

Inversiones extranjeras

Inversión directa y en valores negociables. Análisis de los flujos mundiales. Efectos sobre el desarrollo económico y el comercio. Acuerdos internacionales: APPRIs y OCDE. Los APPRIs tras el Tratado de Lisboa.

Ejercicio 3 · Esquema del tema 18 · Actualizado el 28 de septiembre de 2026

01 INTRODUCCIÓN	02 INVERSIONES EXTRANJERAS: INVERSIÓN DIRECTA Y EN VALORES NEGOCIABLES	03 ANÁLISIS DE LOS FLUJOS MUNDIALES	04 EFECTOS SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO Y EL COMERCIO
05 ACUERDOS INTERNACIONALES: APPRIS Y OCDE	06 LOS APPRIS TRAS EL TRATADO DE LISBOA	07 CONCLUSIÓN	

01 INTRODUCCIÓN

La internacionalización de los mercados se traduce en más comercio intra e interindustrial, mercados financieros internacionales, flujos de capital y expansión de las multinacionales. La inversión extranjera crece con fuerza y beneficia al país receptor: complementa el ahorro nacional, aumenta la competencia y la innovación, transfiere tecnología y *know-how*, favorece el crecimiento y el empleo, es alternativa al endeudamiento externo y disciplina las políticas económicas.

Marco normativo:

- UE: **art. 63 TFUE** (libertad de movimientos de capitales) y **Reglamento (UE) 2019/452** (cooperación para el control de la inversión extranjera directa por seguridad u orden público), sustituido por el **Reglamento (UE) 2026/1386**, de aplicación general desde el 17 de enero de 2028
- **Ley 19/2003**, régimen jurídico de los movimientos de capitales y las transacciones económicas con el exterior
- Disposiciones vigentes de la **Ley 18/1992** para sectores con regulación específica, como la defensa nacional
- **Real Decreto 571/2023**, sobre inversiones exteriores
- **Orden ECM/57/2024**, procedimientos de declaración de inversiones exteriores

02 INVERSIONES EXTRANJERAS: INVERSIÓN DIRECTA Y EN VALORES NEGOCIABLES

2.1 Características generales de las inversiones extranjeras

El principio general es la **libertad de movimientos de capitales y de inversiones**, con dos excepciones: los sectores con regulación específica (defensa nacional) y la posibilidad de suspender la liberalización y exigir autorización previa a ciertas inversiones extranjeras directas que afecten a la seguridad, el orden o la salud públicos, sobre todo en sectores estratégicos (Ley 19/2003 y Real Decreto 571/2023). El marco europeo lo complementa.

- Titulares de inversiones extranjeras en España: los no residentes. Inversiones españolas en el exterior: las realizan los residentes
- Las inversiones directas y sus desinversiones se declaran al **Registro de Inversiones** con carácter posterior a su realización (Orden ECM/57/2024)

- El nuevo régimen actualiza supuestos y umbrales según los estándares internacionales y elimina la declaración de ciertas inversiones en valores negociables sin participación relevante ni intención de influir en la gestión o el control
- Excepción: las inversiones con origen inmediato o último en jurisdicciones no cooperativas tienen declaración previa y reglas específicas

2.2 Tipos de inversiones extranjeras

Inversión extranjera directa (IED). Inversión con relación duradera y capacidad del inversor de ejercer influencia significativa sobre la empresa receptora, con referencia a una participación igual o superior al **10 %** del capital o de los derechos de voto. El Real Decreto 571/2023 incluye además otros supuestos, como determinadas aportaciones de socios y operaciones de financiación intragrupo.

Inversión de cartera. Inversión en valores que no alcanza ese grado de participación y no busca control ni influencia significativa. El régimen vigente ha reducido su declaración estadística.

Según la forma de entrada, la IED puede ser:

- **Greenfield:** nuevas instalaciones
- **Brownfield:** fusiones y adquisiciones de empresas existentes

Según su relación con la matriz:

- **IED horizontal:** replica la misma actividad en el exterior para abastecer el mercado local
- **IED vertical:** fragmenta fases de la cadena productiva entre países

2.3 Control de las inversiones extranjeras

El «escudo antiopas» se funda en el **art. 7 bis de la Ley 19/2003** (introducido por el Real Decreto-ley 8/2020 y desarrollado por el Real Decreto 571/2023). Exige autorización previa a las IED de residentes fuera de la UE y de la AELC que afecten a sectores estratégicos o a la seguridad, el orden o la salud públicos.

