, el libre comercio y como promotor del desarrollo internacional y de la lucha contra el cambio climático (Conservative Party, 2019: 51).

La noción de *Global Britain* ha variado significativamente en su todavía corto período de vida. En un inicio, cuando el gobierno británico veía con cierto optimismo las incipientes negociaciones con la UE, el término hacía referencia a una disminuida pero estrecha relación pragmática de mutuo beneficio. Era además una declaración de intenciones del Reino Unido de asumir un rol de liderazgo internacional. No obstante, más recientemente y como consecuencia de las importantes tiranteces en la

negociación del acuerdo de retirada y del creciente antagonismo entre Reino Unido y la UE, las aspiraciones de *Global Britain* se han ido desinflando y su materialización cada vez parece menos probable. Pese a que el gobierno británico continúa defendiendo esta narrativa, ha sido incapaz de responder a las peticiones de que concretase su estrategia global. La inconsistencia gubernamental relativa a la misma y la creciente inseguridad que esta genera amenazan la posición internacional del Reino Unido y lo alejan del pretendido cometido de su gobierno (Parnell, 2022: 16).

Global Britain tiene una clara relevancia en el aspecto económico, estando fuertemente vinculado con el comercio internacional y con la integración económica de las empresas británicas, afectando en este sentido a la IED. El Partido Conservador fija, en el mismo programa electoral citado anteriormente, las líneas maestras que ahora sigue el gobierno británico actual. Considera que una vez fuera de la UE, Reino Unido puede desplegar una política comercial independiente, diseñada a medida de sus intereses propios y no acomodándose a los intereses comunitarios como era el caso. En este sentido, propone el ambicioso objetivo de cubrir el 80% de su comercio internacional con acuerdos de libre comercio. Se menciona estar ante una oportunidad histórica de aproximarse a las economías con mayor crecimiento y de forjar alianzas económicas con los países de la Commonwealth. Finalmente, y de particular interés para la IED, los conservadores dicen promover las empresas británicas en el exterior y sus exportaciones (Conservative Party, 2019: 57). Evidentemente, este documento no puede considerarse técnicamente fiable pero sí tiene relevancia a la hora de plasmar el ideario en el cual se basa el proyecto económico internacional del Reino Unido en la actualidad.

Pese a la insistencia en promover *Global Britain*, los datos que se han manejado en este trabajo no justifican, en principio, la adopción de esta estrategia de “globalizar” la economía británica, entendiendo con este término la búsqueda de destinos alternativos a Europa. Como hemos visto con el análisis de la IED, la UE es el bloque económico con el que Reino Unido está más vinculado. Por otro lado, los mercados con los que se ahora se busca establecer conexiones tiene relaciones comparativamente insignificantes con Reino Unido. Desde luego, podría argumentarse que el mercado europeo está saturado y que otros mercados tienen mucho potencial

de crecimiento, pero los primeros estudios no arrojan resultados en esta dirección en términos de IED. El esperado crecimiento de las inversiones británicas en destinos ajenos a la UE no se ha producido (Breinlich, Leromain, Novy, & Sampson, 2020).

7.2 El impacto del Brexit en las salidas de IED británica

La decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea es una que indudablemente acarrea numerosas consecuencias económicas para ambos actores. Prácticamente desde la celebración del referéndum los análisis del *Centre for Economic Performance* advertían que, con independencia de la forma exacta que tomase la salida de la Unión, la economía británica perdería más que el ahorro logrado por finalizar su contribución al presupuesto comunitario (Dhingra et al., 2017).

El efecto del Brexit en las salidas de IED británica hacia la UE es más complicado de prever que los efectos en sus entradas de IED, que parece con seguridad que disminuirán (de Almeida, Sastre, van Limbergen, & Hoeberichts, 2019: 23). La cuestión fundamental que se plantea en el caso de la Unión Europea, así como en los acuerdos regionales de integración en general es si sustituyen a la IED, por facilitar el comercio de bienes y servicios y disminuir el incentivo de establecer filiales en el extranjero, o la fomentan, por aumentar en general los vínculos económicos y los movimientos de factores entre los países (Nayak & Choudhury, 2014: 140).

