

Evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED)

Jaime Martínez Tascón

Profesor de OBS Business School

Marzo, 2026

Partners académicos:



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

unie* Universidad



Autor

Jaime Martínez Tascón

Profesor OBS Business School

Jaime Martínez Tascón es Asesor Financiero y Gestor de Grandes Patrimonios en Inveretik Gestión Patrimonial, negocio fundado por él mismo en 2017. Está especializado en asesoramiento financiero y *corporate finance*.

Comenzó su andadura en el sector bancario en 2004, especializándose en Banca Privada, segmento en el que desarrolló su actividad en entidades como BBVA, Popular Banca Privada y Citibank.

En su actividad docente, imparte en OBS Business School la asignatura de Sistema Financiero, seminarios y colaboraciones en los principales medios de comunicación nacionales y financieros. Escribe periódicamente en el blog financiero de OBS y publica Informes de Investigación. Además, es divulgador de la cultura financiera a través de numerosas conferencias y participaciones en entrevistas y artículos de opinión.

Es Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, tiene la certificación de *European Financial Advisor* por EFPA y Máster en Práctica Jurídica en el Real Colegio Universitario M^ª Cristina – El Escorial.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

- | | | |
|-----------|--|----------------|
| 01 | Capítulo 1 Introducción: por qué importa la IED hoy | PÁG. 4 |
| 02 | Capítulo 2 Panorama global 2015–2025:
una década de inversión más volátil y selectiva | PÁG. 7 |
| 03 | Capítulo 3 La IED en España:
composición, origen y por qué importa la forma de la inversión | PÁG. 11 |
| 04 | Capítulo 4 España y américa latina y el caribe:
un eje bidireccional con potencial estratégico | PÁG. 15 |
| 05 | Capítulo 5 Reglas del juego:
screening, seguridad y política industrial | PÁG. 19 |
| 06 | Capítulo 6 Valor añadido y productividad:
por qué el impacto de la IED depende del sector | PÁG. 24 |
| 07 | Capítulo 7 Conclusiones | PÁG. 28 |

01

Capítulo 1

Introducción: por qué importa la IED hoy



La inversión extranjera directa (IED) es aquella en la el inversor busca establecer una relación duradera con una empresa y tener una influencia significativa en su gestión. Sus dos características principales son la vocación de permanencia y la creación de riqueza y valor añadido a la Economía de un país.

Esta definición es importante porque ayuda a entender por qué la IED suele aparecer en el centro de las estrategias de crecimiento. Cuando una empresa multinacional abre una filial, amplía una planta, crea un centro de servicios o adquiere una participación relevante, no solo aporta capital, sino trae también tecnología, métodos de organización, acceso a clientes y proveedores internacionales y estándares de calidad. Si esos elementos se integran bien en el tejido local o nacional, el efecto final se nota en el empleo directo, la productividad, la capacidad exportadora y la modernización del tejido empresarial.

La IED es más importante hoy que hace una década porque se ha vuelto menos predictiva. En los últimos años, la economía internacional ha encadenado shocks (pandemia, tensiones geopolíticas, disrupciones logísticas, energía) que han aumentado la incertidumbre y han hecho más compleja la financiación de proyectos grandes y de largo plazo. Y, sin embargo, esos proyectos son precisamente los que más se necesitan para sostener dos transiciones que ya no son opcionales, como son la verde (energía, redes, eficiencia) y la digital (datos, automatización, software e infraestructuras digitales). En este entorno, las inversiones extranjeras directas suponen entradas de capital que generan una capacidad real para transformar.

Según vemos en el siguiente gráfico, en el primer semestre de 2025 (últimos datos disponibles) los flujos mundiales de IED se mantuvieron estables en 663.000 millones de dólares, pero estuvieron un 6% por debajo de los niveles registrados un año antes, en el primer semestre de 2024. Una revisión trimestral muestra una perspectiva mixta, ya que los flujos mundiales de IED aumentaron un 18 % en el primer trimestre, pero luego cayeron un 38 % en el segundo.

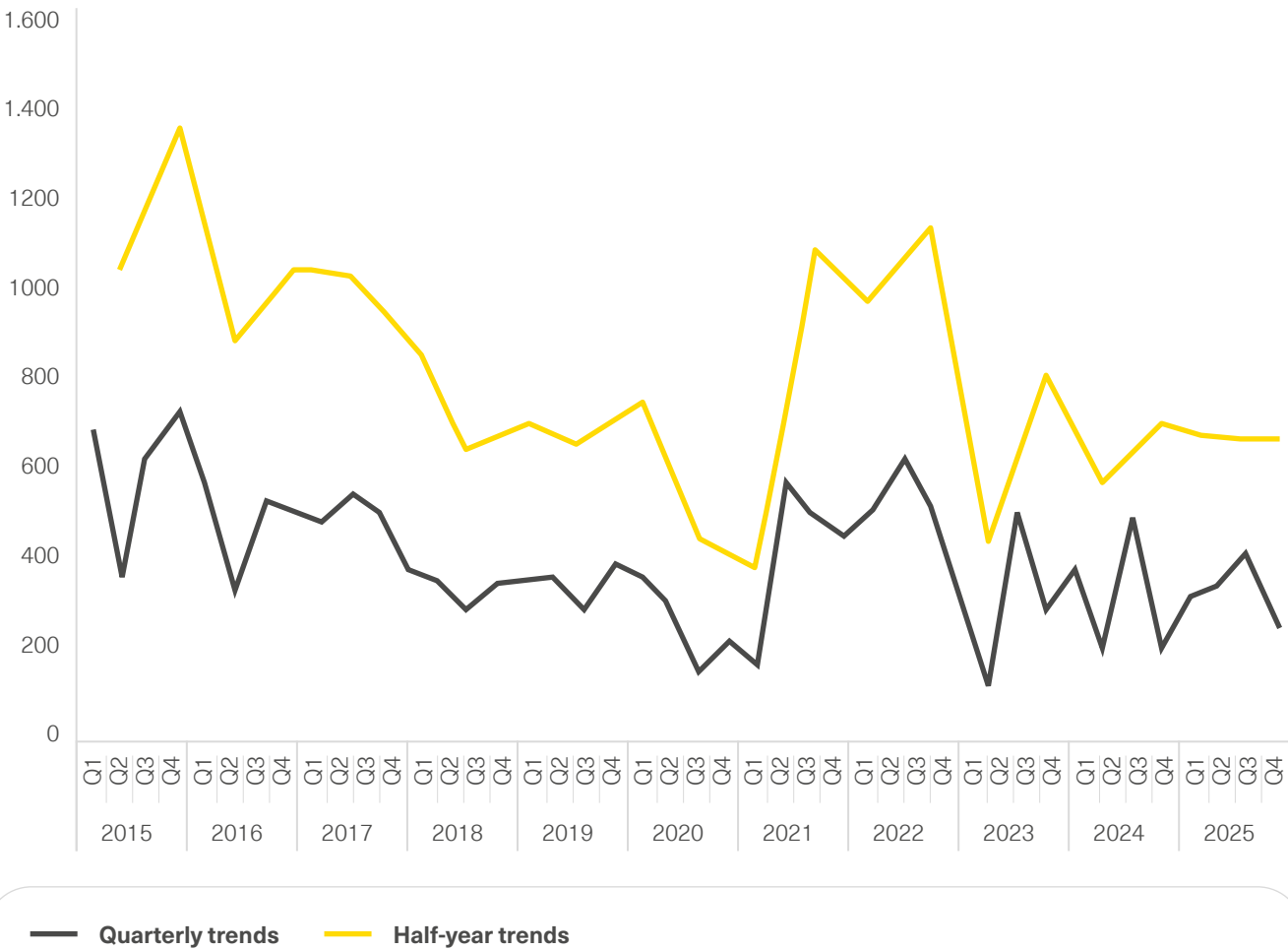
En este informe se analizará la IED fijándonos en qué tipo de inversión, en qué sectores y con qué capacidad de dejar valor en el país. La calidad de la IED debe generar un aumento del valor añadido, del empleo cualificado, de la productividad y de la conexión con mercados exteriores.

