

**EVOLUCIÓN Y FUTURO DE LA IDE ESPAÑOLA.
EL PAPEL DE LA EMPRESA MULTINACIONAL**

DAVID DE MATÍAS BATALLA

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
DOCUMENTO DE TRABAJO
Nº 765/2015

De conformidad con la base quinta de la convocatoria del Programa de Estímulo a la Investigación, este trabajo ha sido sometido a evaluación externa anónima de especialistas cualificados a fin de contrastar su nivel técnico.

ISSN: 1988-8767

La serie **DOCUMENTOS DE TRABAJO** incluye avances y resultados de investigaciones dentro de los programas de la Fundación de las Cajas de Ahorros.
Las opiniones son responsabilidad de los autores.

EVOLUCIÓN Y FUTURO DE LA IDE ESPAÑOLA. EL PAPEL DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

De Matías Batalla, David¹

Resumen- El presente trabajo hace un repaso histórico o al comportamiento de los flujos de inversión directa española por medio de las empresas multinacionales españolas. Se podrá diferenciar una serie de etapas en la evolución de la IDE española, caracterizada por una acumulación de IDE en Latinoamérica en la década de los noventa y en Europa en la primera década del nuevo siglo. Todos y cada uno de los datos están contrastados con ejemplos prácticos para dotar de más realidad y credibilidad a los datos aportados por las diferentes tablas.

Palabras Clave: IDE, empresa multinacional, offshoring, fusiones y adquisiciones, filiales, multinacional española

JEL M16,

1. Introducción

La inversión directa extranjera (IDE) constituye la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones que confiere derecho a voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversor. Es la suma de capital accionario, la reinversión de las ganancias, otras formas de capital a largo plazo y capital a corto plazo, tal como se describe en la balanza de pagos. Esta serie refleja el neto total, es decir, la IDE neta en la economía informante proveniente de fuentes extranjeras menos la IDE neta de la economía informante hacia el resto del mundo (Banco Mundial, 2015).

¹ Candidato a Doctor en Economía y Dirección de la Empresa- Pza Victoria s/n, Alcalá de Henares (Madrid), davidmatiasbatalla@outlook.es, Departamento de CC. Empresariales. Universidad de Alcalá

En la definición de inversión directa extranjera se da el hecho de que lleva consigo diferentes modalidades: filiales, greenfield investment, offshoring, international joint ventures y fusiones y adquisiciones internacionales. Todas y cada una de ellas pueden orientarse tanto a la producción de bienes como a la prestación de servicios, incidiendo directamente sobre la economía del país receptor de la inversión. La creciente preocupación de los países por atraer este tipo de inversión por medio de políticas económicas y fiscales ha hecho que las mismas hayan incidido sobre el crecimiento y su competitividad y la del resto de países.

La IDE tiene el objetivo de generar un beneficio económico, medido a través de las exportaciones e importaciones de capital a largo plazo de los países, y estas se materializan en actividades empresariales. Las empresas que realizan este tipo de inversión se convierten en empresas multinacionales con gran relevancia en la producción internacional, en la generación y transferencia de tecnología, en la realización de alianzas estratégicas y en los acuerdos de cooperación internacionales, con impacto sobre las finanzas internacionales. Por medio de la IDE se logra internacionalizar tanto los capitales físicos como los financieros, así como los capitales inmateriales, comerciales, tecnológicos y los de índole empresarial (Durán, 2011).

2. Evolución de la IDE española por medio de las empresas multinacionales

2.1. Las multinacionales españolas antes de 1990

Los antecedentes históricos de la expansión de las empresas españolas se han de buscar en el abandono parcial de las políticas de sustitución de importaciones a favor de un crecimiento basado en la exportación. Las reformas económicas liberales iniciadas en 1959 dieron al capital extranjero el papel de complemento de la exigua tasa de ahorro nacional, propiciando la llegada masiva de divisas fuertes, que en aquellos años eran muy necesarias, y facilitaron la transferencia de tecnología (Varela Parache *et al.*, 1974; Muñoz *et al.*, 1978: 45-60). La mayoría de los estudios realizados sobre este tema en concreto coinciden en que el Gobierno español de aquel entonces hizo poco para facilitar la inversión en el extranjero. El control del tipo de cambio era

demasiado rígido y las subvenciones esta tales para la creación de canales de distribución en mercados exteriores resultaron ineficaces (Varela Parache *et al.*, 1972; Moreno Moré, 1975: 106-107). El destino preferido de la inversión extranjera a principios y mediados de los setenta era el relativamente deprimido departamento francés de los Pirineos Orientales (el histórico Rosellón), al norte de Cataluña, una de las regiones industriales españolas más desarrolladas (Castellví, 1973; Raurich *et al.*, 1973). Las empresas catalanas del sector textil, químico, alimentario, del vestido, los electrodomésticos y de bebidas invirtían allí para asegurarse el acceso al Mercado Común Europeo, dado que el Acuerdo Preferencial, firmado por España en 1970, había fracasado en su intento de reducir los aranceles que gravaban las manufacturas intensivas en trabajo. Esta región en concreto fue elegida por su proximidad geográfica y sus costes laborales relativamente menores que los de otras zonas europeas.

La crisis económica mundial de 1973 y la transición a la democracia después de la muerte de Franco en 1975 ralentizaron la IDE en España. En cambio, en los últimos años de la década de los setenta, los flujos de inversión reanudaron su tendencia expansiva, aunque con importantes altibajos. A mediados de la década de los ochenta, esta trayectoria fue interrumpida, de nuevo, por la recesión mundial de 1981, consecuencia de la Segunda Crisis del Petróleo, y por la incertidumbre inicial provocada por la victoria del Partido Socialista Obrero Español (PSOE) en las elecciones de 1982. En 1985 la IDE realizada representaba el 0,16% del PIB español, y la recibida el 1%. Ambas tasas triplican las de principios de los setenta. Los cambios de la política del Gobierno propiciaron, en parte, esta tendencia alcista que había comenzado a mediados de la década de los setenta. Las instituciones, que desde 1940 habían ejercido un férreo control sobre las transacciones con el extranjero, fueron desmanteladas cuando el Ministerio de Comercio asumió el control y la autoridad sobre las inversiones extranjeras (de Erice, 1975).

Entre 1973 y 1977 se llevaron a cabo otras medidas importantes encaminadas a la simplificación y clarificación de los procedimientos para invertir en España (Muñoz *et al.*, 178: 45-60), mientras que a su vez se introdujeron cambios similares con respecto a la IDE española en el extranjero, como la redacción del primer texto integral que regulaba la inversión española en el exterior en

1973 y la firma de diversos decretos liberalizadores económicamente en 1978 (de Erice, 1975; Marín, 1982).

Durante la década de los ochenta las multinacionales españolas alcanzaron la mayoría de edad, periodo marcado por la liberalización económica en el ámbito de la Unión Europea, el rápido crecimiento económico, la expansión de la empresa privada tanto en la industria como en los servicios y la llegada a España de grandes flujos de inversión entre otros hechos. La adhesión a la UE propició que la IDE que tenía como origen y destino a otros países miembros se duplicase hasta convertirse, prácticamente, en dos tercios del total (Secretaría de Estado de Comercio, 1993: 228-233). La incorporación de España a la Comunidad Económica Europea el 1 de mayo de 1986, supuso un acontecimiento político y económico de una relevancia posiblemente equivalente al Plan de Estabilización. A partir de ese momento, y en cierta medida en años previos, comenzó un cambio institucional dirigido hacia la eficiencia, viéndose ampliado al espacio económico de actuación de la empresa en un marco más competitivo, lo que supuso un esfuerzo de modernización productiva e inversión en I+D+i. El volumen de inversión directa emitida hacia el exterior, aunque relevante, seguía siendo inferior a la recibida. En el año previo a la incorporación a las instituciones europeas, el stock de inversión directa recibida representaba un 5,2% del PIB español, mientras que la emitida se situaba en el 2,6%. Las inversiones procedentes de Estados Unidos y los países latinoamericanos disminuyeron en términos relativos, mientras que países como Francia, Países Bajos, Portugal y Marruecos se convirtieron en destinos cada vez más populares entre las empresas españolas.

