

Ramón Casilda Béjar*

LAS MAYORES EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL MUNDO Inversiones y posiciones

En este trabajo se aborda la importancia que adquiere la inversión extranjera directa para la estructura productiva y la economía española, uno de los fenómenos más destacados durante las últimas décadas. Cabe calificar este acontecimiento de espectacular, apenas afectado por las sucesivas crisis económicas y financieras que se han producido, aun cuando éstas, como la actual, dejan honda huella en la evolución de los flujos, que ralentizan su avance.

Se destaca la indudable importancia de las inversiones de las grandes empresas españolas, generalmente multinacionales, y de manera especial en América Latina, donde ejercen un liderazgo de primer nivel. También se hace una especial referencia a lo acontecido durante los últimos años. Nos referimos a la llegada de las inversiones provenientes de América Latina, que consideran a España como plataforma estratégica para sus empresas y negocios.

Palabras clave: inversión extranjera directa, multinacionales, emprendedores, competitividad, crecimiento económico.

Clasificación JEL: F21, F23, O47.

1. La inversión extranjera directa y la economía española

Resulta indudable la importancia de la inversión extranjera directa (IED) para la estructura productiva de la economía española, uno de los fenómenos más destacados durante las últimas décadas. Cabe calificar este acontecimiento de espectacular, apenas afectado por las sucesivas crisis económicas y financieras que se han producido, aun cuando éstas dejan honda huella en la evolución de los flujos, que ralentizan su avance. De hecho, la actual crisis, bautizada como La Gran Recesión, que tuvo sus comienzos en 2007 (EEUU), ocasionó una fuerte contracción inicial

para recuperarse a partir de 2011. Las típicas aritmias, de mayor o menor intensidad, experimentadas por los flujos de IED con cada crisis, quedan pues amortiguadas cuando se observa la imparable trayectoria inversora canalizada a través de las empresas multinacionales.

La inversión extranjera directa puede considerarse según la estrategia o motivación principal del inversionista. En general, las empresas buscan, en terceros países, la posibilidad de explotar recursos naturales, acceder a mercados locales o regionales, producir a bajos costes para exportar a terceros países o tener acceso a los activos estratégicos, como conocimiento, tecnología avanzada y mano de obra calificada (Dunning, 1992).

La inversión directa española en el exterior puede ser explicada desde el punto de vista de la teoría de la «senda de desarrollo de la inversión exterior» (Dunning y Narula, 1996), donde existe una ▷

* Profesor del Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELA).
Universidad de Alcalá. Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB).
Versión de febrero de 2015.

relación entre el nivel de desarrollo de una economía y el tipo de inversión extranjera directa que emite y recibe. Para España, la IED (como su apertura económica) se puede considerar ampliamente beneficiosa, ha seguido un patrón similar al de los países que hoy conforman el mundo más avanzado y se caracteriza por haber adoptado una apertura y un desarrollo económico escalonado. Por tanto, existe una asociación entre el nivel de desarrollo económico de un país (PIB per cápita) y su posición internacional en cuanto a IED se refiere, esto es, sobre la IED recibida y la emitida, de tal manera que cuando la diferencia es positiva el país es importador neto de capital y cuando la diferencia es negativa es exportador neto de capital.

Según la teoría, los países durante la senda de desarrollo de la inversión exterior siguen cinco etapas. La etapa I se caracteriza por la realización de algunas infraestructuras básicas y las primeras llegadas de IED junto al resurgimiento del mercado de bienes de consumo; lo que permite entrar en la etapa II, que se corresponde con la industrialización. En la siguiente etapa III continúa la llegada de IED pero a menor ritmo que en la etapa anterior, al tiempo que comienzan a salir del país los primeros flujos de capital, en forma de inversión extranjera directa. Cuando las salidas de IED superan las entradas se pasa a la etapa IV. Finalmente se instala la etapa V, cuando el país alcanza un nivel de desarrollo económico significativo, produciéndose un cierto equilibrio entre las entradas y las salidas de IED; y la posición neta del país frente al exterior unas veces es positiva y otras negativa.