En el siguiente capítulo se describe el panorama global de la IED en los últimos años, en los que se ha pasado de una inversión guiada casi solo por eficiencia a una inversión más condicionada por incertidumbre, políticas públicas y fragmentación.

FIGURA 01

Flujos globales de IED (Q1 2015 – Q2 2025)

Fuente: OECD, FDI in Figures (Oct 2025)



02

Capítulo 2

Panorama global 2015–2025: una década de inversión más volátil y selectiva



En la introducción se ha explicado qué es la inversión extranjera directa y por qué importa su calidad, así que el siguiente paso lógico es analizar el escenario global en el que se decide esa inversión.

La IED es un medidor económico muy útil porque mezcla decisiones empresariales de largo plazo con la confianza en la Economía de los distintos países y regiones. Entre 2015 y 2025 hemos vivido una década marcada por shocks, tensiones geopolíticas, energía, inflación y políticas monetarias actuando sobre los tipos de interés. El resultado de todo ello se traduce en que invertir en otros países se ha vuelto más selectivo y más sensible a los riesgos.

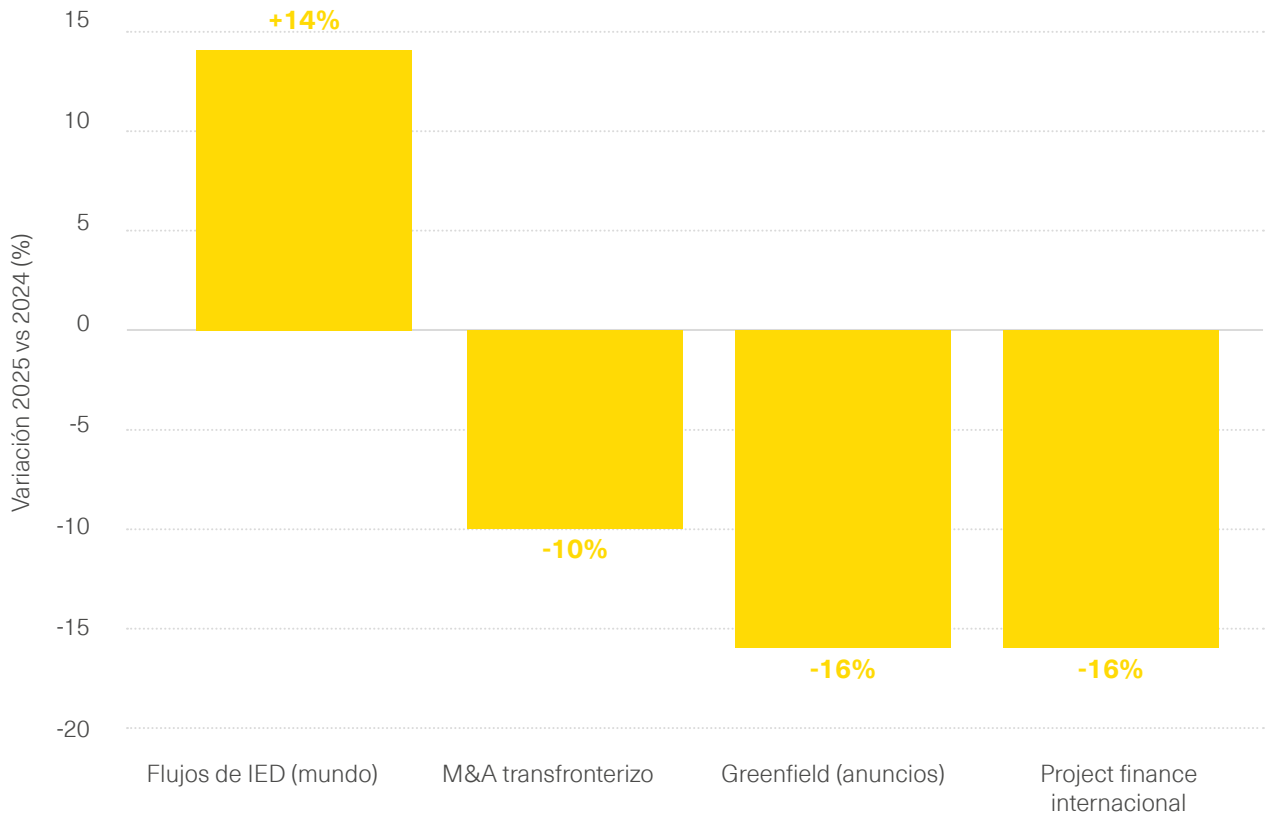
Según UNCTAD, la actividad real ligada a nuevos proyectos e infraestructuras es débil. Sus estimaciones preliminares sitúan los flujos globales en torno a 1,6 billones de dólares, un avance cercano al 14 %, pero una parte relevante del aumento se explica por movimientos financieros a través de centros internacionales más que por nuevos activos productivos. UNCTAD señala que en 2025 el valor de las fusiones y adquisiciones internacionales cayó en torno a un 10 % y la financiación internacional de proyectos (muy asociada a infraestructuras) retrocedió alrededor de un 16 % por cuarto año consecutivo. Además, los anuncios de proyectos *greenfield* que implican construir algo nuevo desde cero, se redujeron en número. Todo ello es una constatación de que el inversor global está más prudente, y cuando decide invertir, tiende a concentrarse en menos proyectos, pero más grandes en capital, en lugar de repartir apuestas en muchos proyectos medianos.