2.2. Las IDE de empresas españolas durante la década de los noventa: América Latina, principal receptor

Durante la década de los noventa, la internacionalización de las empresas españolas se caracterizó por la concentración geográfica de sus inversiones en América Latina. Además de su cercanía cultural y la relación histórica entre España y la región, fueron una serie de cambios acontecidos en la región los que impulsaron la recepción de inversión procedente principalmente de las

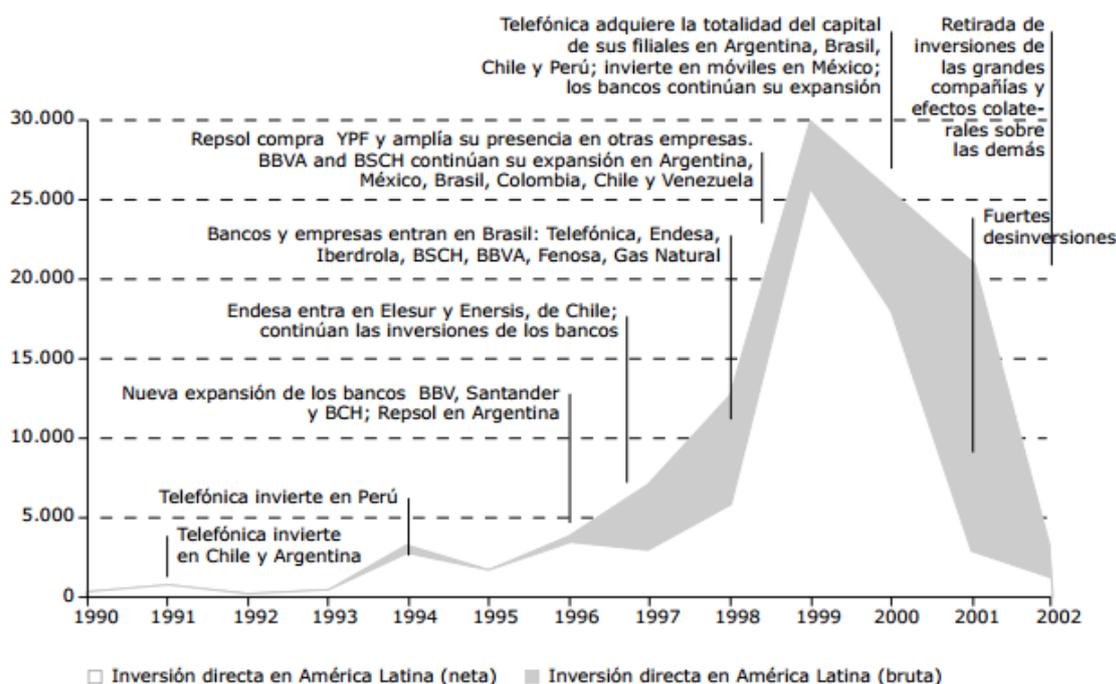
empresas españolas. En América Latina se abandonó el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones para ejecutar las reformas estructurales, que bajo los auspicios del denominado Consenso de Washington permitirían superar la crisis del anterior modelo de desarrollo que desembocó en la pérdida productiva y económica de la década de los ochenta.

En general, los programas de ajuste emprendidos indujeron en la década de los noventa a una mayor estabilidad macroeconómica, una mayor disciplina fiscal, mayor fiscalización, mayor apertura exterior y un menor tamaño del Estado. Asimismo, la legislación sobre inversión extranjera empezó a ser más favorable y flexible para la captación de capitales foráneos (mejora en los procedimientos administrativos, menores restricciones a la repatriación de beneficios, menor número de sectores restringidos...), lo que se reflejó en una mejora del índice riesgo-país. Dentro de los ajustes, los procesos de privatización y de liberalización económica de sectores tradicionalmente protegidos llevados a cabo en los países de la región fueron el principal motivo de atracción de capital extranjero, lo que hizo que sus economías empezaran a recuperarse. Fue la segunda ola de estas privatizaciones llevadas a cabo en la segunda mitad de la década de los noventa sobre los sectores ligados con la prestación de servicios públicos (educación, sanidad y fondos de pensión) o en manos de los respectivos gobiernos en régimen de monopolios (telecomunicaciones, energía eléctrica, hidrocarburos, distribución de aguas, servicios bancarios...) la que originó las grandes oportunidades de inversión aprovechadas por las empresas españolas. Las ventajas de localización fundamentales para el tejido empresarial español estuvieron ligadas al mercado local, tales como la oportunidad de producir para el mercado local, su tamaño y el potencial de crecimiento y la existencia de un idioma y cultura común. Estos atractivos se hicieron más evidentes para las pequeñas y medianas empresas, las que suministraban actividades de servicios, las empresas de servicios y las que realizan poco esfuerzo innovador.

Tradicionalmente la internacionalización de la economía española en la región ha estado asociada a grandes operaciones en las que han participado un número escaso de empresas españolas, como puede verse en la Ilustración 1. Entre las operaciones más importantes llevadas a cabo durante la década de

los noventa del siglo pasado destacan la adquisición de YPF por parte de Repsol en 1999, la compra de Telefonía Peruana por parte de Telefónica en 1994 y 1996, así como parte del sistema Telebras en 1998, y el control de Enersis y de Codensa por parte de Endesa en 1997. En el caso de la energía eléctrica, la internacionalización estuvo marcada por la caída de los rendimientos de la actividad que se derivaban de la existencia de mercados maduros y crecientemente competitivos. Existen diferencias estratégicas entre las principales empresas del sector. Endesa de forma mayoritaria ha penetrado durante esta década en los mercados latinoamericanos a través de compras de activos que se privatizaban o de activos privados (previamente privatizados) con la característica esencial de la adquisición de Enersis que contaba ya con presencia en otras economías latinoamericanas; Iberdrola, aunque sin desechar estas modalidades destacó por la instalación de nueva capacidad generadora, en especial en México; y Unión Fenosa, a través de Ufacex, se ha concentrado en las operaciones de consultoría ligadas al negocio de la energía eléctrica.

Ilustración 1. Inversiones de las empresas españolas en América Latina, 1990-2002 (millones de dólares)



Fuente: Alfredo Arahetes (2001) y cálculos basados en datos de la Dirección General de Comercio e Inversiones, Ministerio de Economía y Competitividad

ha mencionado anteriormente, por la macro operación de la adquisición de YPF

por parte de Repsol en 1999. El objetivo de esta operación fue aumentar el peso de las actividades de producción y refinación que tenían, hasta ese momento, una importancia relativamente menor en Repsol.

El mercado argentino pasó a ser la base de la expansión de la empresa hacia las economías próximas, como Brasil o Chile, a través de intercambios de activos y nuevas inversiones. Por su parte, la internacionalización del sector financiero respondió a la caída de la rentabilidad de los servicios financieros en el mercado español como consecuencia de los menores ingresos que se derivaron de la prestación de servicios con menores comisiones, pagos por transferencias, disminución de los tipos de interés... asociados a la consolidación de la Unión Monetaria. El principal mecanismo de entrada fue la adquisición de bancos privados locales (latinoamericanos) casi siempre de reconocido prestigio y con una clientela fiel. Las dos principales entidades españolas siguieron estrategias diferentes. Mientras que el Banco Santander decidió primar la propiedad mayoritaria sobre las inversiones en el área, el BBVA llevó a cabo una estrategia de control de la gestión por medio de acuerdos con socios locales (Calderón y Casilda, 1999). Lo que ambas empresas tienen en común fue su estrategia de entrada a mercados de tamaño medio (Chile, Argentina, Colombia y Perú) para posteriormente realizar la entrada en mercados mayores como México y Brasil.

Cabe mencionar especialmente que se ha comprobado la escasa vinculación existente entre los citados sectores inversores (financiero, telecomunicaciones y energía) y los sectores exportadores, que tienen como primeros exponentes los bienes de equipo, las semi-facturas, la industria agroalimentaria y los bienes de consumo. La alta participación de pymes en la exportación española es también otra diferencia entre ambas fórmulas de internacionalización.

