

La presencia internacional de España: Las empresas españolas y su viaje de América Latina a Europa

Matilde Alonso Pérez
Université Lyon 2

Matilde.Alonso@univ-lyon2.fr

Elies Furió-Blasco
Université Lyon 3

efurio@valitrenta.com

Resumen

Entre las grandes transformaciones que ha conocido la España del Siglo XXI, una de las más sobresalientes es el auge de la presencia internacional de las empresas españolas y el paso a una economía emisora neta de inversión exterior.

La situación actual es fruto de un proceso de transformación con diferentes etapas: el desarrollismo de los años sesenta; la implantación de empresas internacionales deslocalizadas de sus países de origen en los años setenta; la incorporación a la UE en los ochenta, y la globalización actual.

Durante los años noventa, gracias a los procesos de liberalización económica de América Latina, las empresas españolas empiezan a internacionalizarse y aumenta su inversión en el exterior. Y, en el siglo XXI, buscan nuevos destinos, sobre todo en Europa.

El trabajo estudia los aspectos fundamentales de este cambio de la España actual: las características básicas de la internacionalización de la empresa española y sus causas explicativas.

La internacionalización empresarial

El proceso de expansión y de crecimiento de la empresa resulta de la interacción entre los recursos internos que posee una empresa y las oportunidades y restricciones externas propias del entorno empresarial. En esta interacción, las capacidades de dirección y gestión evolucionan según la experiencia idiosincrática y son fuente de ventajas (o desventajas) competitivas. De ahí, que haya autores que focalizan el análisis de los factores determinantes, y de la estrategia, de la internacionalización de la empresa (modos de entrada en el exterior) en el desarrollo y despliegue de sus capacidades en lugar de centrarlo en el nivel de los costes de transacción y en la eficiencia de la transacción (Madhok, 1998). Desde la perspectiva analítica de los costes de transacción (Williamson, 1985; Hennart, 1988;

Kay, 1997), la empresa optará por el modo de internacionalización más eficiente, es decir, el que minimice dichos costes de transacción.

El conjunto de recursos que posee una empresa, junto con el análisis de las condiciones de oferta y de demanda, conformarán la dirección más conveniente para la expansión (Caves, 1982). De este modo, el abanico de opciones se entiende desde el mercado doméstico (expansión o diversificación) o por la internacionalización. En ambos casos, y de manera complementaria, habrá que optar por el modo más conveniente. En general, las decisiones de la empresa de inversión directa exterior están guiadas por una búsqueda de mercados, por la adquisición de recursos naturales, por la búsqueda de condiciones de eficiencia, o por la captación de recursos o activos estratégicos entre los que se pueden incluir los tecnológicos, los comerciales, la experiencia empresarial o el capital humano.

Adicionalmente, es conveniente tener en cuenta que el propio proceso de internacionalización (exportaciones, importaciones, IDE, contratos y acuerdos de cooperación) y, especialmente, la dimensión multinacional de la empresa, a través de la experiencia y el aprendizaje, generan, recursos activos y ventajas derivadas de la multiactividad internacional y de procesos de retroalimentación. Asimismo, la interacción entre la empresa internacionalizada y su entorno y los cambios que se producen en una y otro hacen que aquélla tenga que reorganizar y relocalizar sus inversiones y desinversiones, impulsando, secuencialmente, nuevas decisiones de inversión exterior.

La empresa al internacionalizarse y, sobre todo, al realizar una inversión directa en el exterior moviliza activos estratégicos específicos, tanto de carácter físico, como de índole inmaterial, tecnológicos, comerciales y directivos, que se combinan con elementos o ventajas específicas del país o área geográfica en donde se va a ubicar la IDE. De ello puede derivarse un conjunto de recursos, de conocimiento y de saber hacer en la esfera de la internacionalización empresarial.

En este proceso de gestación de nuevas habilidades y capacidades, la modalidad de internacionalización puede revestir cierta importancia. Así pues, desde una perspectiva analítica es posible distinguir tres modalidades de expansión internacional en función de la secuencialidad o no de del proceso. Un primer modelo que puede denominarse secuencial (Ilustración 1) parte de una empresa que inicia su conocimiento del mercado internacional por la vía de las exportaciones. Aquí, las razones de por qué una empresa exporta pueden ser múltiples: vender en el exterior los excesos de producción no absorbibles en el mercado interno, hacer frente a una caída –temporal o permanente- de la demanda interna, aprovechar ciertas ventajas, responder a la entrada de productos de importación, vender productos a distribuidoras o marcas internacionales,... El segundo paso, en este modelo, es la externalización internacional bien de la producción o bien de la comercialización y distribución de los productos. El tercer paso consiste en una implantación internacional de la empresa que asume como propias bien las actividades de producción, bien las de distribución y comercialización, o bien ambas. Evidentemente, una empresa puede contar en

un momento dado e, incluso, de modo permanente con los tres estadios o con una combinación de ellos (Ilustración 2). También es posible que una empresa empiece su presencia internacional por medio de una inversión directa y que posteriormente emprenda los otros estadios o uno de ellos.



Ilustración 1 Modelo secuencial

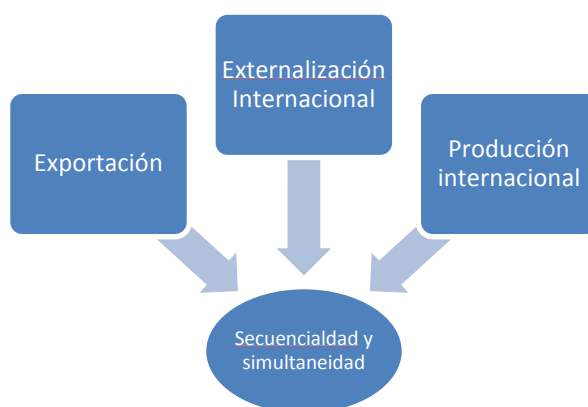


Ilustración 2 Modelo mixto

La diferente concreción de una u otra vía, así como la mayor o menor presencia de un estadio frente a los demás depende de una multitud de factores y variables que, en términos generales, podemos agrupar en cuatro ámbitos. Un primer ámbito es el propio a la empresa y activos y recursos. Un segundo ámbito se corresponde al sector o sectores en los que la empresa realiza su actividad. Se trata del grado de madurez, del desarrollo tecnológico, de la naturaleza de los recursos y mercados,... Un tercer grupo de factores de influencia se corresponde a la naturaleza de la economía global. En particular, el actual proceso de globalización y de interpenetración de mercados a escala global impulsa a buena parte de las empresas a una internacionalización favoreciendo los distintos estadios de internacionalización. En cuarto lugar, la naturaleza y características de las economías nacionales donde se localiza la sede de la empresa y de destino de las exportaciones e

inversiones influyen significativamente en el ímpetu, características y celeridad del proceso de internacionalización empresarial.