FIGURA 02

Global Investment Trends Monitor No. 50 (20/01/2026)

Fuente: Elaboración propia a partir de los indicadores destacados por UNCTAD



Esta dinámica ayuda a entender por qué los flujos pueden ser tan volátiles. La IED combina aportaciones de capital, reinversión de beneficios y gestión de la deuda. En momentos de incertidumbre, las multinacionales ajustan estas palancas con rapidez, y el dato anual puede moverse mucho sin que cambie en la misma proporción el número de proyectos o el empleo creado. En una empresa, decidir una inversión internacional supone evaluar si el proyecto se puede ejecutar con rapidez, si las reglas son estables y si el riesgo regulatorio está acotado. Cuando el mundo se llena de incertidumbre, cualquier retraso o cambio inesperado se vuelve caro. Esto explica por qué, incluso con flujos totales que suben, muchos proyectos se frenan o se redimensionan. Si el coste del dinero es más alto y el riesgo es mayor, la ventaja competitiva se la llevan los países que ofrecen previsibilidad.



Veámoslo con un ejemplo sencillo. Imaginemos una empresa que quiere abrir un centro industrial o una infraestructura digital para abastecer varios países. Si el proyecto requiere permisos complejos, dudas sobre conexión a redes o plazos inciertos, el comité de inversión tiende a posponer o a reducir la escala. En cambio, si el país ofrece claridad en trámites, seguridad jurídica y disponibilidad de talento, el proyecto avanza.

Otro rasgo del periodo 2015–2025 es la creciente concentración sectorial. En 2025 ganan peso los centros de datos y los semiconductores, elevando valores anunciados, aunque no aumente tanto el número de proyectos. Ello provoca que los sectores intensivos en capital y tecnología pueden inflar el agregado.

Con este panorama global caracterizado por un mundo más selectivo, España compite mejor cuando ofrece proyectos alineados con transición verde y digital, pero también cuando es capaz de ejecutarlos con rapidez y previsibilidad. En el siguiente capítulo se abordará qué tipo de IED llega a España, cómo se distribuye por sectores y qué parte se traduce en actividad y capacidad productiva dentro del país.

03

Capítulo 3

La IED en España: composición, origen y por qué importa la forma de la inversión



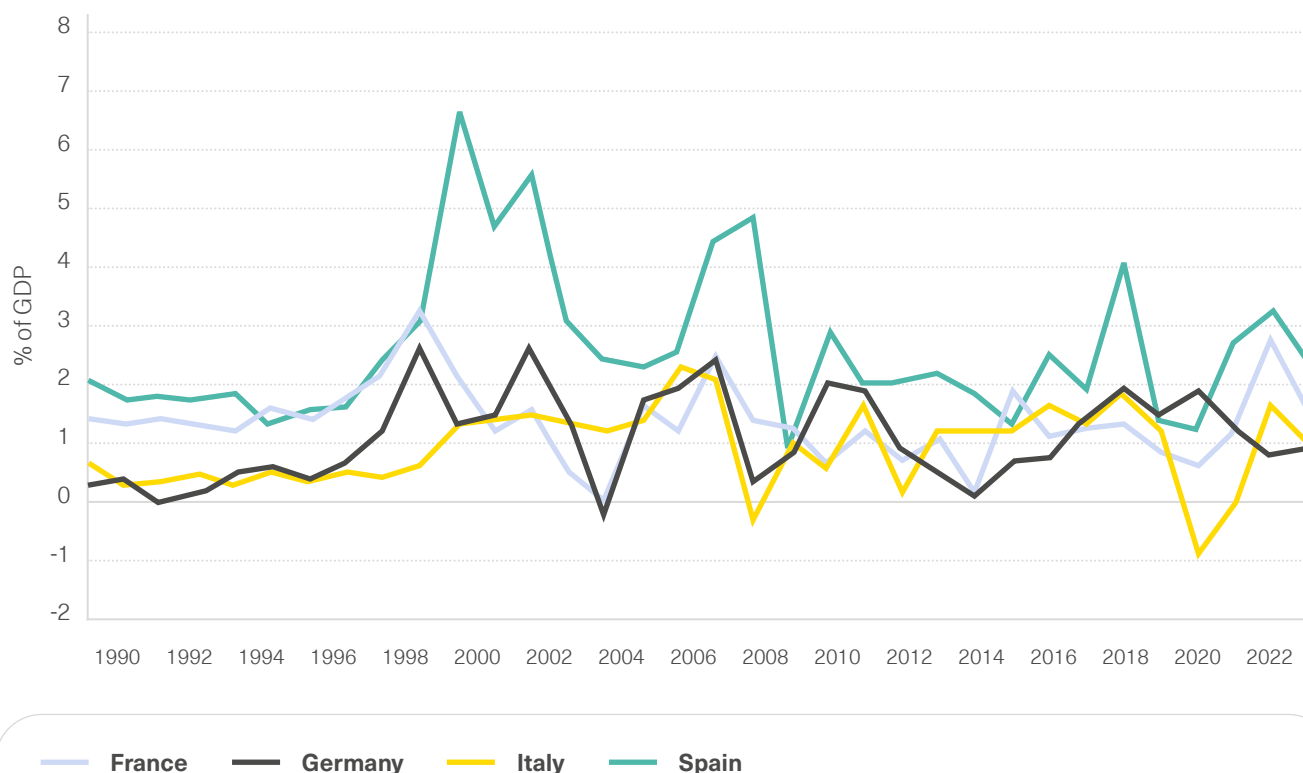
La IED no es un fenómeno de corto plazo, sino una relación que se construye en el tiempo. Por eso, más que fijarse solo en el dato puntual, interesa entender si España se mantiene como un destino capaz de atraer inversión de manera sostenida y, sobre todo, qué tipo de inversión es la que llega.

Si miramos la IED en relación con el tamaño de la economía, España aparece con un perfil relativamente sólido en comparación con las grandes economías del euro. El Banco de España, en un análisis reciente sobre inversión directa y fragmentación internacional, muestra que los flujos de IED hacia España han tendido a situarse, como porcentaje del PIB, por encima de los de Alemania, Francia e Italia en buena parte del periodo observado. En el siguiente gráfico podemos ver los flujos de IED hacia España y principales economías del euro (% del PIB o GDP).