En lo que se refiere a nivel estratégico, en el caso español existen claros ejemplos de penetración en Iberoamérica que responden a las estrategias genéricas de las empresas en un proceso de internacionalización en general. Existen ejemplos de empresas españolas que en gran medida se han internacionalizado siguiendo estrategias defensivas, bien de forma aislada o por medio de alianzas cooperativas con otras empresas nacionales o

extranjeras. Bajo la presión de la competencia nacional e internacional, empresas como Inditex, Cortefiel, Pescanova o Feber responden a esta modalidad estratégica durante la década de los noventa. Desde el punto de vista de empresas que siguen una estrategia de internacionalización que responde a actitudes ofensivas se encuentran numerosos ejemplos, empresas para las que prima el sentido de la expansión por encima de la supervivencia. Así, Telefónica, Sol Meliá, Hoteles Tryp, Endesa, Agbar, Gas Natural, Iberdrola, Iberia, Banco Santander y el BBVA responden a esta actitud ofensiva, ya que no sólo buscaban nuevos mercados, sino también fortalecer su ventaja competitiva.

Algunas empresas siguieron procesos multifocales o mixtos (Doz, 1986), es decir, adoptaron estrategias globales para algún producto o grupo de actividades (banca de negocios, transmisión de datos y servicios internacionales de telecomunicaciones), mientras que otros segmentos responden claramente a un enfoque multidoméstico (banca comercial, telefonía básica). En este contexto es de destacar la relevancia que tienen las estrategias de cooperación. También se puede tipificar la estrategia de la internacionalización de las empresas bien como el resultado de alianzas o de acuerdos de cooperación (consorcios, contratos y ofertas conjuntas) o bien como consecuencia de decisiones aisladas (respuestas oligopolísticas o de proveedor-cliente). Así, por ejemplo, la evolución seguida por el sector del automóvil conformó la multinacionalización de las empresas españolas de componentes (Ficosa, Irapuato, Mondragón) en México, Brasil y Argentina. Desde el punto de vista de la relación proveedor-cliente se puede mencionar el efecto arrastre que produjeron Telefónica, Endesa o Gas Natural, por ejemplo, con otras compañías españolas (y filiales españolas de multinacionales), no sólo en las exportaciones, sino también a nivel de inversión directa en el extranjero, como es el caso de Cobra o Amper.

Asimismo, un nutrido grupo de empresas utilizó la internacionalización como respuesta a una creciente rivalidad en el mercado interior español, como son los casos de las empresas conserveras, las de servicios financieros y las de servicios a otras empresas.

2.3. Las IDE de empresas españolas durante la primera década del s. XXI: Europa principal receptor

Durante los inicios de la década que dio comienzo al nuevo siglo, se produjeron en Europa dos hechos que provocaron grandes cambios a nivel económico y empresarial y que cuyos efectos siguen aún vigentes a día hoy. Por un lado, la integración económica y monetaria europea (creación del euro y de la Eurozona) y la entrada a la Unión Europea de países de Europa central y del este (en el año 2004 y 2007 con sendas ampliaciones) que vivieron desde la década de los noventa una transición hacia una economía de mercado desde los sistemas de planificación o socialismo de mercado.

Los países de Europa occidental (UE-15) siguieron siendo los principales receptores de los flujos de inversión española, estrechando más los lazos empresariales existentes y consolidando las inversiones e intereses españoles en dichos países. Durante la etapa 2001-2011 se registraron importantes cambios en la orientación de la IDE y en el número de compañías que se incorporaron al proceso de internacionalización, que fue cada vez mayor. Las inversiones de las compañías españolas se dirigieron en esta ocasión en mayor medida a los países de la UE-15 (61%), y a continuación se situaron América Latina (15%), EEUU y Canadá (11%), los países de la UE-12² (7%), otros países europeos (4%), y, en menor medida, China (0,75%, incluido Hong Kong), Australia (0,4%), la India (0,1%) y, en África, Marruecos (0,5%). En la UE-15, la IDE española se dirigió hacia dos grupos de países: el primero absorbió el 92% de los flujos y estaba formado por el Reino Unido (46%), los Países Bajos (21%), Francia (10%), Italia (6%), Portugal (5%) y Alemania (4%); y (2) el segundo atrajo el 8% y estaba integrado por Bélgica (2%), Luxemburgo (1,5%), Austria (1,5%), Grecia (1%), Irlanda (1%), Suecia, Dinamarca y Finlandia. La nueva gran oleada hacia los países de la UE-15 fue el resultado de las inversiones de grandes empresas (véase la Ilustración 2) que realizaban

² Integran este bloque de países los incorporados a la Unión Europea en el año 2004 (República Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia) y en el año 2007 (Rumanía y Bulgaria).

Destacan por encima de todas las adquisiciones realizadas por el Banco Santander (Abbey y Alliance & Leicester en el Reino Unido; la filial comercial del Grupo SEB en Alemania), Telefónica (O2 en el Reino Unido), Ferrovial (BBA en el Reino Unido), Iberdrola (Scottish Power en el Reino Unido), Acciona (Pridesa en Alemania) y Agbar (British Water en el Reino Unido); y la fusión experimentada por Iberia (con British Airways, origen de IAG). Además de este tipo de inversiones, también se han efectuado inversiones mediante la implantación de filiales, como las pertenecientes a Colonial (SFL en Francia), Telefónica (O2 en el Reino Unido y Alemania) o Altadis (Logista en Portugal e Italia); mediante la apertura de puntos de venta u oficinas (Inditex y Mango en el sector textil; Mapfre en el sector asegurador; BBVA en el sector financiero); o por medio de la apertura de hoteles en el caso especial del sector turístico (NH, Sol Meliá).

Los países de la UE-12 fueron los cuartos destinatarios de las inversiones españolas, que se concentraron en Hungría, la República Checa, Polonia y Rumanía (OEME, 2010). Como se ha comentado anteriormente, este grupo de países pertenecía al bloque de la extinta Unión Soviética, caracterizados por tener economías planificadas que poco a poco se han transformado hasta tener economías de libre mercado. Ligado a los progresos en la implantación de las instituciones de una economía de mercado y a los logros en materia de liberalización de los mercados internos y de las transacciones con el exterior, se ha producido un gran número de procesos de privatización y reestructuraciones empresariales que ha incentivado la inversión directa extranjera en dichos países, dando lugar a una serie de deslocalizaciones industriales (offshoring), de la que también han sido partícipe las empresas españolas. Este hecho ha tenido mayor relevancia en los sectores tradicionales (industria textil, madera y corcho, fabricación de muebles y otras manufacturas), y de alto contenido tecnológico (fabricación de máquinas de oficina, equipos de informática y electrónicos, industria de material de transporte y fabricación de equipos e instrumentos de precisión).

Dentro del importante sector del material de transporte, despuntan los vehículos de motor (con más de 13 operaciones y 5.838 empleados afectados),

con empresas deslocalizadas como Renault España, Seat o Ford, y la fabricación de partes, piezas y accesorios no eléctricos para vehículos de motor (más de 55 operaciones y un empleo afectado de más de 12.500 personas), donde las deslocalizaciones han recaído en empresas como Delphi Automotive, General Motors, Promek Magneti Marelli (filial de Seat), Fycosa, SAS y Synmo. En el segmento del material electrónico, merece la rama de válvulas, tubos y otros componentes electrónicos, encuadrada en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), que representaron el 44% del total de operaciones registradas en ese sector y el 50% en términos de empleo. Aquí, las principales actuaciones han venido de la mano de firmas como Delphi (Cetasa, Packard) o Lear Corporation. En el ámbito del material eléctrico, sobresale, tanto por el número de operaciones como por empleo afectado, la rama clasificada por la CNAE como otro equipo eléctrico, en el que se incluyen actividades como el cableado para automóviles u otros sistemas eléctricos destinados fundamentalmente a la automoción, correspondiendo pues el grueso de la deslocalización a partes y piezas eléctricas para vehículos. Las empresas más influenciadas han sido Alcatel Lucent Technologies y Ericsson.