La IED que recibe España no sólo produce cambios cuantitativos sino también cualitativos, pues los primeros factores de atracción pasaron de salarios bajos o recursos naturales, en las primeras etapas, a ser factores basados en conocimiento. El fuerte crecimiento de la inversión directa española en el exterior durante las últimas décadas ha permitido que España sea una de las economías que han logrado situarse en la quinta etapa de la «senda de desarrollo de la inversión exterior», si bien, la menor

dotación de activos intensivos en conocimiento separa a nuestro país de los países más avanzados.

Como resultado de este intenso e importante proceso inversor, desde el año 1997, exceptuando 2002, los flujos netos de inversión extranjera directa hacia España han sido siempre inferiores a los flujos netos de IED española hacia el exterior. De esta manera, España pasó a ocupar un puesto destacado entre los principales países inversores. Este cambio de patrón se debe al mayor dinamismo de la IED española por el excepcional crecimiento de la economía durante todos estos años. El dato puede resultar aún sorprendente en relación al patrón tradicional, que situaba a España como país receptor neto de IED.

España se encontraba entre las 10 primeras naciones del mundo como receptora de IED, por delante del Reino Unido, Irlanda, Luxemburgo, Alemania y Países Bajos. La IED recibida durante 2013 totalizó 39.167 millones de dólares, situándose en la cuarta posición de los principales países desarrollados, sólo por detrás de Estados Unidos, Canadá y Australia. Por lo cual, España ocupaba el noveno puesto en el *ranking* mundial, adelantando tres posiciones respecto al 2012 (UNCTAD, World Investment Report, 2014).

Con estas cifras, el *stock* acumulado de IED alcanza 887.826.550 (Datainvox)¹ lo que representa aproximadamente un 85 por 100 del PIB de 2014 (1.049.188 millones de euros). Este indicador, que relaciona el volumen de inversión extranjera recibida con el PIB del país, refleja la importancia que adquiere nuestro país para los inversores internacionales. Tal situación se comprueba con las inversiones provenientes de América Latina, que consideran a España como plataforma estratégica para sus empresas y negocios, donde destacan las empresas multilatinas mexicanas, que encabezan las posiciones con un *stock* de 20.456 millones de euros seguidas de las brasileñas, con un *stock* sobre los 15.000 millones de euros. ▷

¹ www.datainvox.comercio.es/

2. Las empresas españolas y las inversiones en el mundo

Actualmente la IED española alcanza el 1,8 por 100 de los flujos de inversión mundial, representa un 3 por 100 de la IED emitida por los países desarrollados, un 10,4 por 100 de la emitida por la UE, el 2,8 por 100 del *stock* mundial, el 4,4 por 100 del *stock* de los países desarrollados y el 8,3 por 100 del *stock* total de la UE en el mundo (Eurostat). Baste recordar que, en 2013, la inversión emitida de la UE estaba en un 80 por 100 de su nivel en 2007 (OCDE). La IED española se ha visto igualmente afectada en este mismo sentido a lo largo de estos años de crisis, aunque durante los años 2013 y 2014 comenzó la recuperación con crecimientos del 13,4 y del 8,4 por 100, respectivamente².

De esta manera España es la undécima inversora mundial, con un *stock* descontadas las «entidades de tenencia de valores extranjeros» (ETVE)³ de 390.584 millones de euros (Datainvex)⁴, siendo el primer inversor europeo en América Latina, y segundo mundial por detrás de Estados Unidos. Es el noveno país del mundo en *stock* acumulado de inversión extranjera directa: 887.826.550 millones de euros (Datainvex)⁵ y cuenta con más de 12.800 empresas extranjeras que dan empleo a casi 1.300.000 personas, lo que supone aproximadamente un 7,5 por 100 del total de los trabajadores de nuestro país (Registro de Inversiones Exteriores, RIE, 2013).

² Registro de Inversiones Exteriores. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

³ Las entidades de tenencia de valores extranjeros, son sociedades establecidas en España cuyo principal objeto es la tenencia de participaciones de sociedades situadas en el exterior. Las ETVE son sociedades instrumentales cuya existencia obedece a estrategias de optimización fiscal dentro de un mismo grupo empresarial y en muchos casos sus inversiones carecen de efectos económicos directos. Las operaciones de inversión llevadas a cabo por este tipo de sociedades generalmente consisten en la transmisión dentro de un mismo grupo empresarial de participaciones en sociedades radicadas fuera de España. (*Flujos de inversiones exteriores directas 2014. Nota sobre metodología*. Registro de Inversiones Exteriores. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad).