FIGURA 03

Boletín Económico 2025/Q3

Fuente: Banco de España



Según los datos del Registro de Inversiones Exteriores (DataInvex), en la inversión extranjera en España destaca el peso de proyectos orientados a ampliar capacidad productiva y empleo, con una distribución sectorial en la que se observa un predominio del sector servicios, seguido de industria y, en menor medida, construcción. En el sector industrial cabe hacer una mención especial al suministro de energía eléctrica, que concentró un importante volumen de inversión.

El origen de la inversión también importa porque condiciona cómo se forman los ecosistemas empresariales. En los últimos años los principales inversores extranjeros en nuestro país son Estados Unidos, Reino Unido, Alemania o Francia. En términos prácticos, esto encaja con una característica habitual de España, como es que una parte relevante de la inversión procede de socios europeos y de aliados económicos tradicionales, lo que reduce, en general, la exposición a riesgos geopolíticos extremos y hace más probable la continuidad de proyectos. Por ello, el Gobierno español debe cuidar con especial mimo las relaciones con nuestros socios históricos en un mundo como el actual, dominado por fuertes tensiones geopolíticas y económicas.



Es importante diferenciar entre la inversión que cambia la economía de la inversión que cambia propietarios. Ambas pueden ser legítimas, pero sus efectos no son iguales. Cuando la inversión llega como un proyecto nuevo (*greenfield*) o como una ampliación relevante, suele dejar huellas visibles en el empleo directo, contratos a proveedores, demanda de servicios locales y, muchas veces, formación y transferencia de estándares. En cambio, cuando la inversión se concentra en adquisiciones y operaciones financieras, el efecto sobre capacidad productiva puede ser menor a corto plazo, aunque pueda aportar eficiencia o integración internacional. En España, con un tejido de pymes muy amplio, la IED es más transformadora cuando activa un efecto cadena entre proveedores, procesos y empresas que acaban compitiendo mejor. Este es el verdadero mecanismo en virtud del cual la IED convierte una entrada de capital en una mejora de productividad.

Imaginemos un proyecto de inversión extranjera para instalar o ampliar capacidad en energías renovables o en infraestructuras digitales. En la fase inicial, el impacto se ve en empleo de ingeniería, obra civil, montaje y servicios técnicos. Pero el salto cualitativo aparece cuando el proyecto exige proveedores locales con estándares altos (mantenimiento, componentes, software, ciberseguridad, logística) y cuando se crean rutinas estables de formación y contratación. Este tipo de ejemplo es especialmente útil en España porque conecta con ventajas reales del país, como su potencial energético renovable, infraestructuras, ecosistemas industriales regionales, con la agenda europea de transición verde y digital.

En resumen, España ha mantenido un perfil de atracción de IED relativamente alto frente a sus principales pares del euro, aunque con altibajos como cualquier economía. Para medir su aporte real hay que mirar sectores y tipo de operación, porque ahí se aprecia el efecto sobre capacidad productiva y productividad. Con esta base, el siguiente capítulo entra en el eje España-América Latina y Caribe, donde España puede actuar como puente en una agenda de inversión verde y digital ya en marcha.

04

Capítulo 4

España y américa latina y el caribe: un eje bidireccional con potencial estratégico



Con la fotografía global del capítulo 2 y el aterrizaje en España del capítulo 3, aparece un eje que ayuda a entender por qué nuestro país tiene una posición particular en el mapa de la inversión, y es la relación con América Latina y El Caribe (ALC).

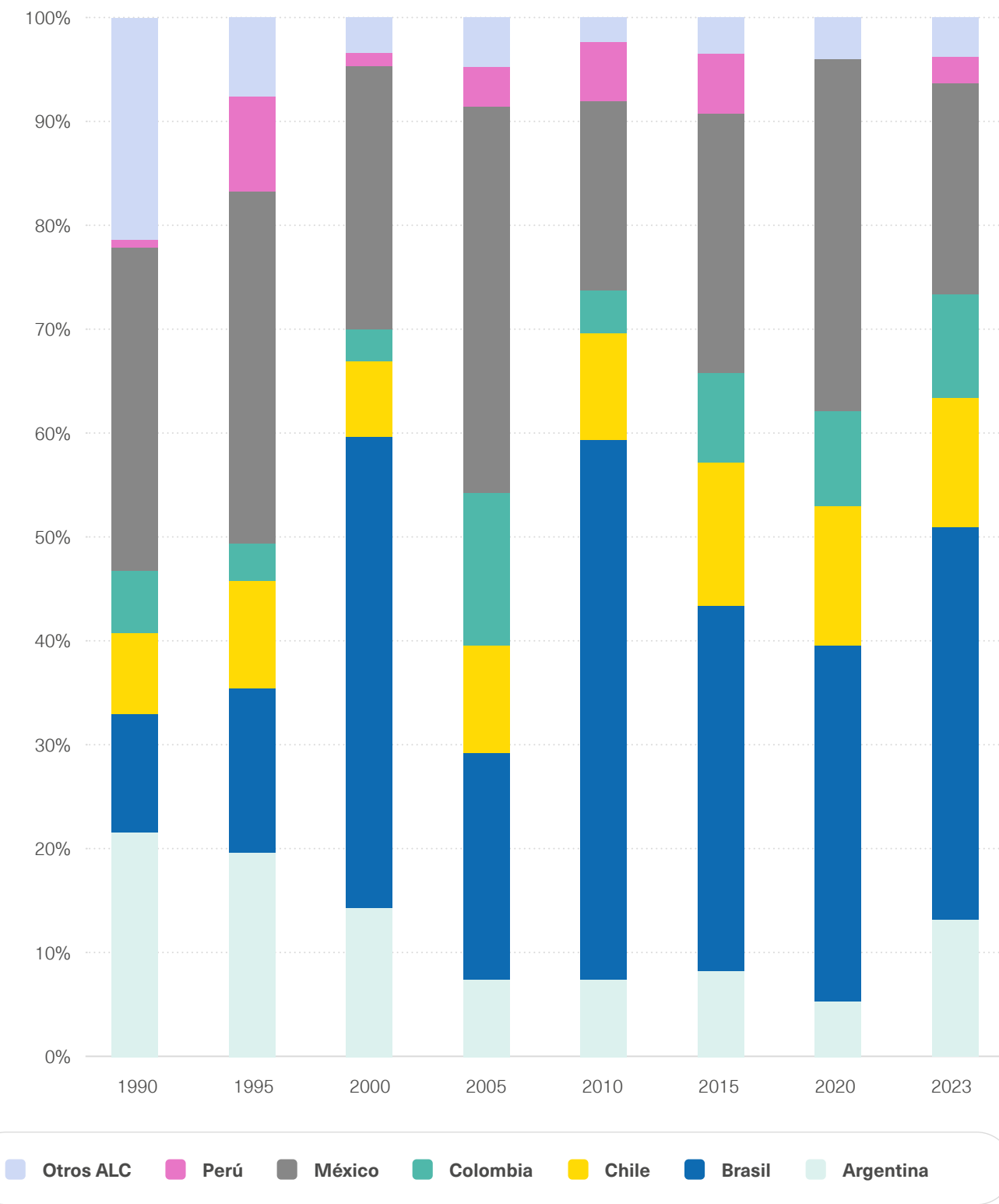
Además de afinidad cultural o de idioma, se trata de una realidad empresarial construida durante décadas donde España ha sido un inversor relevante en la región y, al mismo tiempo, la región se ha convertido en una fuente de inversión hacia España. Esta doble dirección convierte a España en un puente natural, especialmente útil en un mundo donde las decisiones de inversión se basan en la estabilidad, la diversificación y la seguridad de las cadenas de suministro. Ello supone un ecosistema de relaciones empresariales, financieras y de gestión que otros países europeos no tienen con la misma intensidad.