7.2.1 Efecto negativo en los flujos de IED británica hacia la UE

Según de Almeida, Sastre, van Limbergen y Hoeberichts (2019), la salida del Reino Unido del mercado común y la menor movilidad de capital entre este país y la UE que conlleva resultará en un efecto negativo en la inversión dirigida de Reino Unido hacia el continente. Demuestran, además, un impacto significativo positivo en IED británica saliente hacia los Estados que se han ido incorporando a la UE, sugiriendo pues que los inversores británicos veían en la incorporación de un país al mismo mercado al que formaban parte como un incentivo importante para dirigir sus inversiones hacia allí. Por tanto, puede ser esperable un efecto contrario ahora que los 27 países dejan de formar parte del mismo mercado común del Reino Unido, aunque haya sido por la salida de este último.

7.2.2 Efecto positivo en los flujos de IED británica hacia la UE

No obstante, la salida del Reino Unido de la UE podría también aumentar los flujos de IED hacia el continente. En la medida en la que la IED es una operación sustitutiva del comercio internacional, un efecto lógico sería el del repunte de la IED británica destinada a la UE si las barreras comerciales hacen más eficiente para las empresas británicas operar en el mercado europeo a través de empresas filiales y no de manera directa transfiriendo bienes y servicios.

Como se ha señalado antes, el acuerdo actual entre Reino Unido y la UE, elimina totalmente las barreras comerciales en el mercado de bienes, así que en este sentido no debería producirse ningún efecto, pero sí que introduce alteraciones en el mercado de servicios, en el cual el efecto ya se ha notado. Un estudio de la Universidad de Aston de 2021 sostiene que las exportaciones de servicios de Reino Unido a la Unión Europea disminuyeron en 113 mil millones de libras en el período comprendido entre 2016 y 2019 en comparación a las proyecciones basadas en datos anteriores al Brexit (Noonan & Foster, 2021). El estudio de Breinlich, Leromain, Novy y Sampson (2020) trata precisamente de probar si las salidas de IED británica hacia la UE han aumentado a consecuencia de esta situación del sector servicios. Este estudio concluye que la IED británica en la UE desde la celebración del referéndum aumentó por el empuje de los servicios, sin registrar cambios en el sector secundario.

En el caso del sector financiero, que como hemos visto en la parte descriptiva del trabajo es ya el líder indiscutible de las salidas de IED británica, parece que los efectos del Brexit en este sentido pueden ser relevantes. Esto se debe a que bien hasta la decisión de abandonar la Unión Europea la banca británica no tenía incentivos reales a invertir de manera directa en el continente pues podía operar en su mismo mercado desde Londres. Sin embargo, con el Brexit consumado aquellos operadores financieros que quieran poder ofrecer una plenitud de servicios deberán crear empresas asociadas en territorio europeo para hacerlo (Baier & Welfens, 2018: 6).

Es cierto; no obstante, que el Memorándum de Entendimiento alcanzado en marzo de 2021 entre Reino Unido y la UE podría aumentar la fluidez de las relaciones financieras entre ambas economías. Aun así, la mayoría de los analistas considera que este

acuerdo de mínimos no materializa todavía avances significativos y que lo más probable es que sea cual sea el entendimiento final es improbable que iguale o mejore la situación de los proveedores de servicios financieros británicos con respecto a la UE anterior al Brexit (Shalchi, 2021: 5).

7.2.3 Efecto neto en los flujos de IED británica hacia la UE

Por tanto, aunque todavía es pronto para entender completamente los efectos del Brexit sobre las salidas de la IED británica, los indicios apuntan a que estas han aumentado y aumentarán los primeros años desde la salida de la UE. Esto se produce principalmente por la necesidad de las empresas de servicios, que como hemos visto lideran las salidas de IED británica, de establecerse en territorio europeo para llevar a cabo plenamente las operaciones que antes podían proveer directamente.

No obstante, no podemos entender este incremento de las salidas como una prueba de que las relaciones económicas entre Reino Unido y la UE aumenten sino como una fórmula más costosa que las empresas británicas se han visto forzadas a adoptar para que estas se mantengan. De hecho, es probable que en la medida en que el Brexit ocasione en general un alejamiento de ambas economías, la inversión para establecer nuevas operaciones y no simplemente para sustituir al comercio disminuya. En general y cuando se consideran también las entradas de IED europea al Reino Unido, parece que los primeros efectos de la salida son inequívocamente negativos para la economía británica, pues en el caso de las entradas ni siquiera se replica el efecto sustitución de comercio. La reducción en un 9% en nuevas inversiones europeas en Reino Unido muestra pues unos efectos asimétricos preocupantes que ilustran el empequeñecimiento de la economía británica y que la relación de dependencia está sesgada en favor de la UE (Breinlich, Leromain, Novy, & Sampson, 2020).