⁴ www.datainvex.comercio.es/

⁵ www.datainvex.comercio.es/

España es el séptimo mayor exportador de servicios del mundo, con el 3,04 por 100 de la cuota global, y el cuarto de la UE, así como el décimoséptimo exportador mundial de mercancías. Desde 1999 es de las principales potencias europeas por incremento de exportaciones, muy por delante de Italia, Francia y Reino Unido. Desde ese año y hasta 2014, la cuota española en el comercio internacional se ha reducido sólo en 2 décimas, del 1,9 al 1,7 por 100, la menor caída entre las principales economías de la UE, que contrasta con la pérdida de otros países por la irrupción de los países emergentes. Actualmente, el 62,4 por 100 de la facturación de las empresas del IBEX 35 se genera en el exterior y en algunos casos llegan a alcanzar porcentajes superiores, cercanos incluso al 100 por 100.

La economía española cuenta con empresas multinacionales líderes mundiales en sectores de elevado valor añadido y gran potencial de crecimiento, como la gestión de infraestructuras, el sector eléctrico, el sector bancario, el refinado de petróleo, las energías renovables, la alta velocidad ferroviaria, la automoción, la biotecnología, la tecnología naval, la tecnología sanitaria, la tecnología de control aeroespacial, la construcción, la ingeniería civil y el tratamiento de aguas.

También lidera mundialmente sectores tan dinámicos como el de la moda, la distribución, el agroalimentario, y el turismo. Según la OCDE, las grandes empresas españolas se encuentran entre las más dinámicas a nivel internacional, y han demostrado que están preparadas para competir al más alto nivel, como refleja el hecho de que actualmente pueden encontrarse en cualquier parte del mundo. Desde el aeropuerto con mayor tráfico de Europa, Heathrow, gestionado por una empresa española (Ferrovial); hasta muchas líneas de metro de grandes ciudades (Nueva York, México, Panamá, Miami, Roma, Bogotá, Lima...) son construidas y gestionadas por sociedades españolas (FCC, ACS, Sacyr); una firma española (Iberdrola) distribuye electricidad a 120 millones de personas entre España, Estados Unidos, Reino Unido y Brasil; otra compañía de gas y electricidad (Gas Natural Fenosa), presente en más de ▷

30 países, ofrece servicio a más de 23 millones de clientes de los cinco continentes, y un tercio del tráfico aéreo mundial se gestiona con sistemas desarrollados e implantados por una empresa española (INDRA), incluyendo el 100 por 100 del cielo alemán y el 60 por 100 del cielo chino.

Además, España dispone de una estructura industrial puntera: la primera empresa del mundo en energías renovables (Iberdrola) y en gestión de infraestructuras del transporte (Abertis), gestionando casi el 40 por 100 de las principales concesiones mundiales (272 infraestructuras). El proyecto de alta velocidad más importante del mundo árabe lo realiza un consorcio español, y proyectos de alta relevancia e importancia, como la ampliación del Canal de Panamá, una de las mayores obras de ingeniería civil internacional, las realiza un consorcio liderado por la constructora española (Sacyr).

A todo esto se le une que España cuenta con dos de las principales entidades financieras del mundo (Santander y BBVA), y la primera empresa europea de telecomunicaciones por volumen de ingresos y por facturación y clientes en América Latina (Telefónica). En esta región, alcanzó las posiciones más importantes durante la década 1990-2000, que absorbía más de un 50 por 100 de la IED española.

Pero iniciados los primeros años del nuevo siglo XXI, estas preferencias inversoras de las grandes multinacionales españolas se fueron trasladando hacia mercados de países más desarrollados, que les permiten una diversificación que dieron carta de naturaleza global. En efecto, a partir de 2001, el peso de los flujos dirigidos hacia Latinoamérica se reduce sensiblemente y prácticamente se mantiene.

Durante todo este importante proceso inversor que, recuérdese, se llevó a cabo sin previa experiencia internacional, debido a que las empresas españolas no contaban con experiencia en el manejo de inversión extranjera directa, se demostró la alta capacidad de gestión, organización y compromiso de permanencia en los países donde se implantaban. Este planteamiento hizo posible que en un corto espacio de tiempo se situasen en posiciones

privilegiadas, primero en los mercados latinoamericanos, y posteriormente en los mercados internacionales, lo cual es un reto estimulante para continuar ampliando su importancia y presencia en la economía global.