La Unión Europea ocupa la primera posición como origen geográfico del stock de IED recibido por ALC, con un peso destacado de España (15 % del total). Por su parte, ALC supone más de un 30 % del stock de IED emitido por España, cuya inversión en la región se concentra en sus dos mayores economías, Brasil y México. Por sectores, los servicios acumulan el grueso de la inversión. En el siguiente gráfico obtenido del informe del Banco de España de marzo de 2025 sobre “La IED entre América Latina y España” se observa que Brasil y México aglutinan más del 50 % de los flujos de IED hacia América Latina. Si se añaden Chile, Colombia y Argentina, este porcentaje supera el 80 %.



FIGURA 04

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y FMI



En cuanto a la IED procedente de ALC en España, su importancia no es desdeñable ya que supone cerca del 8 % del stock de la IED del exterior en España, con un peso muy destacado de México, que realiza casi la mitad de la IED procedente de la región.

Esta relación tiene un componente europeo que conviene destacar. En el conjunto de América Latina y el Caribe, la Unión Europea aparece como el principal origen geográfico del stock de inversión directa, y España mantiene un papel destacado dentro de esa presencia europea. Esto es importante ya que, en un momento en el que Europa quiere reforzar su seguridad económica y diversificar socios, el eje UE–ALC gana valor como espacio de inversión y cooperación. Así, la UE ha desarrollado la *EU–LAC Global Gateway Investment Agenda*, que es una cartera de proyectos UE–ALC para movilizar inversión verde y digital con estándares europeos, para que haya infraestructuras y empleo, y para que las empresas tengan un marco más previsible para invertir. Lo que se busca en esta cooperación es que ALC sea un socio de referencia para proyectos de transición verde y digital. Esto refuerza la idea actual de IED en la que importa no solo el volumen, sino la calidad de la inversión y la capacidad para generar valor a través del impacto en infraestructuras y desarrollo sostenible.

La Unión Europea ha planteado esta agenda como un marco para identificar oportunidades de inversión verde y digital en ALC. Para España, esto abre una oportunidad de convertir su experiencia acumulada y cercanía cultural en ALC en una ventaja competitiva para estructurar proyectos, atraer coinversión y canalizar iniciativas que refuercen cadenas de valor y conectividad entre regiones.

Con este marco, el siguiente capítulo entra en cómo han cambiado las reglas del juego en Europa con los mecanismos de evaluación de inversiones, y por qué esa nueva realidad también condiciona el modo en que se diseñan y se negocian las operaciones internacionales.

05

Capítulo 5

Reglas del juego: screening, seguridad y política industrial



En la última década, el debate sobre la IED en Europa ha cambiado de tono. Durante mucho tiempo la pregunta clave era cómo atraer más inversión.

Hoy esa idea sigue vigente, pero ahora preocupa cómo asegurar que determinadas operaciones no comprometan activos críticos o decisiones estratégicas. A ese filtro se le denomina *screening*, es decir, un mecanismo de evaluación de aquellas inversiones que se realizan o se dirigen a sectores considerados por la UE como sensibles.

Pero antes de analizar este filtro de seguridad estratégica, es necesario analizar la IED en Europa. Entre 2023 y 2024, el volumen de operaciones de inversión extranjera directa (IED) en la UE-27 creció un 7,5 %. El avance se explica por el aumento de las fusiones y adquisiciones extranjeras (+10 %, de 20.329 a 22.302) y, en menor medida, por los proyectos de nueva creación (*greenfield*) (+6,0 %, de 28.405 a 30.108). Conviene recordar que estas operaciones se agrupan en dos grandes tipos. Los proyectos *greenfield* implican crear una empresa nueva o abrir instalaciones desde cero en otro país, mientras que las fusiones y adquisiciones suponen el cambio de propietario de activos ya existentes. En las estadísticas, se consideran IED las fusiones y adquisiciones cuando implican una participación relevante, normalmente superior al 10 % del capital de la empresa adquirida.