A continuación, se mostrará la importancia de este último grupo de factores para el caso de la internacionalización de la empresa española. Se analizará en primer lugar la evolución de la economía española desde una economía cerrada a otra totalmente integrada en la economía europea, primero, e internacional, después. Seguidamente, se estudiará con más detalle la evolución de la inversión directa exterior. En particular, se muestra cómo España ha pasado de ser un receptor neto de inversión exterior a ser un emisor neto. Esta internacionalización tendrá como destino inicial América Latina y permitirá generar a la empresa española los recursos y activos necesarios para dirigirse posteriormente a mercado mucho más maduros y competitivos como son el europeo. Con ello damos cabida al primer grupo de factores señalado. Por limitaciones de espacio no se analizan ni los factores relativos a la especialización sectorial de la internacionalización española ni aquellos otros relativos al proceso actual de globalización, aunque en ambos casos se describen algunos de ellos.

En el próximo apartado se estudia el inicio de la internacionalización española durante la segunda mitad del siglo XX. Se trata de la fase desarrollista cuyo inicio viene marcado por el Plan Nacional de Estabilización Económica de 1959. En el tercer apartado se aborda el ciclo europeo que se inicia en 1986 con la integración de España a la entonces Comunidad Económica Europea. En cuarto lugar, se aborda el hecho de que España ha pasado de ser un receptor neto de inversión directa exterior a un emisor neto. En este punto se describe el viraje desde América Latina hacia Europa de las empresas españolas. Por último y antes de las referencias bibliográficas se recoge en una nota final algunas de las principales consideraciones de este trabajo.

La fase desarrollista y apertura económica

Desde los años 50, la onda expansiva de los países occidentales, entre los factores externos, y las medidas aperturistas de la vida española, entre los factores internos, confluyen para iniciar un proceso de transformación en el proceso industrializador que arrojará, a final del siglo, un saldo sin comparación con ningún tiempo precedente. El *decenio bisagra* de 1950 observó una cierta recuperación del impulso económico y una moderación del aislamiento. No obstante, la ruptura definitiva del modelo autárquico, la liberación del mercado interior y la plena inserción en la economía mundial solo se produjo con el Plan de Estabilización, aprobado en 1959.

En esencia, el Plan de Estabilización consistió en un programa de reequilibrio interno unido a una liberalización parcial de los intercambios exteriores: el control monetario, salarial y de precios para frenar la inflación, la apertura comercial y la inversión extranjera, la

convertibilidad de la peseta y la limitación del gasto público. Una política para poner punto final a la quiebra que había supuesto la anterior fase. Este ajuste, cuya aplicación tuvo lugar en el marco de la bonanza internacional, estaba apoyado por los organismos internacionales (OECE y FMI) y comenzó a dejar sentir sus efectos en 1961. La década de los 60 constituye la fase del desarrollismo español.

Desde 1961 hasta 1970-75, se registró un periodo de crecimiento del PIB sin precedentes, con tasas acumulativas en torno al 7% que permitieron elevar la renta de la población en un 119,2% y pasar de una renta per cápita de apenas un 50% de la inglesa a un 70%, en los años 70. Esta evolución cambia las condiciones de vida de los españoles y, especialmente, el gasto familiar: los españoles aumentan y modifican sus pautas de consumo.

La intensidad de las transformaciones productivas encuentra un primer reflejo en la distribución sectorial de la población activa: si en 1960 el sector agrario continuaba siendo mayoritario, tal hegemonía se había desplazado a la industria en 1970 y, a los servicios en 1975. Se inicia así una terciarización que marca esa época. El sector industrial aumentó su participación relativa en el PIB, del 33% en 1960, pasó al 40% en 1975, gracias a una mejora en la productividad y un aumento de las importaciones de bienes de equipo y de tecnología. Esto favoreció las relaciones exteriores, con lo que en 1976 el 64,8% de las exportaciones españolas correspondían a manufacturas (11% en 1950), frente a un 20% de productos agrarios y 15% de otros bienes (los minerales representaban ya una parte exigua).

Así, pues mientras la España de los años sesenta exportaba masivamente productos agrícolas, las exportaciones de los setenta serán mayoritariamente de productos manufactureros. Una evolución que resulta fundamentalmente de diversos hechos. Por una parte, la intensa importación, durante la década de los sesenta, de bienes de equipo, permitió desarrollar y modernizar la base industrial del país. En segundo lugar, la implantación en territorio español de toda una serie de empresas multinacionales contribuiría de manera muy significativa a esa expansión y modernización. Cabe resaltar que, en esa época, las empresas extranjeras se instalan en España con el propósito fundamental de abastecer el mercado español. Estas empresas trajeron a España no únicamente nuevas actividades, sino también una nueva tecnología y las entonces modernas técnicas de gestión y dirección empresarial. Se trata de empresas principalmente de capital estadounidense (35% del total), suizo (19%), alemán (12%) y francés (6%). Las multinacionales crearon empleo directo concentrado fundamentalmente en Cataluña y País vasco (71% del total, entre 1960-75), centraron su actividad en sectores motrices del periodo, de rápido crecimiento, alto componente tecnológico y rentabilidad, tales como material de transporte, automóviles, química, farmacéutica, productos envasados de alimentación, maquinaria eléctrica y electrodomésticos, etc. Ello permitió que ejercieran un control estratégico sobre el sistema productivo español, al tiempo que contribuyeron a modernizar su perfil.

En tercer lugar, durante los años setenta, España conoce una nueva oleada de implantación de empresas multinacionales. A diferencia del período anterior, ésta vez su estrategia

consiste en aprovechar las ventajas que ofrece el país en términos de costes productivos y de accesibilidad a los mercados. De ahí que estas empresas contribuyan significativamente a la expansión de las exportaciones españolas. Cabe señalar que en un contexto de encarecimiento de los costes generales de producción derivado del encarecimiento de la energía, la disponibilidad de bajos costes salariales hacia de España un país atractivo para las empresas obligadas a contener los costes de producción. Evidentemente, este tipo de estrategia sesgaría claramente las exportaciones españolas hacia las manufacturas tradicionales.

En cuarto lugar, la firma entre España y la Comunidad Económica Europea de un Acuerdo de Comercio Preferencial propició igualmente este cambio en la inserción internacional de España. Se trata de un acuerdo asimétrico que beneficiaba las exportaciones manufactureras españolas. Este arreglo institucional además de contribuir a impulsar las exportaciones, les dio una clara orientación geográfica europea.

En 1970, se firma el Acuerdo Preferencial con la CEE que supone un gran beneficio para los intereses españoles ya que el desarme arancelario que se establece es asimétrico: el calendario es más rápido para las exportaciones españolas que para los productos comunitarios (los productos agrarios apenas se liberalizan). Durante los años 70, la CEE es el destino para el 50% de las exportaciones españolas. Francia y Alemania son los principales clientes y, Estados Unidos y Arabia Saudí los primeros proveedores. Los productos que más se exportan son el acero (11% del total) y los automóviles (9%), mientras que los combustibles representan 35% del total de importaciones. Se amplía la gama de productos exportados y España se especializa en bienes intermedios (siderurgia, productos químicos, materiales de construcción) y manufacturas de consumo final (textil, calzado, juguetes, joyería...).