8. CONCLUSIONES

Este trabajo ha tratado la problemática de la Inversión Extranjera Directa (IED), una forma de inversión internacional orientada a compañías sobre las que el inversor tiene un interés duradero y es capaz de ejercer una influencia significativa. El trabajo se enfoca las salidas de IED británica entre los años 2000 y 2019 como estudio de caso. Empleando una metodología mixta; usando métodos cualitativos y cuantitativos, el trabajo ha tratado de ofrecer una aproximación a las principales motivaciones de los inversores británicos a la hora de optar por la IED.

Habiéndose repasado las principales teorías en materia de IED, se ha podido comprobar que no existe una sola teoría capaz de abordar este fenómeno. No obstante, el estudio de la IED ha avanzado notablemente a lo largo del último medio siglo y nos permite contar hoy en día con un amplio conocimiento de los distintos factores que condicionan este tipo de inversión.

El análisis detallado de los datos de las salidas de IED británica entre 2000 y 2019 proporcionados por la *Office for National Statistics*, ha permitido la extracción de varias conclusiones en relación con su estructura. La IED británica en el exterior ha aumentado con fuerza. Pese a la irregularidad de los flujos netos en las salidas de IED, el stock de la inversión se multiplicó por 2,5 a lo largo del período.

A lo largo de las dos últimas décadas las salidas de IED británica han ido diversificándose a nivel geográfico. En estos 20 años, la mayoritaria concentración de las salidas de IED en Europa ha dado paso a un escenario más diverso. El resto de los continentes y particularmente Asia han aumentado su peso relativo. La Unión Europea continúa siendo el principal bloque económico de recepción de IED británica, aunque en línea con la tendencia general su peso relativo ha disminuido desde el 60% del año 2000 al 40% en 2019.

En cuanto a la distribución por actividad económica, el sector de los servicios financieros ha experimentado una gran subida en su peso relativo en las salidas de IED británica, pasando de representar un 13% de las mismas en el año 2000 a un 31% en 2019. Otras actividades que lideran las salidas de IED británica son la minería, los

productos de consumo, la información y comunicación y los productos químicos y petrolíferos.

Pese a que el trabajo no ha pretendido aplicar directamente las teorías de IED a los datos sobre las salidas de IED británica, si se han presentado, a forma de conclusiones razonadas, los que parecen ser los principales factores motivadores de la inversión británica en el exterior. La proyección exterior de las actividades localmente dominantes, la preferencia por los destinos similares al propio Reino Unido y la importancia de las condiciones fiscales y legales de los países han sido identificadas como las tres explicaciones más aparentes.

Una de las conclusiones principales que se puede extraer es el elevado grado de incertidumbre que caracteriza a la IED británica, a la cual el Brexit y sus todavía dudosos efectos podría sumarse como factor preocupante. Pese a la optimista narrativa de *Global Britain* que los gobiernos conservadores han promovido desde que el referéndum de 2016, las primeras evidencias dibujan un panorama incierto sobre el efecto concreto del Brexit en la IED.

En todo caso, el abandono de la Unión Europea supone alejarse del bloque económico más vinculado con el Reino Unido. Es complicado prever que, incluso si la IED en particular creciera como elemento sustitutivo de un mermado comercio internacional, la salida del bloque comunitario sea en última instancia ventajosa para la economía británica. Del análisis de la IED se percibe que las relaciones económicas con muchos de los países a los que Reino Unido busca aproximarse tras dejar la Unión Europea son relativamente poco importantes. Es cierto; no obstante, que la mayor diversidad geográfica de las salidas de IED británica puede apuntar a una mejor preparación, con respecto al año 2000, de la economía británica para desarrollarse sin tanta dependencia del mercado europeo.