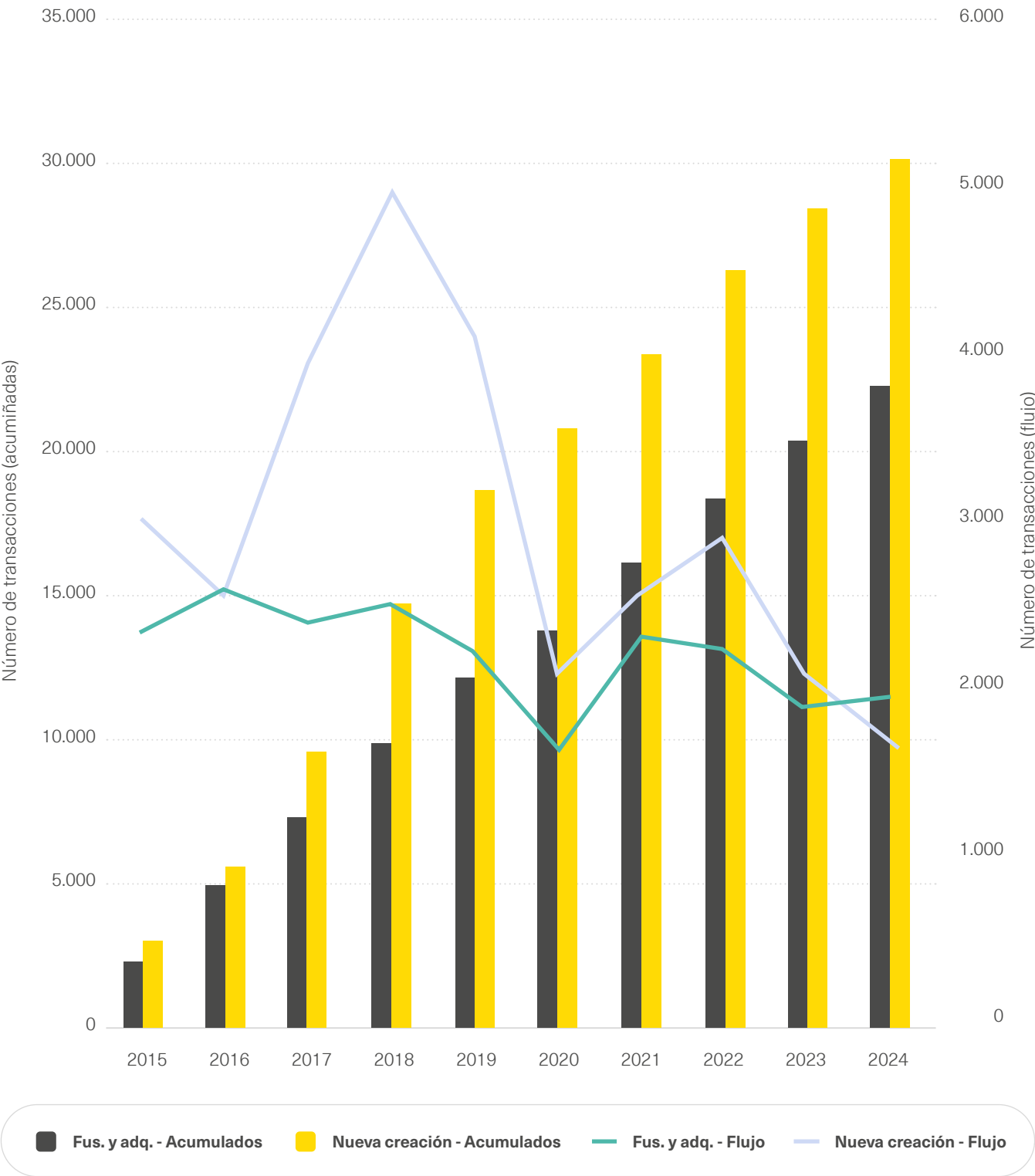
Mirando el conjunto de la última década, la tendencia es de crecimiento sostenido. Entre 2015 y 2024, la UE-27 recibió de media unas 2.230 operaciones anuales de fusiones y adquisiciones y cerca de 3.011 proyectos *greenfield*. Estos datos confirman que la UE sigue siendo un destino atractivo para la inversión internacional.



FIGURA 05

Informe sobre el control de las IED en la UE
Octubre de 2025

Fuente: Comisión Europea



El marco general de la Unión Europea sigue siendo de apertura a la inversión, pero con más herramientas para identificar y gestionar riesgos cuando la operación toca infraestructuras críticas, tecnologías con usos duales, datos, energía o defensa. El punto de partida es el Reglamento (UE) 2019/452, que establece un marco común para la evaluación de inversiones extranjeras directas. Su rasgo esencial es que la competencia sigue siendo nacional, y lo que hace el reglamento es organizar la cooperación entre Estados miembros y Comisión para compartir información y observaciones cuando una operación puede tener impacto más allá de un solo país.

El reglamento describe factores que suelen ser relevantes en una evaluación, es decir, si la inversión afecta a infraestructuras críticas (energía, transporte, agua, salud, comunicaciones, finanzas), a tecnologías críticas (por ejemplo, ciberseguridad, semiconductores, inteligencia artificial o almacenamiento de energía), a suministros esenciales o a datos sensibles. Además de en qué se invierte, también es importante quién invierte, especialmente cuando existe control público extranjero o vínculos que puedan influir en la operación.

Esta coordinación tiene un valor práctico muy claro. Las cadenas de valor y muchos sistemas que sostienen la Economía, como son energía, redes, datos, transporte o pagos, son transfronterizos. Una inversión que se aprueba en un país puede tener implicaciones en otros, y por eso la cooperación genera una mayor confianza. Si los procedimientos difieren mucho entre países, aumentan los trámites, los tiempos y la incertidumbre para las empresas. Por eso, en los últimos años la UE ha impulsado reformas para hacer el sistema más coherente y previsible.

España se mueve en la misma dirección. Históricamente ha sido un país abierto a la inversión, pero, como otros socios europeos, ha ido reforzando el marco de evaluación en sectores estratégicos. En este contexto se encuadra el Real Decreto 571/2023, que desarrolla el régimen jurídico sobre inversiones exteriores y aporta mayor concreción en el procedimiento y la operativa. En la práctica, cuando una operación afecta a sectores sensibles es más probable que aparezcan requisitos adicionales, revisión administrativa y, en ocasiones, condiciones específicas. Esto influye en el calendario, en la estructura

de la operación y en el riesgo de ejecución, lo que supone que la transacción pueda retrasarse, condicionarse o en casos extremos no autorizarse.

Al mismo tiempo, Europa impulsa una política industrial ligada a la transición verde y digital, con instrumentos para acelerar inversión y capacidades estratégicas, mientras refuerza el control en tecnologías sensibles. Lo que se persigue es atraer capital para transformar la economía sin perder capacidad de decisión en activos críticos ni generar dependencias excesivas en áreas clave. Por eso el *screening* se interpreta cada vez más como una herramienta de seguridad económica, además de seguridad nacional en sentido clásico.

La finalidad de este marco normativo es gestionar mejor los riesgos en un escenario mundial donde tecnología, cadenas de suministro y geopolítica se han vuelto más relevantes. Para España, el reto es seguir siendo un destino atractivo para la inversión, especialmente en proyectos ligados a transición energética y digital, y al mismo tiempo ofrecer un proceso de evaluación que sea claro, predecible y eficaz.



06

Capítulo 6

Valor añadido y productividad: por qué el impacto de la IED depende del sector



A lo largo de este informe se está plasmando la idea central de que medir el volumen que entra de IED no es sinónimo de éxito, sino que hay que fijarse en la calidad de la inversión. Para entender su contribución real a la economía y, por tanto, su relevancia para el crecimiento sostenible, se debe analizar qué parte de esa inversión se traduce en valor añadido, productividad y capacidad exportadora, y en qué sectores ocurre.

El valor añadido es, en términos sencillos, la riqueza nueva que genera una actividad, siendo una pieza clave porque está muy conectada con el PIB. La productividad, por su parte, intenta medir cuánta producción (o valor añadido) se obtiene por cada recurso usado. La IED que introduce tecnología, métodos de gestión y acceso a mercados en sectores estratégicos, contribuye a un incremento del valor añadido y de la productividad y, por ende, del PIB.