Aunque las divergencias entre la especialización productiva española y la de los otros países desarrollados se hacen cada vez menores, las exportaciones españolas no consiguen desviarse con fuerza hacia sectores de mayor contenido tecnológico y mejores perspectivas de crecimiento y quedan estancadas en productos pertenecientes a los llamados sectores tradicionales. Estos productos presentan cuotas de mercado año tras año muy superiores a las medias de la OCDE.

No se puede olvidar el dirigismo económico de estos años que era el propio del marco político autoritario del régimen franquista y que alimenta rigideces en el sistema y posiciones de dominio que, como se comprobará con la crisis de la economía mundial de 1973, serán un lastre para el país. De ahí, nacen las hipotecas que heredará la España de la transición a la democracia, al menos en tres áreas institucionales y de mercado fundamentales: el sector financiero, el mercado de trabajo y el sector público. En el primero, con una banca más poderosa y rentable que eficiente; en el segundo con un pacto implícito por el que el Estado concedía fijeza al empleo a cambio de financiación privilegiada a las empresas, aunque fuera a costa de negar los derechos para la defensa libre de los intereses

de los trabajadores y los empresarios; y en el tercero donde, contrastando con una dimensión raquítica, se habían dado cita todo tipo de instrumentos para interferir en la actividad mercantil. Estos déficit institucionales hacen de la economía española presente, desde los años 60, mayores desequilibrios macroeconómicos que los otros países avanzados europeos y una tasa de inflación y un déficit comercial que han requerido sistemáticamente ajustes periódicos en el tipo de cambio de la peseta.

Sobre estas premisas, crisis económica y transición política se conjugan con particular conflictividad a partir de 1975, en un clima de incertidumbre que hace que los condicionantes políticos posterguen urgentes decisiones económicas. En pleno ciclo de crisis, el ajuste industrial motivado por el impacto del segundo *shock* energético, se salda con un crecimiento muy escaso, y con crisis en todos los sectores, muy especialmente en el industrial, con la pérdida de 2 millones de empleos, iniciándose así el desempleo masivo que ha sufrido desde entonces la economía española.

El ciclo europeo de la economía española

Los efectos de la política de saneamiento previo y la certeza de la integración europea abren, a partir de 1983, otro ciclo denominado comúnmente como el ciclo europeo de la economía española. En 1985, España firma el tratado de adhesión a las Comunidades Europeas y abre una etapa de fuerte expansión desde 1986 hasta 1989. Esta etapa se caracteriza por el vigoroso auge de la inversión extranjera hacia España, por la ampliación del gasto público, con un ritmo muy alto de ejecución de obras públicas y de otras infraestructuras técnicas y sociales, a la vez que se universalizan las prestaciones sociales básicas y se incrementa la provisión de bienes preferentes, desde los educativos hasta los sanitarios.

A partir de 1980, la negociación de la incorporación de España en la CE introduce nuevas medidas liberalizadoras, se devalúa la peseta (un 8%, en 1982) y se inicia un amplio programa de reconversión industrial. Por todo ello, el comercio exterior se reactiva. Además, la demanda interna es insuficiente, lo que obliga a las empresas españolas a buscar mercados en el extranjero. Los productos españoles mejoran en estos años su situación competitiva en el exterior, sin embargo, la composición de productos evoluciona muy lentamente. En 1986, la balanza comercial española presenta un pequeño superávit. Con la adhesión a la CE se inicia un periodo de doble desarme arancelario que culmina en 1992 y, también, se inicia un periodo de crecimiento económico intenso. Las exportaciones cubren el 70% de las importaciones a pesar de la estabilidad e, incluso, la tendencia a la baja del precio del combustible. Europa se confirma como el primer mercado (las tres cuartas de la exportación se destinan a los mercados europeos entre 1992 y 1995). El sector del automóvil se convierte en líder de las exportaciones españolas (Ford K, Seat Ibiza, Opel Corsa). Así, la tasa de crecimiento de las exportaciones españolas fue en este periodo del 47% (la de los países del área OCDE de 29%). A pesar de ello, hay que señalar que la especialización

exportadora de España continúa mostrando deficiencias tecnológicas y de capital humano importantes y un diferencial considerable con los países avanzados.

La década de los 90 permite una estabilización del patrón exportador español con una oferta más moderna, diversificada y dinámica, pero centrada todavía en productos de demanda media y débil, con cuotas de mercado muy poco significativas en productos de demanda alta. En estos últimos mercados, la demanda interna crece más rápido que la oferta nacional.

Por lo que respecta a las importaciones, su comportamiento, desde 1959 hasta la actualidad, evidencia dos rasgos básicos que se entrecruzan. Por una parte, la incapacidad manifiesta de la economía española para satisfacer su propia demanda y, por consiguiente, el necesario recursos a las importaciones para poder garantizar la continuación del proceso industrializador. Y, en segundo lugar, el carácter claramente pro-cíclico del crecimiento de las importaciones y del déficit comercial.

La integración económica fue para España, ante todo, un proceso de apertura al exterior, a los flujos de mercancías, de personas y de capitales procedentes del resto del mundo y, fundamentalmente, del conjunto de Estados Miembros. La apertura al exterior se mide en el peso de las importaciones y las exportaciones sobre el PIB y, en ese sentido, España consiguió en 10 años un nivel similar al de los restantes países comunitarios (30%), y con un notable aumento del grado de penetración de las importaciones intracomunitarias y de la proporción de la producción exportada a destinos comunitarios. La apertura exterior supuso para España el cambio de una especialización en sectores tradicionales a una especialización en actividades intermedias con una reorientación de la producción y de sus niveles de calidad que contó con el concurso del capital extranjero.

España recuperó posiciones en un claro proceso de convergencia real hacia Europa. Partiendo de un 70% de la media en 1985, alcanzó el 77% en 1993. La integración se tradujo también en una sincronización de la economía española con los ciclos de crecimiento comunitarios, fruto de una mayor interdependencia, la conquista de una *cultura de la estabilidad* y del cumplimiento de los criterios de convergencia que desembocaron, esta vez también para España, en la moneda única.

España es uno de los doce estados miembros de la UE que han adoptado, desde el inicio, el euro como moneda nacional. Desde el momento en que se planteó la Unión Económica y Monetaria (UEM), España manifestó una decidida voluntad de estar en el primer grupo que accediera a la moneda única. La experiencia de las últimas décadas enseña que cada vez que la economía española da un paso de apertura al exterior, existen grandes beneficios para la misma. Así, sucedió, en 1959, con el Plan de Estabilización o, en 1986, con la adhesión a las Comunidades. Sin embargo, los problemas que planteaba el último peldaño a un gran mercado único, eran evidentes. Efectivamente, la economía española se había adaptado a una regular pérdida de valor de la peseta que compensaba a un crecimiento de los costes superior al de sus competidores y, además, el euro exigía un saneamiento de los

desequilibrios tradicionales del país. La participación de España en la UEM suscitó un vivo debate en torno a los costes y beneficios de dicha integración.