En cuanto a la industria textil y de confección, sobresalen las de confección de prendas de vestir, textiles y de accesorios, que suponen el 46% de las operaciones conocidas de deslocalización y el 51% del volumen de empleo dañado, destacando empresas como Sáez Merino, DB Apareal, Ferrys, Induyco y Tavex. Igualmente, las empresas de cuero y calzado (Kelme, Yanko, Pikolin entre otras) han deslocalizado sus actividades en dicha área, aunque sus mayores inversiones en produjeron en Marruecos y Asia. Por último, en el sector químico, despuntan Ercros, Myurgia y Fertiberia, que han alternado Europa central y del este con China, mientras que entre las empresas de maquinaria y equipo mecánico, cabe señalar las desinversiones de Fagor y Zardoya-Otis.

3. La IDE española: análisis sectorial y geográfico

Aunque a niveles no muy relevantes, la inversión directa española en el exterior comienza a manifestarse de forma continuada desde la aparición del denominado Plan de Estabilización (de apertura exterior) de 1959. Desde esos momentos se perfila una distribución geográfica de su destino, ya que en ese período y subsiguientes muestra un cierto carácter estructural: más de las tres cuartas partes de esta inversión se dirige a América Latina (en primer lugar) y a Europa, seguida de África (principalmente países del Magreb) y EEUU.

Desde el punto de vista sectorial, hasta los ochenta, la inversión española en Iberoamérica se dirigió preferentemente a la fabricación de productos industriales (transformación de metales o mecánica de precisión), seguida del sector financiero y los sectores pesquero, agroalimentario y de la construcción. En cambio, los flujos de IDE en Europa fueron fundamentalmente en el sector comercio, como apoyo a las exportaciones (Durán y Sánchez, 1981). Como ya se ha indicado, desde un punto de vista sectorial, la inversión directa en la UE tiene un fuerte componente comercial, resultado de la actividad exportadora de la empresa española. Sin embargo, la presencia en Iberoamérica, área que presenta un menor nivel de desarrollo económico, es esencialmente de carácter industrial de una escasa intensidad tecnológica. En general, se aprecia una fuerte concentración en países geográficamente cercanos (Francia y Portugal) o culturalmente próximos, como es el caso de Latinoamérica.

En la primera mitad de los años ochenta se establecen políticas de saneamiento y ajuste económico (el nivel de desempleo supera el 10%) y se negocia la adhesión a la Comunidad Económica Europea. El entorno económico internacional en esta etapa es favorable al proceso de integración europeo. El proceso de transformación estructural se acelera de manera significativa en la primera fase de integración (1986-1991), destacándose la relevancia de las inversiones en infraestructuras, en educación, en sanidad y en investigación y desarrollo. Asimismo, se produce una importante modernización de la empresa española (y de sus sectores de actividad) en un ambiente de competencia. En la Tabla 1 se ofrece la distribución geográfica y sectorial de la inversión directa española en el exterior de 1981 a 1990,

diferenciando dos subperíodos. Así, en la primera mitad de los ochenta se observa que en el período precomunitario (1981-1985) América Latina sigue superando a la Unión Europea como receptor de IDE (destacando el sector secundario, 41,2%), lo que contrasta con la primera etapa de la europeización, en la que la UE pasa a recibir aproximadamente un 54% del total, mientras que Latinoamérica se sitúa en el 9,5%.

Tabla 1. Distribución geográfica y sectorial de la salida de IDE española, 1981-1990 (valor porcentual)

	PRIMARIO		SECUNDARIO		COMERCIO		SERVICIOS		FINANCIERO		TOTAL	
	1981-85	1986-90	1981-85	1986-90	1981-85	1986-90	Transporte y comunicación		1981-85	1986-90	1981-85	1986-90
							1981-85	1986-90				
<i>Unión Europea</i>	10,30	30,60	29,50	60,90	35,20	48,10	55,60	43,40	16,60	56,20	25,40	53,80
<i>EE.UU.</i>	31,00	31,10	7,20	8,30	28,80	10,00	1,60	5,40	14,60	6,70	16,0	9,50
<i>Europa del Este</i>	0,00	0,00	0,00	2,80	0,00	0,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,40
<i>Latinoamérica</i>	23,30	7,90	41,20	15,10	12,70	14,90	9,20	1,90	29,00	7,20	29,10	9,40
<i>Otros</i>	31,40	30,40	22,10	12,90	23,30	26,40	33,60	49,30	39,80	29,90	33,30	26,90
% Total	6,83	8,93	19,76	17,14	13,94	8,90	1,36	1,43	54,21	62,30		

Fuente: Elaborado sobre la base de datos del Ministerio de Economía. Secretaría de Estado de Comercio.

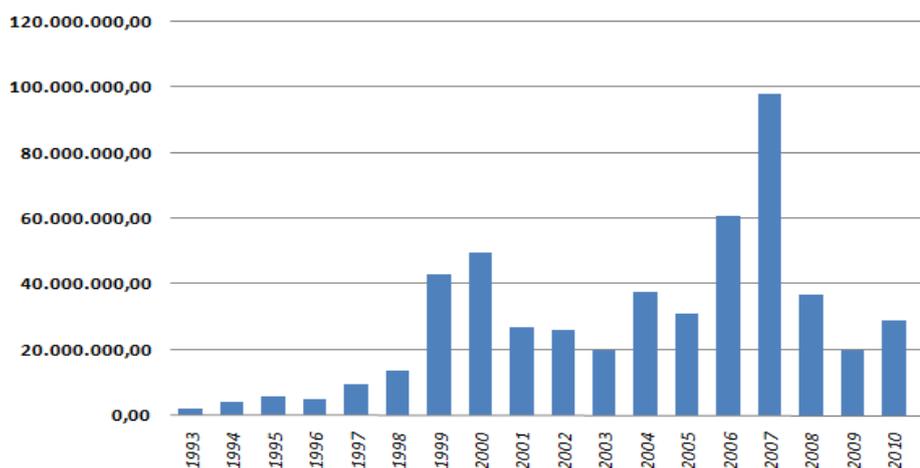
En el periodo 1986-1990 la inversión directa española dirigida a la UE supera en todos los sectores a la que recibe América Latina. Ahora bien, a partir de finales de este período (1989) se aprecia un cambio de modelo en la región latinoamericana. Se inicia un claro proceso de apertura exterior de las economías, acompañado de sendos programas de privatizaciones y de desregulación (liberalización), en los que se apuesta por el afianzamiento de los derechos de propiedad y por lograr una disciplina presupuestaria en contextos democráticos.

Durante la última década del siglo XX casi un millar de empresas españolas realizaron inversiones importantes en el extranjero. Después de décadas de aislamiento internacional y retraso, España entró en el siglo XXI como un país relativamente “normal y moderno”, con un alto nivel de integración con el resto de economías mundiales que se consideran potencias mundiales. A partir de 1992, las empresas españolas respondieron a la creciente llegada de compañías extranjeras y a la creación de un mercado único europeo

intensificando sus propias inversiones en el exterior, un proceso que llevó a una situación, a finales del año 2000, en la que España se caracteriza desde entonces por ser un emisor neto de flujos de inversión.

Como muestra la Ilustración 3, los flujos de inversión emitidos siguen una senda creciente durante toda la década de los noventa, con su cénit en los años 1999 y 2000, donde el montante total de la inversión directa emitida fue de 42.845.297,72 miles de euros y 49.701.190,75 miles de euros respectivamente. Este incremento viene dado por las importantes operaciones efectuadas por Telefónica (19,8 miles de millones) y Repsol YPF (16,5 miles de millones), seguidas muy de lejos por Endesa (3,6 mil millones), el BBVA (3,3 mil millones) y el Banco Santander (2,7 mil millones de euros). En la primera mitad de la primera década s iglo XXI, los flujos de inversión disminuyen en cuantía, pero se mantienen altos entre los 20 mil millones y los 40 mil millones de euros, hasta que alcanzan su apogeo en los años 2006 y 2007, precisamente los dos años que preceden al inicio de la crisis mundial y española que se inició en 2008.