Una empresa puede facturar mucho, pero si gran parte de lo que vende depende de compras a terceros y de insumos importados, la riqueza nueva que realmente se queda en el país es menor. En cambio, cuando una actividad concentra diseño, ingeniería, software o servicios avanzados, el valor añadido tiende a ser más alto.



La productividad aparece cuando esa riqueza se genera con procesos más eficientes y mejor organización, que es lo que permite pagar mejores salarios y competir sin depender solo de precios.

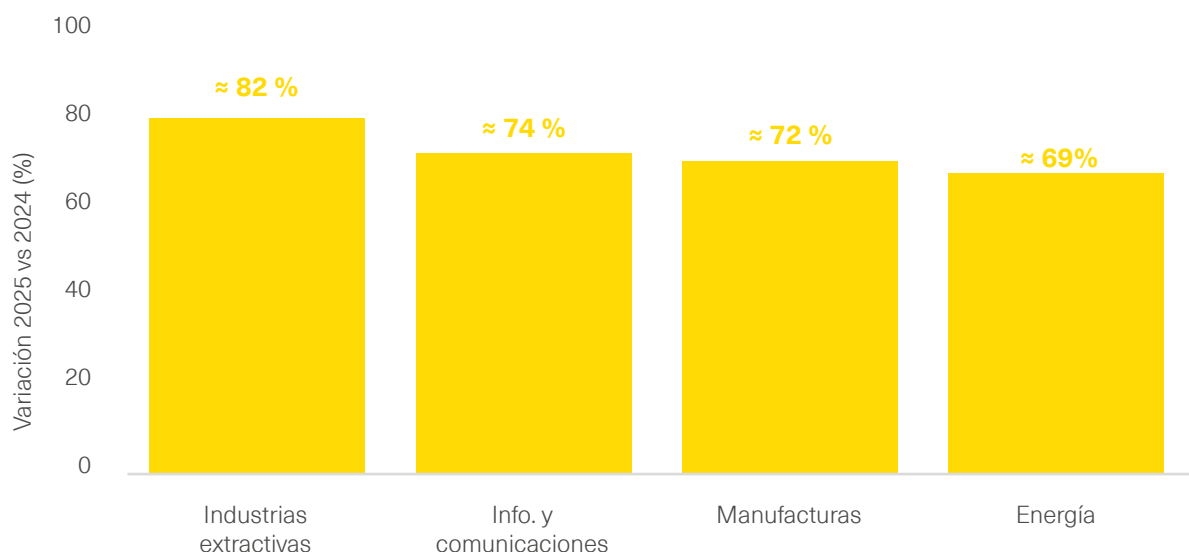
Eurostat, a partir del enlace entre el registro de grupos empresariales *EuroGroups Registry* y las estadísticas estructurales de empresas, analiza y concluye que, en sectores intensivos en capital, tecnología o redes internacionales, el valor añadido se concentra en mayor medida en empresas integradas en grupos multinacionales. En determinadas actividades, la presencia multinacional suele coincidir con mayor escala, más inversión en activos productivos, estándares de gestión y una relación más directa con mercados internacionales. Eso no significa que “ser multinacional” sea garantía automática de calidad, pero sí explica por qué algunos sectores capturan más rápido efectos sobre valor añadido y productividad.

En el siguiente gráfico podemos observar el porcentaje aproximado del valor añadido generado por empresas de grupos multinacionales en sectores seleccionados:

FIGURA 06

Peso de los grupos multinacionales en el valor añadido por sector (UE, 2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, Statistics Explained “Economic indicators of enterprises belonging to multinational enterprise groups” (2022)



De forma consistente con esos datos, hay cuatro ámbitos donde la IED tiende a generar más valor añadido cuando el entorno local acompaña:

- 1. Energía e infraestructuras:** redes, almacenamiento, gestión inteligente, operación y mantenimiento avanzado.
- 2. Digitalización y datos:** telecomunicaciones, centros de proceso, software, servicios en la nube, ciberseguridad y automatización. Aquí el salto aparece cuando la inversión crea empleo cualificado y convierte al país en un nodo capaz de prestar servicios a varios mercados.
- 3. Manufacturas avanzadas:** cuando la inversión empuja a proveedores a mejorar, aumenta la demanda de ingeniería y servicios técnicos y puede elevar productividad de forma muy visible.
- 4. Actividades extractivas y de recursos:** el impacto aumenta cuando incorpora tecnología, servicios especializados y exigencias ambientales que elevan el estándar de toda la cadena.

La clave es que la calidad no depende solo del sector, sino de la forma en que la inversión se inserta en la economía. Hay inversiones que llegan como islas, es decir, producen, pero compran poco localmente, transfieren poco conocimiento y mantienen funciones de mayor valor fuera. Y hay inversiones que llegan como red y desarrollan proveedores, incorporan formación, demandan servicios locales y transmiten estándares.

En España los sectores que más IED atraen son Servicios e Industria. Si lo analizamos más a fondo por subsectores, destacan suministro de energía eléctrica, combustibles y comercio al por mayor. Nuestro país muestra un tejido empresarial formado por muchas pymes, por lo que los encadenamientos importan todavía más al ser el puente entre un proyecto grande y un impacto amplio. La IED en España debe poner el foco en aquellos sectores con más capacidad de arrastre como son energía, digitalización o manufacturas avanzadas, y comprobar si la inversión llega con señales de calidad apoyadas en tecnología, proveedores, formación y orientación exterior.

En resumen, la IED aporta más cuando se convierte en valor añadido y productividad, y eso ocurre con mayor probabilidad en sectores intensivos en tecnología, capital y redes internacionales, siempre que exista capacidad local para absorber y escalar el conocimiento.

07

Capítulo 7

Conclusiones



La IED es muy importante porque es una forma de traer capacidad productiva, tecnología, organización y acceso a mercados.

Pero su valor real no se mide por el volumen que entra, sino por la huella que deja en la economía. Las inversiones extranjeras directas deben aportar más valor añadido, más productividad y una mayor capacidad para competir sin depender solo de precios. En un mundo más incierto y competitivo, esa distinción se vuelve crucial. La inversión internacional no ha desaparecido, pero se decide con más cautela, con más sensibilidad al riesgo y con una concentración mayor en sectores y proyectos que ofrecen escala, seguridad y retorno.

Por eso conviene mirar la IED más allá del dato del volumen. Parte del movimiento internacional puede venir de reorganizaciones internas de grandes grupos o cambios financieros, mientras que lo que transforma de verdad a un país suele ser la inversión que crea actividad nueva o amplía capacidades. Cuando la IED se traduce en instalaciones, infraestructuras, centros de servicios o industria avanzada, el impacto se ve en empleo directo. Pero también afecta a lo que ocurre alrededor, es decir, a proveedores que se certifican, procesos que se digitalizan, logística que mejora, servicios profesionales que se especializan y estándares que suben. Esa es la cadena que convierte una entrada de capital en modernización real.