- Régimen transitorio (Real Decreto-ley 34/2020) que lo extiende a ciertas inversiones de residentes de la UE y la AELC, prorrogado por el Real Decreto-ley 1/2025 hasta el 31 de diciembre de 2026. Se aplica a sociedades cotizadas o a no cotizadas con inversión superior a **500 M€**, si concurren los requisitos sectoriales
- Su continuidad desde 2027 depende de una nueva prórroga y de la adaptación al Reglamento europeo

- Datos de 2025: 130 operaciones analizadas, 116 autorizadas sin condiciones y 14 con compromisos. El 80 % de las solicitudes correspondió a inversores últimos de fuera de la UE y la AELC, sobre todo EEUU, Reino Unido y Emiratos Árabes Unidos

03

ANÁLISIS DE LOS FLUJOS MUNDIALES



Según el *World Investment Report 2026* de la UNCTAD (julio de 2026), la IED mundial repuntó en 2025 de forma frágil y desigual: **+6 %**, hasta **1,6 billones de dólares**, tras dos años de descenso. Buena parte del aumento fue flujo financiero de tránsito por centros financieros internacionales, y la inversión productiva se recuperó mucho menos. La inversión es más selectiva y concentrada: las 20 principales economías receptoras reúnen más del 80 % de las entradas.

Indicadores por proyecto en 2025:

- Fusiones y adquisiciones transfronterizas: -7 %, hasta 421.000 M\$
- Anuncios *greenfield*: +1 %, hasta 1,39 billones de dólares, con menos proyectos (-10 %), sostenidos por centros de datos, petróleo y gas y semiconductores
- Financiación internacional de proyectos: +3 %, hasta 1,18 billones de dólares, aún un 25 % por debajo del máximo de 2021

Por regiones:

- **Economías desarrolladas**: +11 %, hasta 723.000 M\$. Europa 285.000 M\$ (+39 %), por flujos de tránsito y fusiones en Francia y Alemania. América del Norte 344.000 M\$ (-2 %)
- **Economías en desarrollo**: +2 %, hasta 901.000 M\$. Asia en desarrollo 644.000 M\$ (+3 %), con el Sudeste Asiático como primera subregión receptora, la India al alza y Asia Oriental, incluida China, en retroceso. América Latina y el Caribe 188.000 M\$ (+14 %, impulsada por Brasil, con el 95 % en diez receptores). África unos 70.000 M\$, por debajo del nivel excepcional de 2024 (94.000 M\$)
- **Países menos adelantados**: +21 %, hasta 43.000 M\$ (2,7 % del total), concentrados en pocos países ricos en recursos naturales

Por sectores, destaca la infraestructura digital, cuya inversión *greenfield* crece más del 80 % por los centros de datos, frente al retroceso de las energías renovables, de otras infraestructuras y de la fabricación intensiva en cadenas de valor mundiales (-13 % en conjunto). La inversión se concentra en sectores estratégicos (infraestructura de inteligencia artificial, semiconductores, minerales críticos y tecnologías de transición energética), que han pasado del 16 % al 44 % de la inversión *greenfield* mundial desde 2020. En ellos las tres principales economías inversoras reúnen de media el 69 % del valor mundial de los proyectos, y los países de renta baja y media-baja captan solo en torno al 10 %, lo que amplía las brechas de desarrollo.

La regulación nacional marcó un récord en 2025, con 229 nuevas medidas. Siguen siendo mayoritariamente favorables (73 %), pero las restrictivas pasan del 19 % al 27 % desde 2016. Los mecanismos de control por seguridad nacional alcanzan ya a 52 economías (21 en 2016).

- Acuerdos internacionales de inversión: 44 suscritos en 2025, más de 3.360 en total y al menos 2.661 en vigor

- Arbitraje inversor-Estado: 1.463 casos acumulados, 56 nuevos en 2025 (el 80 % contra países en desarrollo)
- El **Reglamento (UE) 2026/1386** obliga a todos los Estados miembros a tener un mecanismo nacional de control, fija un ámbito sectorial mínimo obligatorio y refuerza la cooperación entre Estados y Comisión

Las perspectivas para 2026 son muy inciertas y con riesgos a la baja: desaceleración, incertidumbre comercial y tensiones geopolíticas pueden retrasar o cancelar proyectos, mientras los beneficios de las grandes multinacionales sostendrían la inversión en sectores de alto valor, con más concentración.