No cabe duda que el nuevo marco de estabilidad macroeconómica propiciada por la UEM ha reportado beneficios incuestionables. Tras los difíciles primeros años 90, la economía española se inscribió en un círculo virtuoso que se concretó en un alto crecimiento económico sin los desequilibrios recurrentes del pasado. A ello contribuyó, sin duda, la perspectiva de la integración en la moneda única, que alentó un proceso de reformas destinado a dotar de más flexibilidad a la economía española y a la sincronización de ésta con el ciclo económico del resto de la eurozona*.

La incorporación de la España a la UEM también ha redundado en un acaparamiento de inversión extranjera vinculada a las expectativas del reforzamiento del mercado único. Una oleada de privatizaciones de empresas públicas vio la luz con el horizonte del euro, que mostrarían después una clara vocación de inversión en el exterior, principalmente en los sectores de telecomunicaciones, energético y financiero.

De receptor a emisor de inversión directa

España como receptor neto de inversión directa exterior

Tal y como hemos podido comprobar del análisis anterior, el proceso de modernización de la económica española se ha estado influido por la apertura exterior, primero de carácter comercial y como receptor de inversión directa exterior y, posteriormente, como emisor de inversión directa. Al igual que España ha pasado de la emigración a la inmigración, el país ha evolucionado de ser un receptor neto a un emisor neto de Inversión Directa Exterior (IDE).

En efecto, en los años 60, el proceso de apertura económica se centro tanto en el ámbito comercial como en el financiero, aunque el ritmo del mismo fue desigual al anteponerse el primero al segundo. De hecho, treinta años después del inicio de la apertura comercial, España decidió afrontar plenamente la liberalización de movimientos de capital. Esta diacronía y la gradualidad de la reforma son la singularidad del modelo de reforma económica español frente a otras experiencias de reforma emprendidas por algunos países en desarrollo. Este ritmo gradual otorgó a los agentes económicos mayor capacidad para adaptarse a las alteraciones del entorno, evitando una parte de las pérdidas de tejido productivo y una mayor holgura a la política económica.

La inversión internacional directa puede definirse como los flujos (entradas) de capital a largo plazo destinados a ejercer el control de una actividad empresarial en un país distinto al que tiene por origen la actividad inversora. La evolución de estos movimientos internacionales del capital está íntimamente ligada al surgimiento y desarrollo de las

empresas multinacionales. La notoria expansión de las mismas desde mediados de los 80 ha sido una de las piezas clave del proceso de creciente globalización de las relaciones internacionales que se opera desde entonces, propiciado por los avances conseguidos en las tecnologías de la información y comunicaciones, en los que las multinacionales tienen un papel crucial.

El comportamiento de estas empresas transnacionales y de la inversión directa internacional no resulta ajeno a la proliferación de acuerdos de integración regional que se han operado en el panorama mundial y donde la Unión Europea es un ejemplo importante. En este sentido, cabe observar que el proceso integrativo de España en la Unión Europea ha estimulado la entrada y salida de capital en concepto de inversión directa internacional.

Hay que poner de relieve la asimetría que se ha dado tradicionalmente en España entre la magnitud de los flujos de inversión directa (IDE) recibidos y la de los emitidos hacia el exterior. Así, esta situación se acentúa en los años inmediatamente posteriores a la adhesión a la UE y se reduce más tarde, cuando se produce el descenso de las entradas y se hace patente el aumento de las salidas. Entre los factores determinantes de la entrada de inversiones directas extranjeras, además de la adhesión de España a la UE, es necesario tener presente la iniciación de la apertura económica y financiera motivada por la globalización y la mundialización. Ambos procesos están detrás de los flujos de IDE españoles, especialmente del aumento de las salidas durante los años 90.

Con cierta perspectiva histórica, cabe señalar que el capital extranjero, que entra en España a partir de fines de los 50, ha contribuido de manera notable al proceso de crecimiento e internacionalización de la economía española y ha estimulado el cambio registrado en sus ventajas comerciales. Las inversiones extranjeras han progresado desde esa fecha, con la excepción de la interrupción de la crisis de los 70. Entre 1981 y 1985, las inversiones extranjeras crecieron a un ritmo medio anual del 4% y alcanzaron una tasa de crecimiento del 24% a partir de 1985. Entre 1989 y 1993, el volumen de inversión directa extranjera en España alcanza máximos históricos: 10.000 millones de dólares anuales. Estas cifras suponen que se dirigía hacia España el 14% de la inversión extranjera recibida por la Unión Europea y en torno al 11% de la que recibían los países de la OCDE. En 1997, los flujos habían remitido a 5.500 millones de dólares, lo que supone una cuota receptora de 2,2% respecto al total de la OCDE.

En los años 60, España recibió de los países de la OCDE 3,8% del total de inversiones extranjeras hechas por estos países. En los años 80, recibió 5,4%. El crecimiento de los años 80 se debe a las potencialidades que ofrecía el país y las expectativas de alta rentabilidad para los fondos invertidos: mano de obra joven y cualificada, un gran mercado con potencial de crecimiento, buenas perspectivas de estabilidad y desarrollo. No obstante, la tendencia de la IDE se invierte a partir de 1991 descendiendo entre 10-15% por año. Una reducción que se debe a la disminución de la actividad económica en los países de la OCDE (crisis mundial de 1991-1994), a la entrada en vigor del Mercado Único que supuso una ola de

fusiones y adquisiciones entre empresas europeas con el objetivo de tomar posiciones frente a la competencia, y a la apertura de nuevos mercados como China y Europa del Este que restan protagonismo a España ya que estos países constituyen nuevas oportunidades y alternativas de inversión y un mercado potencial pues sus índices de consumo actuales están muy por debajo de los de los países desarrollados.

Sin embargo, la incorporación de España a la Unión Económica y Monetaria (UEM), combinado con el impulso económico considerable de los últimos 90, marcó un punto de inflexión importante en el ámbito de la inversión empresarial. España se consolidó como plataforma receptora de inversión extranjera, vinculada a las expectativas del reforzamiento de la UEM. Asimismo, el proceso de desregulación y las privatizaciones de grandes empresas públicas contribuyeron a la creación de unidades de gestión más eficientes y que mostraron después una clara vocación de apertura al exterior para ampliar sus actividades, principalmente en los sectores de telecomunicaciones, energético y financiero. Durante todos estos años, en España, la IDE procede de los países de la OCDE (90%) y, dentro de este colectivo, tres cuartas partes son de la UE. Los países que más invierten son Francia, Alemania, Holanda y Reino Unido (en torno al 80%).