Ilustración 3. Flujos de inversión bruta en miles de euros. Operaciones no ETVE



Fuente: Elaboración propia a través de la base de datos datainvox

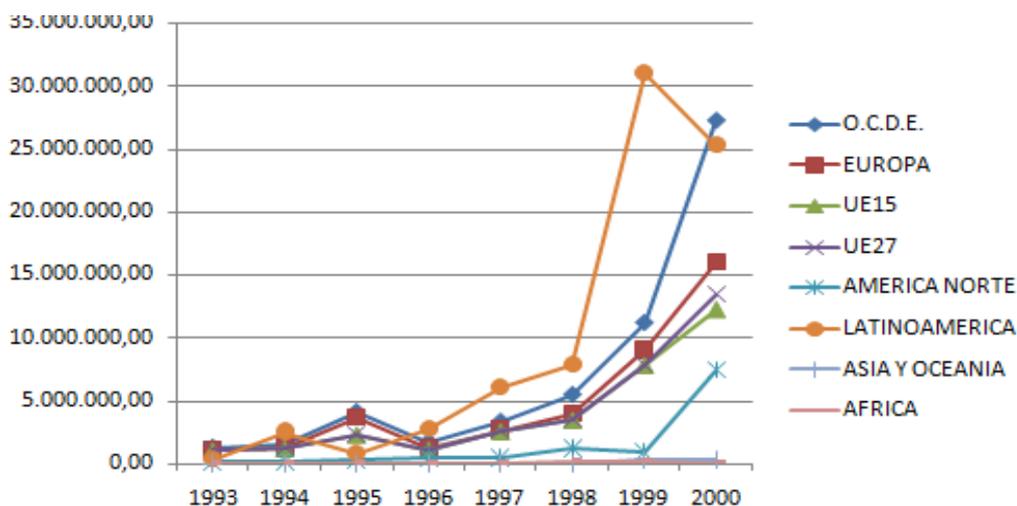
En 2006 el montante en euros de la inversión directa emitida alcanzó la cifra de 60,7 mil millones de euros, mientras que en 2007 la economía española vivió su apogeo internacional en cuanto a inversiones directas emitidas se refiere con un total de 97,9 mil millones de euros. A pesar de la crisis económica mundial y española en especial, las inversiones directas españolas han

seguido manteniendo un gran peso respecto al PIB entre 2008 y 2011, y su montante medio es incluso superior al de los años 2001-2005 (28,7 mil millones de euros frente a los 28,2 mil millones de euros). Esto se ha debido a que las empresas españolas han compensado el descenso de la demanda interna en española con las ventas e ingresos producidos en otros países, ganando cada vez más peso los mercados internacionales en los balances de las empresas españolas.

Una muestra de ello y de la confianza que depositan las multinacionales españolas en los mercados internacionales son las diferentes inversiones que se han realizado en este período de crisis, sobre todo en los Estados Unidos, objetivo final de muchas empresas que iniciaron su andadura internacional en tierras latinoamericanas: Iberdrola ha invertido en tierras norteamericanas un total de 8 billones de dólares acorde con su plan estratégico US 2008-2010, incluyendo la compra de Energía East; Mapfre invirtió 2.000 millones de dólares en la compra de "The Commerce Grupo"; el Banco Santander adquirió Sovereign por 2.000 millones de dólares en 2008; BBVA compró Compass Bancshares por un total de 9.600 millones de dólares en 2009.

En la década de los noventa la preferencia española por los países latinoamericanos fue de nuevo la protagonista gracias a la solución de los problemas de créditos de las economías sudamericanas y mexicana, a los procesos de liberalización y privatización que caracterizaron a la región durante dicho período, al crecimiento económico experimentado por muchos de ellos y la cercanía cultural entre España y sus antiguas colonias. La Ilustración 4 muestra la tendencia de la IDE española emitida durante la última década del siglo XX. Como se aprecia claramente, Latinoamérica fue el principal destino de la inversión emitida, acumulando el 59,61% del total, mientras que Europa recibía el 30,45%. Por otro lado, Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) era la tercera región en discordia, pero con un peso bastante bajo (8,75% del total de IDE) en comparación con las otras dos regiones vistas anteriormente. Las inversiones en el resto de mundo eran insignificantes, ya que la región Asia-Oceanía recibía el 0,614% y África el 0,562% del total de IDE española emitida al exterior.

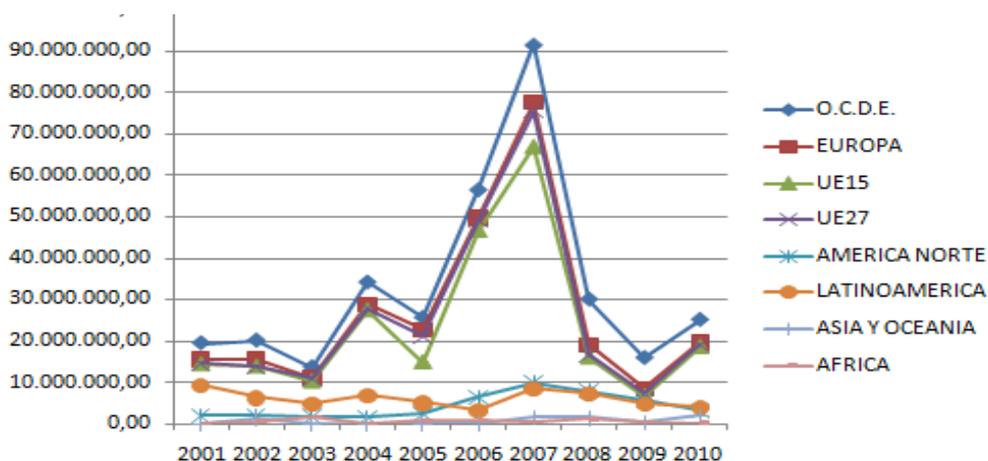
Ilustración 4. Flujos de inversión directa española en el exterior, 1993-2000.



Fuente: Elaboración propia a través de la base de datos

En el año 2001 se produce un acontecimiento que marcará la década en cuanto a la tendencia de las inversiones directas emitidas españolas: la entrada en funcionamiento de la zona euro. Así pues, entre 2001 y 2010, la IDE española se dirigió principalmente hacia las economías de los países de la UE-15 (61,5%), América Latina (14%), EEUU y Canadá (11,5%), los países de la UE-12 (7,2%), otros países europeos (3,5%) y, en menor medida, China (0,72%, incluido Hong Kong), Australia (0,35%), la India (0,1%) y, en África, Marruecos (0,46%). Puede observarse la tendencia en la Ilustración 5.

Ilustración 5. Flujos de inversión directa española en el exterior, 2001-2010



Fuente: Elaboración propia a través de la base de datos

A nivel sectorial, se puede observar en las Tablas 2 y 3 que tanto el origen como el destino de la mayoría de la IDE española tienen como protagonistas a las mismas industrias durante el periodo comprendido entre 1993 y 2010.

Desde España, los flujos de inversión se han originado principalmente desde el sector financiero aportando más del 50% de los mismos, en donde las grandes operaciones financieras de los principales bancos españoles han influido en este dato.

Tras dicha industria se encuentra el sector de las telecomunicaciones, con casi el 13,45% del tráfico de flujos emitidos desde España. Otros sectores importantes son el de suministros de energía eléctrica, gas, vapor y aire (6,87%), la fabricación de otros productos minerales no metálicos (6,25%), la construcción de edificios (2,50%) y la industria química (2,23%).

Tabla 2. Principales sectores origen de la IDE española, 1993-2010 (inversión bruta en miles de euros)

Código CNAE	Industria	Valor de la IDE	Cuota de la IDE española
64	<i>Servicios financieros</i>	263.584.231,59	50,77
61	<i>Telecomunicaciones</i>	69.800.984,04	13,45
35	<i>Suministros de energía eléctrica, gas, vapor y aire</i>	35.692.538,91	6,87
23	<i>Fabricación de otros productos minerales no metálicos</i>	32.449.919,01	6,25
41	<i>Construcción de edificios</i>	12.965.477,03	2,50
20	<i>Industria química</i>	11.593.619,68	2,23
46	<i>Comercio al por mayor e intermediación comercial</i>	9.637.706,82	1,83
52	<i>Almacenamiento y actividades anexas al transporte</i>	5.711.184,25	1,10
29	<i>Metalúrgica, fabricación productos de hierro y acero</i>	5.411.024,50	1,04
47	<i>Comercio al por menor</i>	5.290.514,69	1,01

Fuente: Elaboración propia a través de la base de datos

Desde el punto de vista de las industrias extranjeras que han sido el destino de la IDE española durante el periodo de 1993-2010, destaca el sector financiero, con un 28,81% del total, por lo que se intuye que ha habido inversiones de diversificación por parte del sector financiero español en exterior. Las telecomunicaciones al igual que en origen, ocupa el segundo puesto como industria receptora de la inversión española, con un montante total y en porcentaje mayor que como originario (17,71%).