04

EFFECTOS SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO Y EL COMERCIO



****Deslocalización (*offshoring*).** ** Traslado total o parcial de actividades empresariales desde el país de origen a otro país. Si se hace mediante filial en el exterior puede ser IED, pero ambos conceptos no son equivalentes. Sus motivos son reducir costes, acceder a nuevos mercados, estar cerca de proveedores o recursos, buscar capacidades productivas e integrarse en cadenas globales de valor. No responde solo al coste laboral: pesan el tamaño del mercado, la estabilidad política y económica, la calidad institucional, la seguridad jurídica, la fiscalidad, las infraestructuras, la financiación, los recursos naturales y la cualificación laboral, con importancia variable según sector y tipo de inversión.

Puede ser **internalizada** (filial propia, deslocalización cautiva) o **externalizada** (subcontratación a otra empresa extranjera, *outsourcing*). Hoy se observan también *reshoring* (relocalización), *nearshoring* (países cercanos) y *friendshoring* (países aliados), por resiliencia de las cadenas de suministro y razones geopolíticas.

Frenos a la deslocalización:

- Distancia y pérdida de proximidad con clientes y proveedores
- Diferencias culturales, jurídicas y regulatorias
- Mayores costes de coordinación, transporte y transacción
- Dificultad para proteger activos intangibles e información
- Diferencias en infraestructuras, nivel tecnológico y cualificación
- Inestabilidad política, económica o geopolítica
- Costes de reorganización y oposición social en origen

Ventajas:

- Para el país de origen: menores costes, nuevos mercados y recursos, especialización en actividades de mayor valor añadido
- Para el país receptor: entrada de capital, empleo, mayor capacidad productiva, integración en cadenas globales de valor y efectos sobre productividad, formación y transferencia de tecnología

Paradigma ecléctico u OLI de Dunning. Es la explicación teórica más extendida de la IED: una empresa invierte en el exterior cuando concurren ventajas de propiedad (activos específicos como tecnología, marcas o conocimientos), de localización (factores que hacen atractivo producir en el país receptor) y de internalización (conviene explotar esas ventajas dentro de la empresa y no mediante licencias o contratos). Según la motivación, la inversión busca mercados, recursos, eficiencia o activos estratégicos.

Entre los determinantes, la inversión exterior amplía el capital industrial o comercial y suele dirigirse a países estables, de forma independiente (transnacionales) o asociada a capitales privados o públicos nacionales. Un marco favorable a la IED combina:

- Estabilidad de precios y crecimiento del producto y del consumo
- Rendimientos financieros atractivos
- Privatización de empresas públicas y desregulación de mercados
- Incentivos y beneficios fiscales
- Ubicación geográfica y objetivos de desarrollo regional

La aglomeración empresarial genera externalidades positivas (proximidad de clientes, proveedores y trabajadores especializados, menores costes de información y transacción), pero también más competencia por factores productivos y mayores costes salariales y del suelo.

La IED puede contribuir al crecimiento, la productividad, el empleo, la internacionalización y la transferencia de tecnología, pero **no de forma automática**. Depende de la capacidad de absorción tecnológica, la cualificación laboral, la calidad institucional, la existencia de empresas nacionales integrables en las cadenas de suministro y el tipo de inversión: importa no solo su volumen sino su composición.

05

ACUERDOS INTERNACIONALES: APPRIS Y OCDE



La protección de las inversiones se ha articulado mediante acuerdos internacionales de inversión, sobre todo los tratados bilaterales (APPRIs). En la OMC:

- **MIC (TRIMs)**: prohíbe prescripciones incompatibles con el trato nacional o la eliminación de restricciones cuantitativas, como exigencias de contenido local o de equilibrio de divisas
- **AGCS (GATS)**: relevante por el modo 3, la presencia comercial, que implica establecerse en otro país
- **ADPIC**: incide en la protección de la propiedad intelectual
- **Acuerdo de Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo**: concluido por un grupo amplio de miembros, su incorporación a la OMC sigue pendiente por falta de consenso

5.1 APPRIs: Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones

Los **APPRIs** son tratados bilaterales y recíprocos que protegen, en el plano del Derecho internacional, las inversiones de los inversores de cada Estado parte en el territorio del otro. Se suscriben sobre todo con países no pertenecientes a la OCDE para reducir el riesgo político y la incertidumbre jurídica del inversor. La protección se aplica, en general, a la fase posterior al establecimiento, con la inversión hecha conforme a la legislación del país receptor.