La especialización sectorial de la inversión directa recibida por España se centra en las siguientes actividades: automoción; química y farmacéutica; alimentación y bebidas; y, el sector financiero. Estos cuatro sectores concentran en su conjunto el 40% del total de inversiones extranjeras recibidas. En lo que se refiere a la estructura sectorial de los flujos de inversión recibida de la UE, hay que señalar que la rama más atractiva para los inversores internacionales son los servicios y, especialmente, las instituciones de crédito y seguros y otros servicios destinados a la venta que concentran más del 30% (más de 70% en el caso de la inversión emitida por España a la UE). Aunque también durante estos años tienen lugar importantes desinversiones como es el caso del cierre de la planta de Suzuki en Linares o el cierre de las tiendas de de Mark & Spencer España (comprado por el grupo Corte Inglés).

Por comunidades autónomas, la IDE se ha concentrado, tradicionalmente y por este orden, en Madrid, Cataluña y Andalucía. Las tres regiones representaron, en 1997, el 80% del total. Con este porcentaje, la IDE en las restantes comunidades autónomas es insignificante. Por lo que se refiere a las modalidades de implantación, la mayor parte de los proyectos se han llevado a cabo mediante ampliaciones de capital (34%), adquisiciones de empresas (26%), creación de nuevas empresas (19%). Algunas empresas con tradición y muy buen posicionamiento en el mercado español se han vendido a grupos extranjeros. Un buen ejemplo de este último caso lo constituye el sector de la alimentación y bebidas.

Cuadro 1 Ventas de empresas españolas a empresas extranjeras

El Caserío	→	Kraft
Cruzcampo	→	Guinness
CEPSA (participación)	→	Elf-Aquitaine

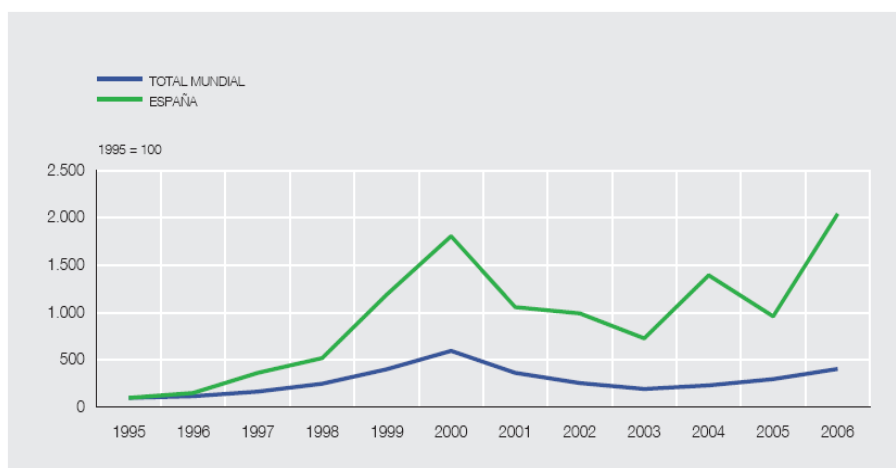
Carreras (farmacia)	→	Ciba
Toja	→	Henkel
San Miguel	→	BSN

España como emisor neto de inversión directa exterior

La inversión española en el exterior se ha hecho de esperar por la escasa capacidad que las empresas españolas tenían hasta principios de los 90. En 1989-90, mientras que recibía el 11% de la inversión de los países de la OCDE, España invertía el 1% en el exterior. Este modelo pasivo de internacionalización cambió de signo a partir de 1997. En cambio, a partir de 1995, la inversión directa de España en el extranjero experimentó un gran crecimiento, aunque hay que señalar que se partía de muy bajos niveles. Las cifras absolutas seguían siendo reducidas comparadas con el resto de los países desarrollados. Así, en 1997, España logró un récord histórico al alcanzar un importe efectivo de más de 10.000 millones de euros, lo que representaba un crecimiento de 60% en relación con el año anterior. En el año 2000, la inversión directa de España en el exterior rondó los 58.000 millones de euros, cifra que era más de veinte veces superior al promedio registrado en la primera mitad de la década de los 90.

Entre el año 2000 y 2003 se produce una reducción de la emisión hasta representar el 2,8 % de la IDE en el seno de la OCDE es de 2,8%, mayoritariamente en el sector servicios y dirigida, sobre todo, a América Latina. Durante 2005 y 2006, se produce una nueva expansión de la inversión exterior. En 2006, la economía española representaba aproximadamente el 2 % del PIB mundial y de las exportaciones mundiales y, en cambio, suponía casi el 6% de la IDE mundial (Gráfico 3). Con ello se evidencia que la internacionalización de la empresa española, además de ser un fenómeno reciente, es de una elevada importancia cuantitativa.

Gráfico 1 Inversión extranjera directa (% del PIB)

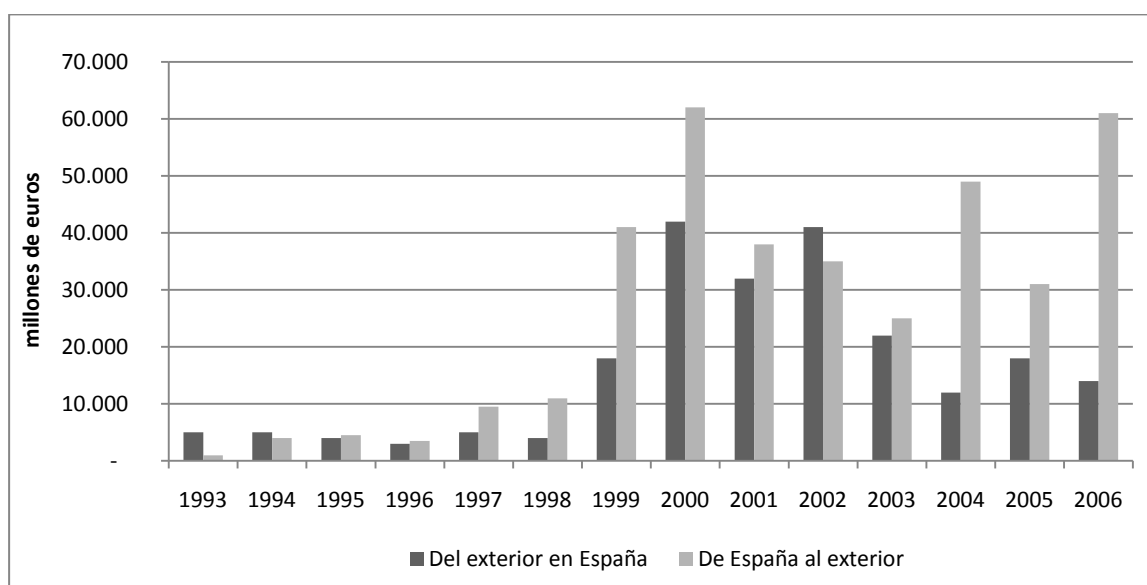


FUENTES: Banco de España y UNCTAD.

Fuente: Banco de España (2008).