Tras ellos, tiene importancia la industria de suministros de energía eléctrica, gas, vapor y aire (9,72%), la fabricación de otros productos minerales no metálicos (4,19%) y la extracción de crudo de petróleo y gas natural (3,29%).

Tabla 3. Principales sectores destino de la IDE española, 1993-2010 (inversión bruta en miles de euros)

Código CNAE	Industria	Valor de la IDE	Cuota de la IDE española
64	<i>Servicios financieros</i>	161.826.112,24	28,81
61	<i>Telecomunicaciones</i>	99.500.965,13	17,71
35	<i>Suministros de energía eléctrica, gas, vapor y aire</i>	54.609.013,13	9,72
23	<i>Fabricación de otros productos minerales no metálicos</i>	23.583.809,98	4,19
06	<i>Extracción de crudo de petróleo y gas natural</i>	18.534.875,93	3,29
46	<i>Comercio al por mayor e intermediación comercial</i>	17.762.391,05	3,16
41	<i>Construcción de edificios</i>	16.851.092,72	3,00
65	<i>Seguros, reaseguros y fondos de pensión</i>	14.404.246,82	2,56
52	<i>Almacenamiento y actividades anexas al transporte</i>	12.051.330,18	2,14
24	<i>Metalúrgica, fabricación productos de hierro y acero</i>	11.658.673,48	2,07

Fuente: Elaboración propia a través de la base de datos

4. El futuro de las inversiones directas españolas

4.1. Retos presentes y futuros de la economía y del tejido empresarial español

De cara al futuro, se debe adoptar una política y realizar una serie de planes y acciones que revitalicen la economía del país y apoyen una mayor internacionalización de la economía española. Uno de los objetivos primordiales que deben alcanzarse es la mejora de la productividad empresarial para aumentar la competitividad de las empresas españolas a nivel mundial. Para ello se deben llevar a cabo una serie de medidas gubernamentales que afecten a la política económica en su conjunto: política monetaria, fiscal y de defensa de la competencia, reformas adecuadas del mercado de trabajo, política de infraestructuras, actuaciones en materia de educación, política de innovación tecnológica, política industrial, etc. De esta manera se consigue garantizar una estabilidad macroeconómica generando externalidades positivas para las empresas. Los sectores más innovadores y los tradicionales sometidos a una fuerte competencia internacional son los que, especialmente, más deberían beneficiarse de estas externalidades para así favorecer la innovación sistemática la mejora continua de sus procesos y productos.

Un punto muy importante a nivel nacional es la potenciación de la actividad emprendedora y el apoyo total a las pymes, pues suponen más del 99% del tejido empresarial español y dan trabajo a dos de cada tres españoles. Ante la actual crisis que está sufriendo España, las empresas más perjudicadas son precisamente las pymes, que además son el tipo de empresa que más difícil tiene internacionalizar sus productos. Se deben llevar a cabo una serie de medidas que hagan que las pymes superen las dificultades e imperfecciones

del mercado, unas medidas que tienen que estar orientadas a diseñar estrategias que permitan recapitalizarse (o financiar un nuevo proyecto) a las pymes en todos los aspectos (financiero, humano, tecnológico, comercial) y recuperar una senda de crecimiento y de competitividad, con el fin de expandir su actividad a mercados exteriores.

De cara a aumentar la tasa de apertura al exterior de la economía española, las instituciones deben desarrollar una serie de actuaciones que comprendan medidas de apoyo financiero, de acceso al mercado y la eliminación de obstáculos, medidas orientadas al incremento de la información, de la formación, de la promoción comercial e imagen, la potenciación de sectores estratégicos, el reforzamiento de la diversidad geográfica de las exportaciones y la revitalización de la promoción del turismo. Entre las medidas que afectan directamente a las inversiones directas en el exterior, es de gran importancia mantener una política fiscal que garantice la competitividad de las empresas españolas en el exterior y que eviten la distorsión fiscal que provoca la doble imposición internacional para revitalizar e impulsar dichas inversiones, así como para mantener e incrementar las inversiones directas en el exterior de las empresas españolas.

A nivel empresarial, es importante señalar que hasta la actualidad la mayoría de las empresas españolas (a excepción de las nuevas empresas internacionales y algunos casos de grandes empresas) han practicado una "internacionalización oportunista", que es aquella que se produce ante el estrechamiento de las oportunidades domésticas y que se acababan cuando dichas condiciones domésticas retornaban a la normalidad. Las dificultades que conlleva este tipo de internacionalización son vistas por el empresario como un fastidio ineludible pero transitorio que se olvidará al calor de la bonanza doméstica cuando ésta retorne. Pero, afortunadamente, cada vez más, las empresas españolas entienden que la internacionalización debe ser estratégica, planificada, por objetivos y adquiriendo en el proceso las competencias necesarias para perdurar en el proceso y hacer de la presencia global de la empresa su característica principal. Este avance se ha acelerado de la mano de los formidables éxitos de las grandes empresas españolas internacionalizadas, que ha servido como espejo para las demás. Pero no se

ha alcanzado la masa crítica necesaria para que la economía española, debido a una orientación decidida, pueda exhibir la sofisticación en sus sectores productivos que otros países avanzados exhiben.

Del análisis de la realidad del sector exterior se deriva una serie de oportunidades para la internacionalización de las empresas españolas relacionada con la especialización productiva y geográfica de las exportaciones. En primer lugar, la necesidad de una mayor diversificación de los productos exportados, tanto en términos de variedad como de gamas de calidad, supone una importante oportunidad de negocio para las empresas que ya están internacionalizadas y para aquellas que se están planteando salir al exterior. Del mismo modo, la concentración del comercio español en la UE implica que quede todavía un amplio margen para que las empresas aumenten su cuota de mercado en el comercio mundial de bienes y servicios, a través de una mayor diversificación geográfica que incluya a las economías emergentes, que son las que en la actualidad muestran un mayor dinamismo de su demanda y donde el potencial de crecimiento económico y demográfico supera ampliamente al de la UE. De hecho, el fuerte avance mostrado por las economías emergentes en las últimas dos décadas ha supuesto la aparición de una nueva clase media, que en 2009 representaba, según la OCDE³, el 46% de la clase mundial y que, de acuerdo con sus previsiones, en 2020 llegará a significar dos tercios del total. Esto supone el traslado del grueso del consumo mundial desde los países avanzados a los emergentes, tanto en número de consumidores como en capacidad de gasto, lo que implica nuevas oportunidades de negocio para la internacionalización de las empresas españolas.

A juicio del CES, la internacionalización de las empresas supone y supondrá, en la mayoría de los casos, un fortalecimiento posterior de su competitividad empresarial. Al acudir a los mercados exteriores se logrará para la empresa una serie de ventajas que ayudan a fortalecer su competitividad. Entre las

³ La OCDE define a la clase media como aquella formada por hogares en los que el consumo diario se sitúa como mínimo en 10 dólares estadounidense por persona y día, en poder de paridad de compra.

ventajas que se producen con la internacionalización se deben destacar las siguientes:

- Incremento de los clientes y del volumen de ventas
- Menor exposición a las variaciones de la demanda
- Acceso a nuevos mercados financieros
- Mejor posicionamiento frente a proveedores
- Mejor asignación de los recursos de la empresa
- Mayores estímulos para mantener el ritmo innovador
- Disminución de costes, por economías de escala, economías de alcance y economías de aprendizaje
- Mejora de la posición competitiva en el mercado local

4.2. Latinoamérica, el oasis de las empresas multinacionales españolas

En 2015 América Latina puede convertirse en el primer mercado para las empresas españolas, cuya inversión en 2012 superó los 90.000 millones de euros (cifra acumulada). Los datos de los últimos años nos muestran un cambio de tendencia en la dirección de la IDE española hacia Latinoamérica en detrimento de la UE como consecuencia de la crisis económica y las pocas expectativas de crecimiento que ofrece el viejo continente, lo que convierte a la región latinoamericana en el área con mayores intereses empresariales españoles en la presente década. Todo hace indicar que se va a mantener la tendencia durante toda la década, e incluso crecer, concentrándose el aumento de inversiones en Brasil, México, Chile, Colombia y Perú, países emergentes y abiertos al capital extranjero privado, brindando una seguridad jurídica mayor a la hora de invertir frente a países como Argentina, Bolivia, Ecuador y Venezuela.