En definitiva, mediante el ejemplo de la IED, y en concreto a través del estudio de las salidas de IED británica entre el año 2000 y 2019, este trabajo ha tratado de transmitir la profunda complejidad económica que caracteriza a nuestro mundo globalizado actual. Una multitud de factores de diversa índole afectan a las decisiones de los inversores en el ámbito internacional. Las grandes disrupciones como la crisis

económica en 2008 o el Brexit añaden aún más incertidumbre a lo que es, por naturaleza, un sistema muy complejo. Pese a ello, todo intento de arrojar luz sobre los factores que condicionan un fenómeno como el de la IED será positivo para lograr un mayor conocimiento de la economía mundial actual que pueda redundar en mejores políticas y soluciones a nivel internacional.

110. Obtenido de <https://ejist.ro/files/pdf/357.pdf>
- Dhingra, S., Ottaviano, G., Rappoport, V., Sampson, T., & Thomas, C. (2017). UK trade and FDI: A post-Brexit perspective. *Papers in Regional Science*, 97(1), 9-24. doi:<https://doi.org/10.1111/pirs.12345>
- DOUE. (2011). *DIRECTIVA 2011/61/UE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 8 de junio de 2011 relativa a los gestores de fondos de inversión alternativos y por la que se modifican las Directivas 2003/41/CE y 2009/65/CE y los Reglamentos (CE) no 1060/2009 y (UE) no 1095*. Obtenido de https://images.transparencycdn.org/images/2021_Report_Luxembourg_investment_funds_industry.pdf
- Dunning, J. H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishing Company.
- Dunning, J. H., & Walker, P. (1982). The Competitiveness and Allocative Efficiency of UK Manufacturing Industry and Foreign Direct Investment. *Reading University*.
- European Commission. (2022a). *Questions & Answers: EU-UK Trade and Cooperation Agreement*. Obtenido de European Commission: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_20_2532
- European Commission. (2022b). *The EU-UK Trade and Cooperation Agreement*. Obtenido de European Commission: https://ec.europa.eu/info/strategy/relations-non-eu-countries/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_en
- Faeth, I. (2009). Determinants of Foreign Direct Investment - A tale of nine theoretical models. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), 165-196. doi:10.1111/j.1467-6419.2008.00560.x
- Freeman, R., Manova, K., Prayer, T., & Sampson, T. (2022). Unravelling deep integration: UK trade in the wake of Brexit. *Centre for Economic Performance*(1847). Obtenido de <https://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp1847.pdf>
- Guadalupe, M., Kuzmina, O., & Thomas, C. (2012). Innovation and Foreign Ownership. *American Economic Review*, 7(102), 3594-3627. Obtenido de <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/aer.102.7.3594>
- Gurshev, O., & Hamza, S. (2021). BITs, Colony Ties, and Offshore Centers: The Case of United Kingdom Outward FDI. *Journal of Economic Integration*, 36(2), 203-226. doi:10.11130/jei.2021.36.2.203
- Haberly, D., & Wójcik, D. (2014). Tax havens and the production of offshore FDI: an empirical analysis - Abstract. *Journal of Economic Geography*, 15(1), 75-101. Obtenido de <https://academic.oup.com/joeg/article-abstract/15/1/75/957428>
- Hosseini, H. (2005). An economic theory of FDI: A behavioural economics and historical approach. *The Journal of Socio-Economics*(34), 530-531.
- Hutton, G., & Shalchi, A. (2021). Financial services: contribution to the UK economy. *House of Commons Library*(6193). Obtenido de <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/SN06193/SN06193.pdf>
- Investopedia. (2021). *Foreign Direct Investment (FDI)*. Obtenido de Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/f/fdi.asp>
- Markusen, J. R., & Maskus, K. E. (2001). General-equilibrium approaches to the multinational firm: a review of theory and evidence. *NBER WP*(8334).