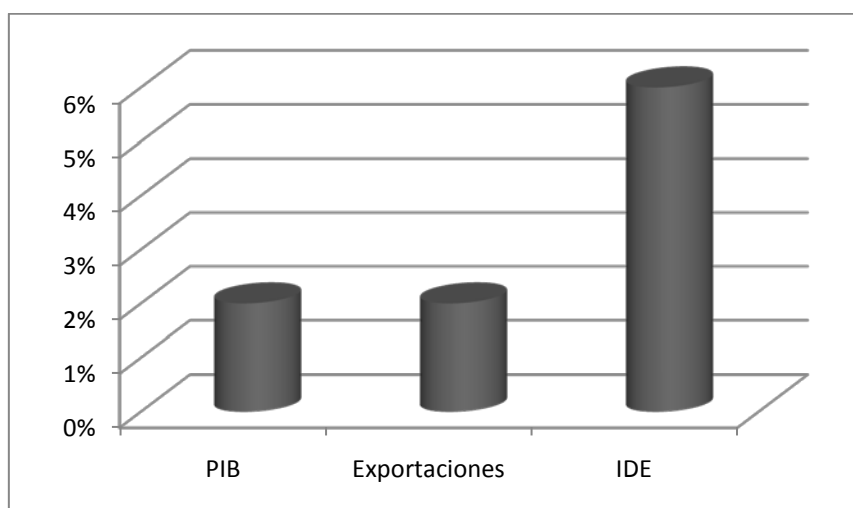
El crecimiento de la inversión exterior de España es explosivo. En 1996, la inversión neta es muy pequeña, a partir de 1999, se da el salto y en 2000, se consigue una máxima, solo comparable a las cifras de 2006. Sin embargo, los flujos de inversión hacia España y los flujos a nivel mundial han descendido y si en los últimos años, la inversión española en el exterior goza de buena salud, las buenas cifras de los últimos años son consecuencia de los planes de expansión de las empresas españolas.

Gráfico 2 Inversión extranjera directa



Fuente: Banco de España y La Caixa.

Gráfico 3 España y su participación a nivel mundial

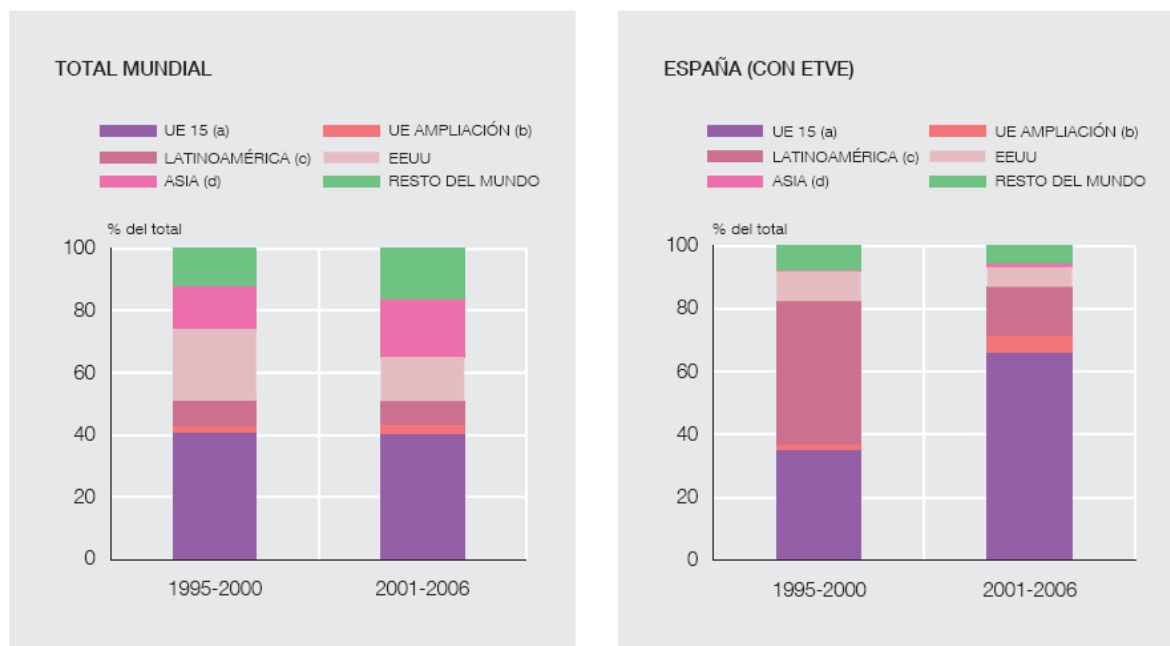


Fuente: elaboración propia

En América Latina se concentró, en 1996-98, 44% de la inversión española. Como consecuencia de estas cifras, España se ha convertido en una de las principales economías inversoras en varios países de Iberoamérica. Los restantes países de la Unión Europea acapararon, en dicho año, la mitad de los fondos empleados, desbancando al área latinoamericana como el primer destino del capital español. No obstante, según el informe anual de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, España figura como el sexto país en volumen de inversión directa transfronteriza, por delante de potencias como Japón y Canadá (Gráfico 1).

La inversión directa española se encuentra claramente concentrada en dos destinos geográficos. Durante el período, 1995-2000, América Latina suponía más del 40% del volumen total y la Unión Europea (de 15 estados miembros) representaba más de un tercio del total y Estados Unidos una décima parte. Durante estos años, destaca la escasa importancia de Asia y de los países de la última ampliación europea. En cambio durante estos años, a nivel mundial, existe un claro predominio de la Unión Europea a 15 y de Estados Unidos de América. En cambio, durante el período 2001-2006, se modifica intensamente la orientación geográfica de la inversión exterior de España, concentrándose claramente en la Unión Europa a 15 países, pues pasa a suponer aproximadamente el 65% del volumen total. Durante estos años, la participación de América Latina se reduce de manera significativa, pues pasa a representar menos del 20%. Esta evolución está marcada claramente por la evolución de los procesos de privatización y de la economía latinoamericana. De hecho, España ha aprovechado las privatizaciones y la apertura de mercado de América Latina para internacionalizarse. Por otra parte, también se reduce el peso de Estados Unidos (Gráfico 4).

Gráfico 4 Patrón geográfico de la IDE



Fuente: Banco de España

La inversión en América Latina se concentra entre 1998 y 2000, alcanzando en 2000, el 42% de la inversión española en el exterior. A partir de esta fecha va perdiendo importancia a favor de la UE, que en 2003 ya recoge 73% de la IDE de España. La inversión española en el exterior está creciendo ahora en las zonas de mayor crecimiento de la economía mundial, en Asia y en los países de la ampliación, que son los más dinámicos a nivel mundial. También se dirige a Estados Unidos.

En América Latina, México es el país que recibe una mayor cantidad de inversiones extranjeras directas. En 2005, 17.804 millones de dólares, el 28,9% de los 61.600 millones invertidos en la región ese año, una cifra similar a la de 2004, según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Brasil fue el segundo país en entradas de IDE, con 15.193 millones dólares, seguido por Chile (7.208 millones), un país que es un foco de captación de inversión extranjera en Latinoamérica. Perú, Ecuador y Venezuela también registran incrementos significativos en sus entradas de IDE. Sólo Bolivia tiene salidas netas de capital por 279 millones de dólares.