3. Las posiciones de las empresas españolas en el mundo

El sistema empresarial de un país condiciona la capacidad de crecimiento económico y su posición e importancia en el mundo, y más aún en una economía globalizada, donde las empresas buscan los mejores éxitos que les conduzcan a una mayor capitalización bursátil y mayores beneficios. Pues bien, a pesar de los importantes avances y de contar con empresas de vanguardia y liderazgo mundial, tal como hemos expuesto en los anteriores puntos, España actualmente no cuenta con ninguna de sus empresas entre las 50 primeras por capitalización bursátil en el *ranking* Bloomberg 2015.

Para encontrarla debemos acudir a otro *ranking* más amplio: el de las 100 más valiosas del mundo. Aquí se encuentra Inditex, que escala al puesto 65 desde el 90, con una cotización total de 107.250 millones de euros, superando a la más valiosa de la bolsa españolas hasta 2014, el Banco Santander, que cae a la posición 114 con 71.443 millones. También Telefónica y BBVA pierden potencia (ocupan el lugar 166 y 170, respectivamente, en ambos casos, más de 30 puestos por debajo del anterior ejercicio). Iberdrola cierra el grupo de las cinco españolas más destacadas, en el puesto 240, en su caso, 28 por encima de 2014.

Sectorialmente, el que se muestra más dinámico es el sector de la construcción y la ingeniería civil, que lidera ampliamente el *ranking* mundial. Este es el caso del grupo constructor Actividades de Construcción y Servicios (ACS), que lideró en 2015, por cuarto año consecutivo, los grupos de construcción e ingeniería con mayor negocio internacional del mundo, según el Engineering News-Record (ENR, 2015), *ranking* de las 250 compañías del sector con mayor negocio internacional del mundo. ▷

ACS también ocupa la segunda posición a través de su filial alemana Hochtief y la número veintinueve mediante su sociedad australiana Cimic. La tercera constructora más internacionalizada es la estadounidense Bechtel, la cuarta le corresponde a la francesa Vinci, mientras que en quinta posición figura China Communications Construction, la sexta plaza es para la francesa Technip y Bouygues de igual nacionalidad la séptima, la sueca Skanska tiene la octava, la austriaca Strabag se sitúa en la novena y la italiana Saipem cierra el «top ten 10».

Forman parte del «top 20», otras multinacionales españolas. Ferrovial, figura como la segunda constructora española más internacionalizada, dado que se sitúa en el puesto 15 de la clasificación y Abeinsa en el 20, OHL en el 31, Técnicas Reunidas en el 32, Acciona en el 61, Isolux Corsán en el 63, Sacyr en el 71, Comsa Emte en el 96, la ingeniera Sener en el 162 (la firma del sector con más peso en el exterior) y el Grupo San José en el 174.

España se mantiene, un año más, como uno de los países con mayor número de empresas constructoras entre las más internacionalizadas del mundo, por detrás de China, que suma 63 entre las 250 primeras, Estados Unidos 32, Italia 14, Francia 5, Alemania 3 y Reino Unido 2. Por áreas geográficas, ACS lidera como primer grupo constructor en Asia y Norteamérica, y como segundo en América Latina, donde se registra la mayor presencia y el mayor peso de constructoras españolas: Abeinsa, OHL e Isolux Corsán figuran entre las diez primeras de la región, donde la brasileña Odebrecht se mantiene como líder.

Este fenómeno creciente de la internacionalización de las empresas españolas, convertidas en multinacionales, constituye uno de los puntos de máxima trascendencia para las «autoridades» en su diseño de políticas y relaciones internacionales. Por tanto, debe de ser afrontado desde la máxima importancia y medios posibles, pues representa uno de los ejemplos centrales para ilustrar el creciente protagonismo que adquieren las grandes empresas a partir de la década de 1970, cuando en las relaciones internacionales se hacía referencia al

auge de los «actores no estatales» en el sistema internacional, considerándolas como uno de los jugadores primordiales.