- Mat Saad, R., Mohd Noor, A., & Shaari Md Nor, A. (2014). Developing Countries' Outward Investment: Push Factors for Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*(130), 237-246. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/277811/1-s2.0-S1877042814X00261/1-s2.0-S1877042814029383/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEBAaCXVzLWVhc3QtMSJGMEQCIgSdqXTgZ11MJrI7nuQ4bc100VqUnrAo1bvicV4lyON8AiBvk86tvQn%2FHZJpuR6Y80CPZB3mC2tYgz2z5uCXM3PD9y>
- Mihci, H., Çağatay, S., & Koska, O. A. (2011). The determinants of foreign direct investment outflows from the European Union countries. *Economics Bulletin*, 31(3), 2653-2666. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/6437063.pdf>
- Mulatu, A. (2017). The Structure of UK Outbound FDI and Environmental Regulation. *Environmental and Resource Economics*(68), 65-96. doi:DOI 10.1007/s10640-017-0145-4
- Nachum, L., Dunning, J. H., & Jones, G. G. (2000). UK FDI and the Comparative Advantage of the UK. *World Economy*, 5(23), 701-720.
- Nachum, L., Jones, G. G., & Dunning, J. H. (2001). The international competitiveness of the UK and its multinational enterprises. *Structural Change and Economic Dynamics*(12), 277-294.
- Navaretti, G. B., & Castellani, D. (2004). Investments abroad and performance at home: Evidence from Italian multinationals. *Centre for Economic Policy Research Discussion Papers*(4284). Obtenido de https://www.academia.edu/17518811/Investments_abroad_and_performance_at_home_evidence_from_Italian_multinationals?auto=download
- Nayak, D., & Choudhury, R. N. (2014). A selective review of foreign direct investment theories. *ARTNeT Working Paper Series*(143). Obtenido de <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/103862/1/782793517.pdf>
- Noonan, L., & Foster, P. (2021). *Brexit shrank UK services exports by £110bn, academics find*. Obtenido de Financial Times: <https://www.ft.com/content/20a626abd221-43e6-9990-bfd1e1ff132d>
- OECD. (2014). Implementing the latest international standards for compiling foreign direct investment statistics. ASSET/LIABILITY VERSUS DIRECTIONAL PRESENTATION. Obtenido de <https://www.oecd.org/daf/inv/FDI-statistics-asset-liability-vs-directional-presentation.pdf>
- OECD. (2022a). *FDI flows*. Obtenido de OECD Data: <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm>
- OECD. (2022b). *FDI stocks*. Obtenido de OECD Data: <https://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm>
- OECD. (2022c). *Foreign Direct Investment (FDI)*. doi:10.1787/9a523b18-en
- Office for National Statistics. (2021). *Outward foreign direct investment involving UK companies: historical data*. Obtenido de <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/datasets/outwardforeigndirectinvestmentinvolvingukcompanieshistoricaldata>
- Parnell, T. (2022). Unravelling the Global Britain vision? International relationships and national identity in the UK Government documents about Brexit, 2016-2019. *Discourse and Society*, 1-20. doi:10.1177/09579265221076588
- Posen, A. S. (2018). *The Cost of Trump's Economic Nationalism: A Loss of Foreign*

- Investment in the United States*. Obtenido de Peterson Institute for International Economics: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/cost-trumps-economic-nationalism-loss-foreign-investment>
- Protsenko, A. (2003). Vertical and Horizontal Foreign Direct Investments in Transition Countries. *Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Grades Doctor oecnomiae publicae (Dr. oec. publ.) an der Ludwig-Maximilians-Universität München*. Obtenido de <https://d-nb.info/972021507/34>
- Seely, B., & Rogers, J. (2019). Global Britain: A Twenty-first century vision. *Global Britain Programme. Henry Jackson Society*. Obtenido de <https://henryjacksonsociety.org/wp-content/uploads/2019/02/HJS-Global-Britain-%C2%AD-A-Twenty-first-Century-Vision-Report-A4-web.pdf>
- Shalchi, A. (2021). The UK-EU trade deal: financial services. *House of Commons Library*(CBP 9263). Obtenido de <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9263/CBP-9263.pdf>
- Simpson, H. (2010). How do Firms' Outward Strategies Relate to their Activity at Home? Empirical Evidence for the UK. *Oxford University Centre for Business Taxation Working Papers*(10/09).
- Transparency International. (2021). *In the Dark. Who is behind Luxembourg's 4.5 trillion-euro investment funds industry?* Obtenido de https://images.transparencycdn.org/images/2021_Report_Luxembourg_investment_funds_industry.pdf
- UNCTAD. (2020). *World Investment Report 2019: International production beyond the pandemic*. Obtenido de https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf
- van der Merwe, B. (2021). *How Trump lost his war on FDI*. Obtenido de Investment Monitor: <https://www.investmentmonitor.ai/us/how-trump-lost-his-war-on-fdi>
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*(80), 190-207.
- WTO. (2019). *World Trade Statistical Review*. Obtenido de https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts19_toc_e.htm

