

## Latinoamérica y Europa lideran el ranking de la inversión de España en el exterior, pero pierden peso en favor de Estados Unidos

- **Papeles de Economía Española** estudia la posición de España en el mercado global e identifica factores para mejorar la competitividad

**Madrid, 1 de diciembre de 2016.**– En los primeros compases de la internacionalización de las empresas españolas Latinoamérica era el principal destino de la inversión y el área con mayor peso en el negocio exterior. Sin embargo, en los últimos años ha disminuido el peso de dicha región porque las empresas españolas han penetrado en otros mercados que mostraban más dificultades en una primera fase, como es Estados Unidos. La mayor diversificación por destinos se ha traducido en que los 20 primeros países en la Posición de Inversión Extranjera Directa (IED) de España en el exterior representaban casi el 91% de esta en 2007, mientras que en 2014 apenas superaban el 87%. Es una de las ideas que recoge el último número de **Papeles de Economía Española** - editado por **Funcas**-, *Competitividad en los mercados internacionales: búsqueda de ventajas*, que estudia la posición de la economía española en el mercado global.

**M<sup>a</sup> Elisa Álvarez, Rafael Myro y Josefa Vega** analizan los flujos de Inversión de España en el exterior y ponen de manifiesto que la UE-28 también ha perdido peso frente a Norteamérica, sobre todo en detrimento de la UE-15 y a favor de Estados Unidos. Esta merma de la importancia de la Unión Europea se ha concentrado en Italia, Francia, Portugal y Holanda. Por otra parte, también se han registrado cambios apreciables dentro de la inversión localizada en Latinoamérica mejorando su posición Brasil, México y Chile y empeorándola Argentina.

España cuenta hoy con unas 2.700 empresas inversoras en el exterior, que controlan alrededor de 8.700 filiales, en su mayoría participadas directamente (en torno al 60%), con una elevada dimensión media (157 empleados), localizadas principalmente en países desarrollados y cuyas actividades deparan altas rentabilidades. Al cierre de 2015, la inversión acumulada por las empresas españolas en el exterior ascendía a 570.000 millones de euros (52% del PIB), un valor solo superado por Reino Unido y Francia y ligeramente inferior al del capital detentado por las multinacionales extranjeras ubicadas en España.

La crisis ralentizó el avance de la inversión exterior, pero no lo frenó. Esta ha mantenido una pauta ascendente, y a un ritmo nada despreciable, compensándose

las desinversiones que se vieron obligadas a realizar muchas compañías con las nuevas inversiones de otras o de ellas mismas en otros territorios.

**Fernando Gallardo** y **Fernando Sánchez** analizan la posición en los mercados internacionales de las grandes empresas españolas. Los autores centran el estudio en 24 multinacionales que tienen el centro de decisión en España, obtienen una parte importante de su negocio (más del 40%) fuera de la frontera y superan los 1.000 millones de euros de capitalización bursátil. Durante la crisis, estas empresas registraron un aumento en la internacionalización pues en 2007, de media, el 50% de su negocio procedía del exterior mientras que en 2014 esta cifra llegó al 64%.

Los principales riesgos a los que se enfrentan son el elevado nivel de endeudamiento -hay seis multinacionales con un ratio de deuda sobre EBITDA superior a 4-; el Brexit, ya que la salida de Reino Unido de la UE puede suponer un menor crecimiento en el país y una depreciación de la libra en los próximos años por lo que el valor de los negocios allí se verá afectado; y una posible crisis financiera en China debida al rápido incremento del endeudamiento de su sector privado (empresas y particulares), del precio de los activos inmobiliarios, de los créditos morosos, así como de la escasa solvencia de los grandes bancos chinos para afrontar una crisis. Aunque el problema más importante para las empresas españolas vendría por el efecto contagio en Latinoamérica, ya que los vínculos a través del comercio internacional son muy intensos.

No obstante, además de riesgos surgen oportunidades. La principal proviene de la fortaleza española en construcción y gestión de infraestructuras. Los autores estiman que los negocios en Estados Unidos pueden continuar incrementándose, ya que este país va a necesitar en los próximos años una mejora sustancial de sus infraestructuras básicas y las constructoras españolas disfrutan de una buena posición. En segundo lugar, hay oportunidades en Cuba e Irán, países que verán reducidas las barreras que tenían para su plena integración económica internacional.

La publicación dedica un bloque a cómo mejorar la competitividad. **Arantxa Crespo** y **Abian García** se preguntan si la evolución de las exportaciones es fruto de la mejora de la competitividad o se debe simplemente al mejor comportamiento de la demanda externa. Para contrastar esta hipótesis investigan si la evolución de los costes laborales unitarios incide en las relaciones comerciales internacionales de la economía española. En concreto, examinan si la flexibilidad (de contratación y despido) de la reforma laboral de 2012 que, de facto, supuso una devaluación interna impulsó el crecimiento a través de las exportaciones netas. Los autores concluyen que si bien a largo plazo la devaluación interna puede ser una estrategia

adecuada para mejorar la competitividad española, a corto puede tener efectos contradictorios dependiendo de la demanda interna. Por último, afirman que para afianzar su posición en el exterior España debería impulsar una estrategia de diversificación territorial de las exportaciones, pues la mayor dependencia de la demanda procedente de la Unión Europea nos hace más susceptibles de sufrir contagio durante periodos de crisis como en 2008-2014.

**Xosé Carlos Arias** y **Gonzalo Caballero** analizan la evolución de diversos indicadores de calidad institucional de la economía española y observan que buena parte de ellos presenta niveles significativamente bajos en comparación con los países institucionalmente más avanzados y lejos de la posición que podría corresponder a un país europeo desarrollado con un sistema democrático consolidado. Por ello, en torno a ese tipo de factores aparece una rémora para la capacidad competitiva, conformando un escenario hostil para el crecimiento. Los autores destacan la importancia de contar con un adecuado marco institucional para mantener y avanzar en el posicionamiento internacional de la economía. Entre los principales fallos que detectan está el funcionamiento ineficiente del sistema judicial, las distorsiones en la relación entre política y sociedad (percepción de corrupción...) o el peso excesivo de la burocracia. En base a ello, argumentan que una de las reformas institucionales más urgentes debe ser la del sistema judicial.

Otro factor condicionante de la competitividad que se analiza es el coste energético que, en los últimos años, ha crecido debido a la excesiva regulación, la dependencia y la ineficiencia energética, entre otros motivos. **Joan Batalla** y **Agustí Segarra** apuntan que las empresas españolas se encuentran ante un nuevo escenario energético que deben explorar. El nuevo panorama regulatorio en los mercados de gas y electricidad, la nueva política energética europea y los avances en el acceso a los mercados europeos ofrece un amplio abanico de posibilidades para gestionar mejor la factura energética y, por lo tanto, moderar los tradicionales diferenciales de costes energéticos de España. Los autores se muestran optimistas sobre una evolución futura más favorable gracias a la diversificación en el suministro y el desarrollo de tecnologías más sostenibles y de nuevos mecanismos más eficientes de fijación de precios energéticos.

El último bloque incluye tres artículos sobre las buenas prácticas en los sectores de alta y media tecnología, agroalimentación y turismo. Respecto a este último, **Teresa Garín Muñoz** y **María José Moral** señalan que, en un mundo cada vez más globalizado, conocer la competitividad turística de un país es primordial para los responsables políticos y profesionales en la toma de decisiones. Para ello, han elaborado un índice sobre la competitividad turística de las CCAA que identifica a

Canarias, Cataluña, Baleares y Madrid como las más competitivas en el sector en 2015.

NOTA DE PRENSA