Portugal recibe 25% de las inversiones españolas en la UE, lo cual puede explicarse por la proximidad geográfica, por el retraso tecnológico de sus empresas que hace posible la explotación de ciertas ventajas de propiedad por parte de los inversores españoles y por la política desarrollada por algunas grandes empresas multinacionales de establecer en España sus filiales para que después éstas se implanten en Portugal. El caso de Portugal es aún más llamativo puesto que España, desde la óptica receptora, es el destino privilegiado de las inversiones directas realizadas por Portugal (60% durante el periodo 1991-1994). Al

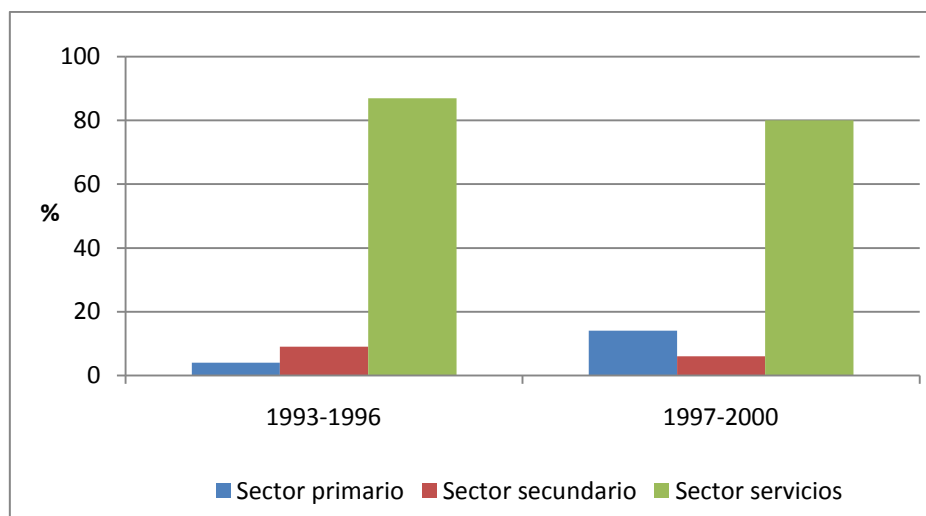
contrario, la cuota de España en las inversiones directas recibidas por cada país miembro de la UE solo alcanza cierta relevancia en Portugal (17% entre 1991-1994).

Desde la perspectiva de las modalidades utilizadas en el proceso emisor, cabe destacar que la internacionalización de las empresas españolas se ha realizado, sobre todo, a través de adquisición de empresas (40% del total) o con operaciones de ampliación de capital en sociedades extranjeras (45%). El objetivo de las inversiones españolas en el exterior ha sido algunos países latinoamericanos como Chile, Argentina y Brasil; es decir, grandes mercados con muchas potencialidades por su bajo consumo actual, por los procesos de integración regional y por los menores costes de adaptación debido a la lengua, la cultura y la cooperación.

Sin embargo y como hemos señalado, la cuota de Latinoamérica ha disminuido recientemente y los acontecimientos actuales pueden cambiar el signo de las inversiones españolas y hacer que las mismas se dirijan hacia Europa. De hecho, el conjunto de la cuota de la UE se ha visto favorecida pasando de 40 a más del 60% de las inversiones directas de España en el exterior. La UE tiene para España el atractivo de ofrecer a los inversores españoles un trato fiscal favorable. Por ejemplo, los Países Bajos unen a la ventaja fiscal la ubicación geográfica central en Europa y una excelente oferta de servicios logísticos. Todo ello ha hecho que el grupo Inditex (Zara) cree sociedades *holding* en los Países Bajos para gestionar desde allí sus actividades en Europa (incluidos los países de Europa Central y del Este).

Por sectores, el financiero ocupa el primer lugar como sector de destino de las inversiones exteriores de España (38%), seguido por el sector de la producción y distribución de energía y telecomunicaciones (24% y 9%, respectivamente). Por otra parte, es importante señalar el papel que empieza a desempeñar el sector industrial (fabricación de cemento, acero...) agrupado en "otras manufacturas".

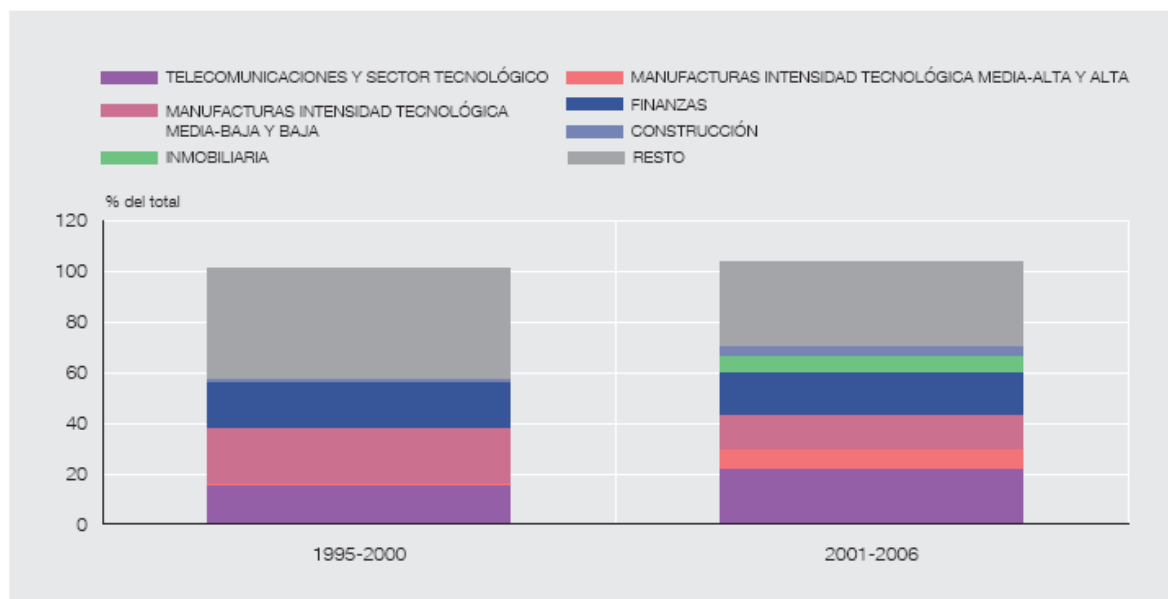
Gráfico 5 Inversión española en el exterior por sectores de actividad, 1993-2000 (%)



Fuente: OCDE (2001).

Durante los años 1995-2000, las telecomunicaciones, las finanzas y las manufacturas de media y baja intensidad tecnológica representaban casi el 60% de la IDE saliente española. En cambio, durante el período 2001-2006, aunque existe una mayor diversificación sectorial, las tres anteriores siguen siendo predominantes. En estos años se incorporan con cierta relevancia las manufacturas con media y alta intensidad tecnológica y la actividad inmobiliaria.