América Latina registró el mayor dato de atracción de IDE en el año 2013, crecimiento que no ha tocado techo, con previsiones para 2014 y años venideros aún mayores, según datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), liderando la región la recuperación económica mundial si continuando creciendo con las tasas actuales. De esta forma, se encuentra

perfectamente posicionada para los próximos años gracias a sus adecuadas políticas macroeconómicas y un considerable crecimiento de la clase media, según se apunta desde la consultora CIBC World. EE.UU se mantiene como principal inversión en la zona, con el 18% del total, seguido de España. De acuerdo con el despacho Latam Deesk, “cada vez es más crucial conocer y aprovechar las oportunidades de inversión que se han abierto en la región”. Además, añade que “es una región menos vulnerable a la volatilidad de los mercados financieros internacionales, tiene una gran cantidad de gente joven, abundantes recursos naturales y prevalencia de gobiernos democráticos”, factores que convierten a la región en “un lugar atractivo para invertir y desarrollar un negocio”.

A pesar de que la crisis en España haya supuesto un freno a las inversiones, las compañías españolas confían en la región latinoamericana como mercado preferente para continuar con su crecimiento. De hecho, el 54% de las compañías con presencia en la región aumentaron su inversión allí durante 2012 y 2013, según datos contenidos en el Informe del IE Business School “Panorama de la inversión española en Latinoamérica”. Esta región es el mercado que más crece para las exportaciones españolas, con un incremento del 25% en 2012 respecto al año 2011, frente al 8% de crecimiento de las exportaciones que van dirigidas a los países de la UE. En 2015, cerca del 50% de las empresas que componen el Ibex-35 tienen proyectado que el peso de sus compañías en Latinoamérica será mayor al de la matriz española, mientras que el peso de la región para las compañías cotizadas en el mercado continuo y las no cotizadas irá en aumento respecto al mercado nacional, confirmando a Latinoamérica como el mercado más importante para la empresa multinacional. Los expertos coinciden en que América Latina continuará siendo la principal fuente de recursos para las empresas españolas (a pesar de los últimos casos de nacionalización en Argentina-YPF- y Bolivia-REE-), según Stratfor, con Brasil y México como principales destino de la inversión debido al tamaño de sus economías y el clima de negocios. Otros mercados como Uruguay, Chile, Perú y Colombia sustituirán como receptores de recursos financieros a países donde se considera que la situación no es tan favorable para la inversión externas, como es el caso de Argentina.

En cuanto al tipo de operaciones comerciales y empresariales que las empresas españolas realizan en la región, no se monopolizan las exportaciones y la apertura de filiales, sino que cada vez más tienen lugar operaciones de adquisiciones y fusiones con empresas locales. Este es el tipo del modo de entrada de la empresa de alimentación Calvo en Brasil, realizado por medio de la compra de la empresa local Gomes da Costa en dos etapas: 80% en 2008 y el restante 20% en 2010. La empresa tecnológica Amper ha seguido una estrategia similar. En el año 2000 se hizo con una parte del accionariado de la sociedad brasileña Medidata, participación que en la actual llega al 88,96%. La adquisición en 2010 de una participación mayoritaria de la norteamericana eLandia, y su integración con su filial brasileña Medidata, ha abierto una oportunidad de crecimiento para Amper en EE.UU.

Las empresas españolas con presencia en América Latina coinciden en que la principal fortaleza económica que ofrece la región es su mercado interno. El desarrollo acelerado de la clase media y el potencial de crecimiento a corto y medio plazo ofrecen grandes oportunidades de crecimiento a las empresas españolas. También supone una gran ventaja los acuerdos de libre comercio con EE.UU. y la abundancia de materias primas. Los sectores con mayor potencial e interés para las empresas españolas son: *turismo, medios y comunicación, banca y finanzas, energía, empresas auxiliares de ingeniería, tecnología, textil, alimentación y bebidas, infraestructuras, construcción, telecomunicaciones y asegurador.*

4.3. La década clave para la internacionalización de la pequeña y mediana empresa española

Desde el año 2008, el flujo de exportaciones hacia América Latina ha crecido casi un 40%, llegando a recibir un tercio del total de la IDE española, área que como define el secretario general de Comercio Exterior, Alfredo Bonet, “supone un gran potencial de crecimiento en IDE”. A su vez aumenta el número de empresas españolas que optan por la internacionalización, convirtiéndose los países latinoamericanos en el destino preferido, especialmente para las pequeñas y medianas empresas españolas.

Así, aunque la UE sigue siendo el destino de más del 60% de las exportaciones españolas, es en Latinoamérica donde se abren más nuevos mercados, especialmente en Chile, Colombia, Paraguay, El Salvador y República Dominicana, además de los mercados más maduros de la región para las empresas españolas, como Brasil, México y Argentina. “La inversión de las firmas españolas es muy intensa desde hace dos décadas, pero hoy es la hora de las pymes”, señala Guillermo Ambrogi, presidente de la Federación de las veinticuatro Cámaras de Comercio en Iberoamérica. En términos generales, “la pyme española suele tener una dimensión mayor que sus homólogas iberoamericanas, sea por capital financiero, recursos humanos o por tecnologías de vanguardia. Además, pueden abordar con éxito ámbitos del mercado de bienes y servicios en Iberoamérica que, por magnitud de escala, no son adecuados para las grandes Españas”, añade Ambrogi. Y el interés de las inversiones españolas a través de las pymes se proyecta especialmente sobre los países más pequeños, como Paraguay, Uruguay, Colombia y Ecuador.

En el caso de Paraguay, las exportaciones españolas han crecido un 157% en cinco años. Por su parte, la presencia de empresas españolas en las licitaciones en Uruguay ha crecido un 90% en el mismo periodo. “En este país hace tres años y medio empezó una nueva generación de inversiones españolas, en sectores de infraestructuras y energías, con mayor presencia de pymes españolas, de mayor tamaño que sus homólogas uruguayas”, como apunta el embajador de Uruguay en Madrid, Carlos Pita. En el caso de Colombia, “estamos viendo una nueva ola de inversión, protagonizada en esta ocasión por las pymes españolas, que están empezando a invertir en Colombia”, según Juan Gabriel Pérez, director de Proexport Colombia. A diferencia de la llegada de empresas españolas en la década de los noventa, básicamente del sector servicios y de la construcción, la actividad de las pymes resulta mucho más diversificada, y se extiende por sectores de los más variados, desde call centers a hoteles, pasando por empresas de manufacturas o de seguridad. “En países como Ecuador, las oportunidades para las pymes españolas también van más allá de los sectores estratégicos y emergentes, como energías renovables, transportes, logística o infraestructura para el

turismo. El país demanda específicamente el know-how de las pymes españolas en el ámbito textil, de confección y calzado”, según Juan Carlos Apunte Franco, jefe de la Oficina Comercial de la Embajada del Ecuador en España.