Con el tiempo, este fenómeno ha puesto de manifiesto la creciente importancia que han adquirido en el tablero de la economía global por los procesos productivos y comerciales que practican, por la IED y el comercio de bienes que representan el mayor flujo de inversión y la mayor parte de los intercambios entre países desarrollados y, más actualmente también, entre los emergentes donde sobresalen los bienes intermedios.

Las grandes empresas, en todas sus decisiones, tanto de inversión como desinversión, producción o comercialización, generan disputas con y entre los Gobiernos nacionales, regionales o municipales. Su acierto o desacierto en las decisiones estratégicas tiene consecuencias directas e indirectas para los trabajadores, los ciudadanos y por extensión para la sociedad. Además, financian y ejecutan más de la mitad de la investigación, desarrollo e innovación que se realiza en el mundo; siendo las responsables de cómo la tecnología y el conocimiento llegan hasta los mercados de bienes y servicios. También, en gran medida, son las responsables de la generación de riqueza y modernización de los países, así como de la estructura de los salarios en los diferentes puestos de trabajo incluidos los más cualificados, y son también las responsables de las innovaciones en los ámbitos del *management* en el espacio económico y social.

Por todo lo cual, las grandes empresas adquieren una relevancia de primer nivel en la economía global, transfiriendo su peso e importancia a sus países de origen que se ven reforzados en el tablero del ajedrez político, económico e internacional. La interrelación y mutua dependencia entre estos actores presupone una mejor colaboración y cooperación pública-privada. Es una opinión extendida que la globalización borra fronteras, aunque precisa de Estados potentes con Gobiernos fuertes y estos necesitan el correspondiente apoyo político nacional, puesto que los asuntos económicos internacionales dependen del respaldo político de ▷

los países, y de los grupos poderosos en esos países, como son las grandes empresas.

Las grandes empresas españolas, tras pasadas las primeras experiencias inversoras que tuvieron su epicentro en América Latina, actualmente compiten abiertamente no solo con las multinacionales de los países desarrollados o avanzados, sino cada vez más intensamente con las nuevas multinacionales de los países emergentes, que igualmente desean ocupar espacios en la nueva geografía económica global.

Respecto a la presencia en América Latina, como es conocido, los primeros años de la última década del siglo xx marcaron una nueva y hasta entonces desconocida fase para la economía española: la internacionalización mediante las inversiones extranjeras directas de las grandes empresas nacionales.

Desde entonces, las inversiones han sido cuantiosas y no han dejado de crecer y expandirse a los más diversos sectores, si bien han tomado como referencia un reducido grupo de países donde se concentra la inversión. Por importancia son: Brasil, México, Argentina y Chile. En estos y en los demás receptores, la característica común de las inversiones, y consiguientemente de las empresas, es que se han especializado y hecho fuertes en el sector de servicios, construcción, infraestructuras y concesiones en sus diversas modalidades.

La inversión hasta finales de 2014, contando las ETVE, alcanza los 143.155 millones de euros y sin ETVE 122.398 millones (Datainvest, 2015). Estas inversiones, como es conocido, vienen aportando importantes niveles de «beneficios» desde el inicio, y actualmente representan una parte importante de muchas empresas y de manera destacada para las grandes multinacionales, incluidos los dos bancos más importantes, que en estos años de crisis han significado una aportación decisiva para sus cuentas de resultados.

Estos rendimientos, descontados los impuestos durante el período comprendido entre 2007-2012, han sido cuantiosos: 81.241 millones de euros. Siendo evidente que el impacto de la crisis económica, a

partir de 2008, se deja sentir en los beneficios obtenidos a nivel mundial, sin embargo, América Latina ofrece mejores resultados y además más equilibrados. Puede decirse, con poco riesgo de equivocación, que desde el inicio de las operaciones estas han sido una apuesta que no ha defraudado, incluso en los momentos más desfavorables como en la crisis que golpeó a la región en 2009.

Brasil, Argentina, México y Chile, al igual que concentran la inversión, acaparan el grueso de los beneficios, de manera que estos países representan el 33, 12, 21 y 16 por 100 respectivamente, de todos los beneficios obtenidos durante el período considerado. De ellos destaca especialmente por su rentabilidad Chile, que con el 10 por 100 aproximado de la inversión, ha generado el 16 por 100 de los beneficios. Respecto a la distribución sectorial, los servicios financieros y sus actividades relacionadas, como los seguros y los fondos de pensiones, han acumulado el 40 por 100 de los beneficios, seguidos por las telecomunicaciones con el 17 por 100. En tercer lugar se sitúa el suministro de servicios con el 12 por 100.