Disposiciones habituales:

- Trato justo y equitativo, y plena protección y seguridad
- Trato nacional y de nación más favorecida
- Protección frente a expropiaciones: solo no discriminatorias, por interés público y con indemnización pronta, adecuada y efectiva
- Libre transferencia de capitales y rendimientos

- Arbitraje internacional entre Estados y entre inversor y Estado: ad hoc (Reglamento de la CNUDMI) o institucional (CCI o CIADI)

Duración y red española:

- Vigencia inicial de **diez años**, renovable por periodos de dos años salvo denuncia con preaviso de seis meses. Algunos acuerdos siguen en vigor indefinidamente hasta su denuncia
- **Cláusula de remanencia**: mantiene la protección de las inversiones previas a la denuncia, habitualmente diez años más
- España tiene unos 60 APPRIs en vigor. Algunos han sido denunciados por la otra parte (Bolivia, Ecuador, India, Indonesia) y sus inversiones siguen amparadas durante la remanencia
- Los APPRIs entre Estados miembros se terminaron por el Acuerdo plurilateral de 5 de mayo de 2020, tras la sentencia Achmea del Tribunal de Justicia de la UE

5.2 Convenio OCDE de lucha contra la corrupción

El **Convenio de la OCDE de lucha contra la corrupción de agentes públicos extranjeros en las transacciones comerciales internacionales** se adoptó el 21 de noviembre de 1997 y entró en vigor el 15 de febrero de 1999. Obliga jurídicamente a tipificar y sancionar el cohecho de funcionarios públicos extranjeros y se completa con recomendaciones, en especial la Recomendación de 2021. Tiene 46 Partes: los 38 miembros de la OCDE y ocho países no miembros.

En España se adaptó con la **Ley Orgánica 3/2000** y hoy el delito está en el **art. 286 ter del Código Penal**, con posible responsabilidad penal de las personas jurídicas.

5.3 Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales

Son recomendaciones de los gobiernos a las multinacionales que operan en los países adherentes sobre conducta empresarial responsable. La versión más reciente es de **2023** (actualiza la de 2011) e incorpora cambio climático, biodiversidad, tecnología, integridad empresarial y diligencia debida en las cadenas de suministro. Abarcan derechos humanos, empleo y relaciones laborales, medio ambiente, lucha contra la corrupción, intereses de los consumidores, ciencia y tecnología, competencia y fiscalidad.

Se apoyan en los **Puntos Nacionales de Contacto (PNC)**, que las promueven y ayudan a resolver cuestiones sobre su aplicación. En España el PNC está en la Dirección General Inteligencia Económica y Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio. Las Directrices **no son vinculantes** ni sustituyen a la legislación nacional.

06

LOS APPRIS TRAS EL TRATADO DE LISBOA



El **Tratado de Lisboa** (en vigor desde el 1 de diciembre de 2009) incorporó la IED a la Política Comercial Común y dio a la UE **competencia exclusiva**: le corresponde desarrollar la política común de inversiones y negociar los acuerdos internacionales de inversión, con una situación transitoria para los acuerdos bilaterales anteriores.

- **Reglamento (UE) 1219/2012**: régimen transitorio para los APPRIs de los Estados miembros con terceros países anteriores a Lisboa. Mantiene los existentes y somete a

control y autorización de la Comisión los nuevos acuerdos en ámbitos de competencia exclusiva. Los APPRIs nacionales serán sustituidos progresivamente por acuerdos de la UE

- **Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (2017)**, sobre el acuerdo con Singapur: la inversión de cartera y la solución de controversias inversor-Estado son competencias compartidas, de modo que la UE separa los acuerdos comerciales de los de protección de inversiones
- La UE promueve sustituir el arbitraje tradicional por un **Sistema de Tribunales de Inversiones**, ya en el CETA, y un futuro tribunal multilateral de inversiones



CONCLUSIÓN



ICEX-Invest in Spain es central en la atracción de inversión extranjera: capta y acompaña proyectos internacionales,

promociona España como destino e identifica oportunidades generadoras de empleo, valor añadido y capacidad productiva, en coordinación con las Administraciones competentes.

La IED contribuye a la financiación, la productividad, el empleo, la transferencia tecnológica y la integración en cadenas globales de valor, pero sus efectos no son automáticos y dependen de la calidad, composición y destino de la inversión y de la capacidad de absorción del receptor. Con flujos frágiles, concentración en sectores estratégicos y más controles por seguridad económica, la política de inversión debe combinar atraer capital productivo y proteger los intereses estratégicos. En Europa, el **Reglamento (UE) 2026/1386**, aplicable desde 2028, generaliza y armoniza los controles nacionales sin cuestionar la apertura a la inversión extranjera.