Uno de los objetivos que se ha marcado el Gobierno de Mariano Rajoy (Partido Popular) es diversificar la actividad de las empresas españolas que dan el salto a América Latina, y su penetración en otras áreas emergentes, más allá de los sectores básicos (energía, gas, agua, telecomunicaciones y finanzas), que no ejercen un “efecto arrastre”, según el secretario general de Comercio Exterior, Alfredo Bonet. La presencia del sector industrial español en la región es uno de los escenarios que se persigue cambiar a través de la red de acuerdos comerciales entre la UE y América Latina, que propiciaría un “progresivo desmantelamiento arancelario, con el consiguiente aumento de la inversión en el sector”, según palabras de Bonet. De momento, son los sectores clave, como infraestructuras, energías renovables y turismo, los que ejercen mayor función de arrastre al brindar idénticas oportunidades para las pymes que para las grandes empresas multinacionales. En este contexto, las multinacionales españolas funcionan como trampolín, pero no es imprescindible. Perú es un buen ejemplo, ya que “cada vez hay más pymes españolas que se instalan en Perú”, y muchas de ellas “no van ligadas a ningún proyecto de una gran empresa, sino que simplemente quieren explorar posibilidades de inversión”, apunta Ana Rosa Valdivieso, encargada de Negocios de la Embajada del Perú. “A partir de 2010 hemos observado que se está produciendo una segunda ola de inversión de empresas medianas sobre todo, pero también de empresas pequeñas”, destaca Valdivieso.

Los mercados maduros como México, Brasil, Argentina o Chile son el mejor trampolín, “y especialmente para las pymes”, que “deben de poner un pie firme en Latinoamérica para poder salir de la crisis económica”, según la directora de Proméxico en España, Ximena Coraza-Campos. El efecto de arrastre de las grandes multinacionales españolas sobre las pequeñas y medianas empresas se nota en países como Brasil, que experimentan una segunda ola de inversiones, esta vez de la mano de las pymes. Este país se ha convertido en un “mercado estratégico para las exportaciones de las medianas empresas”,

según Tomás González, presidente de la Cámara de Comercio Brasil-España. Además, las pymes españolas ven a Brasil como “uno de los países de inversión que más seguridad le da” a la hora de dar el salto al exterior, tanto a través de inversiones directas como a través de relaciones comerciales, según Antonio del Corro, director ejecutivo de la Cámara de Comercio de Brasil-España. De los 350 socios que tiene la Cámara de Comercio Brasil-España, el 80% son pymes, y muchas de ellas se han establecido en el país en los últimos años.

Por su parte, el “Gobierno argentino y la embajada argentina en España están dirigidos a atraer al pequeño y mediano inversor español, que teje un entramado no solamente en lo económico sino también en lo social en Argentina con la instalación de una compañía, seguramente apoyada o asociada a empresarios argentinos”, según Darío Bengoechea, agente de inversiones para Argentina en España. “Llevamos cinco años asociando a las pymes españolas con empresarios argentinos. Este modelo funciona muy bien”, añade el mismo Bengoechea. Pero sin duda un mercado clave en la actualidad es Chile. “El aumento de la inversión de las pymes españolas en Chile fue clave en 2012”, según Tomás Pablo Roa, delegado del programa InvestChile de la Agencia Chilena de Desarrollo Económico (CorFo). Las pymes españolas han aumentado su presencia en Chile de forma significativa en los últimos años. En la actualidad, cuenta con “una media de 100 a 150 empresas que se están instalando anualmente, desglosadas entre productivas, servicios tecnológicos y comercio”.

5. Conclusiones

Los flujos de inversión directa extranjera han ido creciendo a partir de la década de los noventa, en la que se ha pasado de una única opción estratégica llamada filial comercial o de producción a otras más o menos flexibles y con menor o mayor riesgo. Entre las mismas, destacan las fusiones y adquisiciones transfronterizas, que han sido el mecanismo más dinámico de IDE en los últimos años y han permitido a las empresas transnacionales introducirse en nuevos mercados aprovechando las capacidades y los conocimientos de las

empresas locales. Los montos de este tipo de operaciones a nivel global se incrementaron un 37% respecto de 2009.

En lo que respecta a la IDE española, se observan claramente dos dinámicas de crecimiento. La primera de ellas tuvo lugar en la década de los noventa y su orientación geográfica estaba en los países latinoamericanos, en gran parte por su cercanía cultural y relación histórica con España, así como por las políticas de liberalización y privatización de muchas economías latinoamericanas. La segunda de las dinámicas tiene un marcado rasgo europeo, y se produce desde la entrada en vigencia del euro en la Eurozona.

Desde hace un par de años, y como consecuencia de la profunda crisis que sufre Europa y las expectativas y potencial de crecimiento de los países latinoamericanos, las empresas españolas ponen de nuevo especial interés en aquella región americana. En este año 2015, América Latina puede convertirse de nuevo en el primer mercado para las empresas españolas, cuya inversión en 2012 superó los 90.000 millones de euros (cifra acumulada).

6. Bibliografía

Bourguignon, F. et al, (2002) "Making sense of Globalization", CEPR Policy Paper, 8

Canals, C. y Noguera, M. (2007) "La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos esperar del tigre celta?", Documento de Economía de la Caixa, 7, pp. 5-29.

Cámaras de Comercio de España (2007) "Internacionalización de la empresa española. Cooperación Empresarial e Inversión exterior" Madrid

Chislett, W. (2003) "La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades", Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. Madrid

Del Pilar Sierra Fernández, M. (2007) "Estrategias de internacionalización de la gran banca española" *Pecunia*, 5, pp. 229-272.

Díaz Vázquez, R. (2003) "Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: Una aproximación", *Revista Gallega de Economía*, 12 (1), pp. 1-12.

Dunning, J.H. (1994) "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment", *Journal of International Business Studies*, 26, pp. 461-491

Durán Herrera, J.J. (2000) "La inversión extranjera en el siglo XX. La persistente multinacionalización de la empresa", *Revista de Economía Mundial*, 3, pp. 121-148.

Durán Herrera, J.J. (2003) "Veinticinco años de inversión directa española en el exterior. 1978-2003. Una senda de crecimiento", *Economía Industrial*, 350, pp. 147-154.

Durán Herrera, J.J. et al., (2007) "Inversión directa en el exterior, crecimiento económico y exportaciones de la economía española", *Revista ICE*, 839, pp. 35-54.

ESRC Centre for Business Research (2008) "FDI, the location advantages of countries and the competitiveness of TNCs: US FDI in professional service industries", University of Cambridge Working Paper, 128.

Ferreiro Aparicio, J. Gómez Vega, J. y Rodríguez González, C. () “Estabilidad de los flujos de inversión extranjera directa: el caso de las inversiones españolas en Latinoamérica”, Departamento de Economía Aplicada V, Universidad del País Vasco

FMI (2008) “International Investment Position”, Capítulo 7 del informe *Balance of payments and international investment position manual*. New York

Galán Zazo, J.I. y González Benito, J. (2001) “Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior”, Revista ICE, 794, pp. 103-122.

Galán Zazo, J.I., González Benito, J. Zuñiga-Vincente, J. (2007) “Factors determining the location decisions of Spanish MNEs: An analysis based on the investment development path”, *Journal of International Business Studies*, 38 (6), pp. 975-997.

ICEX (2010) “Internacionalización, empleo y moderación de la economía española”, Madrid

López Duarte, C. y García Canal, E. (2002) “La inversión directa de las empresas españolas en Latinoamérica”, *Revista Asturiana de Economía*, 23, pp.27-45.

Observatorio de la Empresa Multinacional Española (2008) “La expansión de la multinacional española: estrategias y cambios organizativos”, Madrid

Rodríguez González, C., Gómez Vega, C. y Ferreiro Aparicio, J. (2005), “Panóramica de los estudios sobre inversión extranjera directa”, *Ekonomia*, 55, pp. 284-301.

Ronderos Torres, C. (2010). “Inversión extranjera y competitividad”, *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad – GCG Georgetown University*, 4 (2), pp. 72-87.

Santiso Guimarães, J. (2007) “La internacionalización de las empresas españolas: Hitos y retos”, *Revista ICE*, 839, pp. 89-102.

Valdemoro Erro, M.J., Guillen, M.F. y Grandal Bouza, M. (2010). "Anuario 2010. Internacionalización de la empresa española", Wharton University of Pennsylvania.

Vodusek, Z. (2002) Inversión directa en América Latina. El papel de las inversiones europeas", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.