España ha seguido siendo un destino relevante de IED. La inversión en energía y en infraestructuras asociadas a la transición energética puede aportar valor cuando no se limita a instalar capacidad, sino que impulsa redes, operación, mantenimiento avanzado y soluciones que hacen al sistema más eficiente y resiliente. En el ámbito digital, la inversión aporta más cuando crea empleo cualificado y convierte al país en plataforma de servicios de telecomunicaciones, datos, software, ciberseguridad y automatización. Y en manufacturas avanzadas, el efecto suele ser mayor cuando la inversión se integra en cadenas europeas, empuja a proveedores locales a mejorar y se acompaña de ingeniería, formación y capacidad exportadora. No significa que el resto de sectores sea irrelevante, sino que el potencial de valor añadido y productividad no es

igual en todas las actividades, y que la calidad de la IED depende mucho de si se activan encadenamientos y aprendizaje local.

La relevancia de la IED viene fijada por una idea de progreso económico y por un marco regulatorio que aporte protección, fiabilidad y seguridad jurídica. Europa sigue abierta a la inversión, pero incorpora con más fuerza la seguridad económica en operaciones sensibles. Traducido a la práctica, algunas inversiones requieren más información, más coordinación y, a veces, condiciones específicas. Esto no tiene por qué frenar la inversión si el proceso es claro y previsible, sino que lo que hace es aportar confianza. El problema llega cuando la incertidumbre se convierte en coste con plazos impredecibles, criterios poco transparentes o duplicidades que dificultan ejecutar proyectos. En un entorno donde el tiempo es una ventaja, la capacidad de ejecutar con reglas comprensibles es parte de la competitividad, pero sin convertirse en una región de permisos infinitos.

España cuenta con un activo singular en su relación con América Latina y el Caribe al tratarse de una red empresarial construida durante décadas que conecta inversiones y proyectos a ambos lados del Atlántico. Esa posición de puente puede traducirse en oportunidades si se combina con estabilidad, talento y capacidad de estructurar proyectos.

España gana más cuando atrae inversión que crea capacidades y se integra en el tejido local. Eso exige proyectos que aporten valor añadido, pero también un entorno que permita que el conocimiento se quede y se multiplique, con un marco regulatorio previsible. Cuando estas piezas encajan, la IED deja un efecto duradero sobre productividad y bienestar. Cuando no encajan, la inversión puede existir, pero su impacto es más limitado. Por eso, el objetivo razonable no es perseguir cifras récord por sí mismas, sino convertir la IED en una palanca de modernización y progreso que mejore la economía de forma visible y sostenible.

Banco de España (2025). “Inversión extranjera directa y cadenas globales de valor: canales de productividad y exportaciones”. *Boletín Económico*. Banco de España.

Banco de España (2025). “La inversión extranjera directa y la fragmentación de la economía internacional: implicaciones para España”. *Boletín Económico*. Banco de España.

Banco Mundial (2024). “Global Economic Prospects”.

Boletín Oficial del Estado (BOE) (2003). “Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior”.

Boletín Oficial del Estado (BOE) (2023). “Real Decreto 571/2023, de 4 de julio, sobre inversiones exteriores (BOE-A-2023-15549)”.

CEPAL (2024). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2024”.

CEPAL (2025). “Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe aumentó 7,1% en 2024 (informe anual 2025)”. (17/07/2025).

COFIDES (2024). “El Fondo de Coinversión (FOCO) se pone en marcha tras la aprobación del marco normativo por parte del Consejo de Ministros”. (16/04/2024).

Comisión Europea (2024). “Economic Security: European Economic Security Strategy”.

Comisión Europea (2024). “Fourth Annual Report on the screening of foreign direct investments into the Union” (17/10/2024).

Comisión Europea. Trade and Economic Security (2025). “Revision of the EU’s Foreign Investment Screening Mechanism”. (11/12/2025).

Consejo de la Unión Europea. “European economic security”.

Eurostat (2025). “Economic indicators of enterprises belonging to multinational enterprise groups (EXPERIMENTAL)”. *Statistics Explained*.

Eurostat. “Foreign direct investment statistics”.

FMI (2024). “World Economic Outlook” (capítulos sobre incertidumbre, fragmentación y flujos de capital).

ICEX España Exportación e Inversiones. Invest in Spain (2025). “ICEX- Invest in Spain destina 4 millones para atraer inversión extranjera innovadora (Innova Invest)”.

ICEX España Exportación e Inversiones. Invest in Spain (2025). “La Guía de Negocios en España celebra cuatro décadas ayudando al inversor extranjero a implantarse en España”.

ICEX España Exportación e Inversiones. Invest in Spain (2025). “La inversión de las empresas latinoamericanas en España alcanza los 66.844 millones de euros y aumenta un 103% desde 2010 (Informe Global LATAM 2025)”.

Instituto Nacional de Estadística (INE) (2025). “Estadística de Empresas según Pertenencia a Grupos. Año 2023”.

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. Secretaría de Estado de Comercio. “Acceso a DataInvex: estadísticas a medida sobre datos de inversiones exteriores”.

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa (2024). “Aprobadas las tres primeras inversiones del Fondo de Coinversión (FOCO) por 220 millones de euros”.

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. “Fondo de Coinversión (FOCO)”.

OCDE (2022). “Framework for Screening Foreign Direct Investment into the EU: Assessing effectiveness and efficiency”.

OCDE (2025). “FDI in Figures, October 2025”.

OCDE (2025). “OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment (Fifth Edition)”.

OCDE (2025). “Users’ guide to FDI statistics based on the OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment (Fifth Edition)”.

OCDE/UNCTAD (2025). “32nd OECD/UNCTAD report on G20 investment measures”.

Parlamento Europeo (2025). “Agreement on enhanced tools to protect EU strategic sectors from risky foreign investments”.

Parlamento Europeo. Servicio de Estudios (EPRS) (2024). “Revision of the EU Foreign Direct Investment Screening Regulation”.

Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19.

Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19.



BIBLIOGRAFÍA

Reglamento (UE) 2019/452 del Parlamento Europeo y del Consejo, por el que se establece un marco para el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión.

Secretaría General Iberoamericana e ICEX. Invest in Spain (2025). “Global LATAM 2025”.

UNCTAD (2025). “UNCTAD-OECD Report on G20 Investment Measures (32nd Report)”.

UNCTAD (2025). “World Investment Report 2025”.

OBS Business
School



www.obsbusiness.school

RED DE EDUCACIÓN SUPERIOR

 Planeta Formación y Universidades