Gráfico 6 Orientación sectorial de la IDE



FUENTE: Banco de España.

Consideraciones finales sobre la internacionalización de la empresa española

Los flujos de inversión directa extranjera (IDE) hacia España, como los de España hacia el exterior, han crecido a ritmos muy importantes desde la segunda mitad de los años 90. Respecto a la captación por parte de España de inversiones directas, los factores explicativos de este fenómeno son esencialmente el fuerte crecimiento de la economía española y las expectativas de grandes beneficios que generaba para las empresas inversoras. En segundo lugar, contribuyó el hecho de que España, una vez integrada en la UEM, ofrecía una total seguridad cambiaria a las inversiones exteriores, especialmente a las europeas. Por último, el proceso de privatización de los grandes monopolios públicos y la liberalización de mercados, crearon nuevas oportunidades de inversión. En 2000, se alcanza un máximo de inversión neta registrada de 30.000 millones de euros, y, a partir de entonces, se produce una intensa caída. Esta caída de IDE es un hecho compartido en esos años por la mayoría de países desarrollados.

Por su parte, la inversión directa desde España hacia el exterior no se produce hasta finales de los 90, cuando la economía España alcanza un grado suficiente de madurez y abandona la restricción histórica de los movimientos de capital y el sistema de control de cambios no es plenamente homologable con el resto de países de la UE, cosa que se hace efectiva justamente a finales de la década de los 90. También es importante señalar que el tejido empresarial español se compone de pequeñas y medianas empresas, para las que la

inversión en el exterior es muy costosa en términos de información y recursos, además de tener un nivel tecnológico insuficiente para permitir tener ventajas en nuevos mercados y compensar los inconvenientes de actuar en un entorno desconocido. Así pues, en los segundos 90, las circunstancias permiten un proceso de internacionalización masivo de las empresas españolas. España, en condiciones similares al resto de los países de la OCDE, puede aprovechar el proceso de globalización y la oleada de privatizaciones de monopolios públicos y desregulación de mercados que abren nuevas oportunidades de inversión.

Una parte de las empresas españolas que invierten en el extranjero no tienen ventajas tecnológicas en un producto comercializable, con el que empiezan su actividad internacional mediante la exportación. En otros casos, se trata de empresas de servicios que acaban de ser privatizadas y que trasladan su conocimiento a países que están llevando en ese momento procesos similares. En estos casos, el impacto sobre la exportación es modesto.

Además ello permite explicar el perfil geográfico de la internacionalización empresarial española descrito más arriba. Dos son los destinos a los que se dirigen los flujos de inversión desde España: la Unión Europea y Latinoamérica. Tras agotar, en cierto modo, las grandes posibilidades de inversión exterior que desde 1990 han existido en América Latina y haber creado nuevos recursos de internacionalización, las empresas españolas se han dirigido mayoritariamente hacia la Unión Europea.

Bibliografía

- Alonso Pérez, M. & Furio Blasco, E. (2002), 'Marketing internacional y comercio exterior español', *Cahiers de commerce international*, 4,
- Alonso Pérez, M. & Furio Blasco, E. (2004), *L'Espagne contemporaine. Une approche socio-économique*, Paris: Ellipses
- Alonso Pérez, M., Furio Blasco, E. & Birabent, Ch. (2008), *Panorama de l'Espagne contemporaine*, Paris: Ellipses
- Banco de España (2000-2008), *Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España*, Madrid: Banco de España
- Broder, A. (2000), *Historia económica de la España contemporánea*, Madrid: Alianza Editorial
- Campa, J. M. & Guillen, M. F. (1996), 'Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas', *Papeles de Economía Española*, 66, pp 235-247
- Caves, R. E. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press
- Contractor, F. J. (1984), 'Choosing between Direct Investment and Licensing: Theoretical Considerations and Empirical Test', *Journal of International Business Studies*, 14, pp 167-188
- Dunning, J. H. (1998), 'The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some Possible Extensions', *Journal of International Business Studies*, 19, pp 1-32
- Dunning, J.H. (1998), *Globalisation, Trade and Foreign Direct Investment*, Oxford: Pergamon
- Duran, J. J. (1987), 'Decisiones de inversión directa en el exterior de la empresa española, 1979-1985', *Información Comercial Española*, 643, pp 73-85
- Duran, J. J. (2001), *Estrategia y economía de la empresa multinacional*, Madrid: Pirámide.
- Duran Herrera, J.J. (2002), 'Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española', *Información Comercial Española*, 799, pp 41-53
- Erramilli, M. K. (1991), 'The Experience Factor in Foreign Market entry Behavior of Services Firms', *Journal of International Business Studies*, 22: 3, pp 479-502
- Fuentes Quintana, E. (2005), 'De los Pactos de la Moncloa a la entrada en la Comunidad Económica Europea (1977-1986)', *ICE, 75 años de política económica española*, nº 826, pp 39-71

- Johanson, J. & Vahlne, J. E. (1977), 'The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments', *Journal of International Business Studies*, 8 :1, pp 23-32
- Johanson, J. & Vahlne, J. E. (1990), 'The Mechanism of Internationalization', *International Marketing Review*, 7, pp 11-24
- La Caixa (2000-2007), *Informe mensual*, Barcelona: Servicio de Estudios de la Caixa,
- Lopez Duarte, C. & Garcia Canal, E. (1998), 'La inversión directa realizada por empresas españolas: análisis a la luz del ciclo de desarrollo de la inversión directa en el exterior', *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 7: 3, pp 161-178
- Lopez Duarte, C. & Garcia Canal, E. (1997), 'Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa: principales rasgos distintivos', *Información Comercial Española*, 761, pp 17-31
- Martín Acebes, A. (2005), 'La estrategia de apoyo a la internacionalización de la empresa en un mundo globalizado', *ICE, 75 años de política económica española*, 826, noviembre, pp 407-421
- Mejía Gómez, P. (2005), 'La internacionalización de la economía española: retos del sector exterior y de la política comercial', *ICE, 75 años de política económica española*, 826, pp 379-395
- Molero, J. (1998), 'Patterns of Internationalization of Spanish Innovative Firms', *Research Policy*, 27, pp 541-558
- Molero, J. (1999), 'Las ventajas tecnológicas relativas y la internacionalización de la economía española', *Papeles de Economía Española*, 81, pp 58-73
- Pla, J. (1999), 'Filiales y entrada en los mercados internacionales. Factores determinantes', *Revista de Economía Aplicada*, 20: VII, pp 29-51
- Rodríguez Inciarte, M. (2005), 'Los retos de la economía española en la actualidad: la banca española ante la globalización', *ICE, 75 años de política económica española*, 826, pp 313-332
- Rugman, A. M. (1986), 'New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory', *Bulletin of Economic Research*, 38: 2, pp 101-118
- Tamames Gómez, R. (2005), 'La autarquía española y las rémoras posteriores para el crecimiento económico posterior', *ICE, 75 años de política económica española*, 826, pp 13-24