10. ANEXOS

10.1 ANEXO I: Tabla de flujos netos y posición acumulada de las salidas de IED británica global total (millones de £)

	Flujos netos	Posición acumulada
2000	154.242	601.692
2001	40.884	599.628
2002	33.561	616.786
2003	38.088	665.123
2004	49.713	645.744
2005	44.458	696.113
2006	46.887	741.163
2007	167.866	921.831
2008	107.806	1.119.252
2009	18.593	1.014.399
2010	31.124	1.077.139
2011	59.660	1.118.030
2012	13.105	1.073.462
2013	25.902	1.090.639
2014	-90.751	1.078.692
2015	-42.910	1.083.975
2016	-27.696	1.274.595
2017	110.625	1.369.138
2018	62.177	1.453.071
2019	-4.758	1.498.233

Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

10.2 ANEXO II: Tabla de flujos netos de las salidas de IED británica global por región de destino (millones de £)

	Europa	América	Asia	Oceanía	Africa
2000	127.448	29.558	- 3.568	- 595	1.401
2001	13.743	23.987	524	1.478	1.152
2002	27.300	- 5.150	5.538	3.677	2.196
2003	16.600	15.959	3.601	- 1.524	3.454
2004	10.814	24.321	7.689	1.026	5.863
2005	12.105	20.689	5.399	423	5.843
2006	16.899	19.100	7.992	3.132	- 235
2007	91.174	59.514	11.315	1.894	3.969
2008	64.811	20.391	12.738	9.548	318
2009	16.642	- 3.872	7.835	- 3.399	1.388
2010	24.436	- 19.648	11.466	8.530	6.339
2011	37.212	45.305	- 22.989	6.655	- 6.522
2012	- 3.964	11.258	1.253	2.902	1.655

2013	-	20.241	40.992	-	6.498	8.406	3.243
2014	-	107.766	8.396	8.666	-	2.570	2.523
2015	-	12.078	-	21.418	-	9.730	92
2016	-	30.635	-4.908*	12.164	**	-	6.994
2017		32.200	78.560	4.278	-	816	-
2018		8.926	31.182	9.592	2.387	10.091	
2019	-	26.036	7.828	6.104	1.184	6.161	

Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

*La ONS no ofrece datos de América en su conjunto en 2016, pero sí de los principales destinos dentro del continente, para tener un dato aproximativo para ese año, se ha procedido a incluir la suma de estos países: Bermuda, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, México, Panamá y Estados Unidos.

**La ONS no ofrece datos para Oceanía en 2016.

10.3 ANEXO III: Tabla de posición acumulada de las salidas de IED británica global por región de destino (millones de £)

	Europa	América	Asia	Oceanía	Africa
2000	384.204	173.409	24.616	10.080	9.383
2001	368.465	176.685	30.044	15.487	8.948
2002	390.359	167.345	28.914	16.652	13.516
2003	408.881	178.599	43.118	17.486	17.039
2004	382.104	182.091	47.311	16.888	17.350
2005	387.324	216.343	54.919	16.694	20.834
2006	402.593	256.423	54.377	12.665	15.105
2007	547.294	285.615	50.970	17.334	20.618
2008	670.112	337.475	71.948	19.891	19.827
2009	586.151	296.105	76.317	19.218	36.608
2010	645.252	263.684	100.563	34.036	33.604
2011	643.536	288.127	111.614	39.716	35.036
2012	586.061	293.686	107.822	43.490	42.403
2013	551.832	326.729	125.021	50.632	36.424
2014	525.230	367.527	121.398	21.814	42.723
2015	534.045	342.900	138.216	29.951	38.862
2016	673.729	361.654	153.010	42.141	44.061
2017	729.467	401.274	170.409	33.965	34.023
2018	735.410	451.699	178.156	43.744	44.062
2019	723.998	491.176	184.842	47.646	50.572

Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

10.4 ANEXO IV: Tabla de flujos netos de las salidas de IED británica global por economía de destino (millones de £)

	UE	EE.UU.	AU+CA+NZ	Australia	Canada	Nueva Zelandia	HK+SUI+UKOf	Suiza	Hong Kong	UK Offshore*
2000	124.844	24.249	2.031	- 482	2.566	- 53	- 1.144	483	- 3.309	1.682
2001	12.673	15.865	5.606	1.787	4.142	- 323	660	- 2.077	590	2.147
2002	28.831	- 984	4.195	3.322	536	- 337	- 3.105	1.329	1.186	- 5.620
2003	13.417	19.300	1.012	- 492	2.521	- 1.017	232	2.591	1.285	- 3.644
2004	11.917	9.732	1.809	408	1.143	258	8.066	- 7.007	5.303	9.770
2005	13.337	15.041	3.760	444	3.372	- 56	1.189	1.330	1.547	- 1.688
2006	4.038	- 1.803	11.278	2.743	8.130	405	14.553	6.948	1.674	5.931
2007	65.695	35.410	17.348	1.790	15.453	105	26.319	2.796	2.267	21.256
2008	54.853	11.486	8.424	8.450	- 153	127	9.072	742	1.115	7.215
2009	- 13.416	7.805	- 6.075	- 4.517	- 2.698	1.140	24.261	2.885	- 1.201	22.577
2010	20.191	- 13.691	- 3.187	8.240	- 11.664	237	7.297	2.354	1.786	3.157
2011	25.441	34.813	15.609	6.012	9.042	555	12.062	- 1.379	3.545	9.896
2012	- 5.459	12.478	- 796	2.585	- 3.638	257	5.247	- 1.744	6.832	159
2013	- 11.656	37.199	9.031	8.234	655	142	3.107	3.554	277	- 724
2014	- 83.140	2.474	- 2.381	- 2.840	333	126	- 22.427	1.900	1.454	- 25.781
2015	- 13.403	- 11.227	- 6	122	**	- 128	2.692	1.323	3.346	1.977
2016	- 26.149	- 4.270	- 936	**	- 936	**	- 2.724	- 1.080	2.748	4.392
2017	18.003	72.760	89	939	757	93	17.544	13.108	3.605	831
2018	5.521	25.966	2.608	1.892	543	173	10.157	- 3.624	4.847	8.934
2019	- 18.031	6.591	2.573	1.194	1.556	- 177	- 6.376	- 4.754	- 1.223	- 399

Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

*Incluye los datos de Bermuda, pese a que la ONS los considere de forma separada.

**Sin datos.

10.5 ANEXO V: Tabla de posición acumulada de las salidas de IED británica global por actividad económica 2000-2008 (millones de £)

CATEGORÍAS INCLUIDAS EN GRÁFICO	2000	2008
Financial services	76.960	184.482
Mining and quarrying (including oil and gas)	56.499	157.827
Transport and communications	186.439	156.202
Chemical, plastic and fuel products	66.234	93.992
Retail and wholesale trade and repairs	32.245	89.223
Food products	39.827	81.410
Real estate and business services	52.218	42.836
CATEGORÍAS INCLUIDAS EN "OTROS"		
Other services	11.135	58.874
Electricity, gas and water	15.498	33.178
Construction	2.996	30.444
Metal and mechanical products	9.230	29.377
Other manufacturing	21.263	27.394
Transport equipment	12.643	20.032
Hotels and restaurants	6.797	19.479
Textiles and wood, printing and publishing	9.458	10.465
Office, IT and communications equipment	2.008	4.123
Agriculture, forestry and fishing	242	153

Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)

10.6 ANEXO VI: Tabla de posición acumulada de las salidas de IED británica global por actividad económica 2008-2019 (millones de £)

CATEGORÍAS INCLUIDAS EN GRÁFICO	2008	2019
Financial services	159.035	381.584
Mining & quarrying	138.019	139.070
Food products, beverages & tobacco products	108.812	130.686
Information and communication	161.984	115.573
Petroleum, chemicals, pharmaceuticals, rubber, plastic products	85.483	114.556
Retail & wholesale trade, repair of motor vehicles & motor cycles,	67.648	77.952
Professional, scientific & technical services	40.767	69.072
CATEGORÍAS INCLUIDAS EN "OTROS"		
Other services	25.806	57.140
Other manufacturing	43.127	32.727
Electricity, gas, water and waste	29.824	24.058
Administrative and support service activities	20.431	23.416
Metal and machinery products	46.710	18.255
Transportation & storage	9.923	16.566
Construction	12.728	15.634
Transport equipment	18.632	15.400
Agriculture, forest & fishing	431	2.761
Textiles & wood activities	7.075	1.737
Computer, electronic and optical products	4.386	1.028

Fuente: Elaboración propia con datos de Office for National Statistics (2021)