4. Las mayores empresas multinacionales en 2015

Barack Obama, en su último discurso en el Congreso (13-1-2016), desplegó todos sus logros y, en especial, los temas pendientes para seguir siendo la «la nación más poderosa del mundo». En la economía global, el poder de los países, exceptuando su poderío militar, lo define el poder de las empresas, que determinan su peso y protagonismo en la escena internacional.

Las empresas norteamericanas, por su valor en Bolsa en 2015, alcanzan las más importantes posiciones en el *ranking* de las mayores 50 compañías del mundo (Bloomberg, 2015). Ocupan los primeros 10 puestos de la clasificación, algo que no ocurría desde 2002. La pujanza de las firmas tecnológicas, junto con la fuerte bajada del precio del petróleo y las turbulencias de los mercados asiáticos, han ▷

desplazado a las empresas europeas y chinas especialmente.

El PIB nominal de EEUU en 2014 fue de 17.416.253 billones de dólares, casi un tercio mayor que el de China (segunda potencia económica del mundo) con 10.355.350 billones. La primera potencia también mantiene muchas de sus ventajas, incluyendo las tecnológicas y su mayor capacidad de I+D+i, que resultan determinantes para su liderazgo. Pero además, como sostiene el FMI, la crisis mundial ha reforzado el papel del dólar como moneda de reserva internacional y su revalorización sigue aumentando frente al euro y al yen.

Dos características marcan la lista de las 50 compañías más valiosas del mundo: el poder económico creciente de Estados Unidos y la supremacía de las empresas tecnológicas. La empresa más valorada del mundo, Apple, cuenta con ambas características: es norteamericana y tecnológica. Apple, en 2015, repite la clasificación en el primer lugar, que ya lo ocupó en 2014. Curiosamente antes de 2007, no estaba ni siquiera en la lista de las 100 más grandes y ahora con un valor de 538.403 millones de euros es la más valorada.

Del *ranking*, 33 compañías son de Estados Unidos y 14 de ellas son tecnológicas. En los 10 primeros puestos, además de Apple, se encuentra lo mejor de Silicon Valley: Google es la segunda, Microsoft la tercera y Facebook la séptima. Amazon ofreció la gran sorpresa al registrar el avance más espectacular. Escala en un año 37 puestos, del 43 al 6. Curiosamente, llevaba años ganando clientes, pero perdiendo dinero. Finalmente, la tendencia varió favorablemente y en el segundo trimestre anunció que había ganado 83 millones de euros. En paralelo a sus ganancias, sus acciones subieron notablemente, 117 por 100, desde los 308 dólares a los 675 dólares, y la clasificación en el *ranking* se disparó.

Google (ahora Alphabet en Bolsa), la segunda compañía más valorada con 484.367 millones de dólares, se sitúa a solo 54.035 millones respecto a Apple. En 2014 entre el primer puesto (Apple) y el segundo (Exxon Mobil), había una distancia superior a los 200.000 millones.

Exxon Mobil cae al quinto lugar debido a la fuerte bajada del precio del crudo (el barril de petróleo ha perdido el 30 por 100 durante 2015), que repercute muy desfavorablemente en todas las petroleras. Y este es un elemento clave que explica la falta de diversidad geográfica en los primeros puestos del *ranking*. Brasil o Rusia ya no tienen representación, de la misma manera que su peso e influencia en la economía global ha descendido.

Aunque las más perjudicadas han sido las empresas chinas. Petrochina baja 10 puestos, del 7 al 17. Esta empresa permitía a China, desde bastantes años atrás, asegurarse un puesto en el *ranking* de las 10 primeras y en 2008 llegó a ser la más valorada del mundo. La angloholandesa Royal Shell ocupa el puesto 45 y cae 24 posiciones, mientras que la británica BP, que en 2005 llegó a ocupar el quinto puesto mundial, ahora se posiciona en el número 76.

Si se compara la lista de 2015 con la de 2008, se observa una fuerte concentración de poder empresarial en Estados Unidos, con empresas de vanguardia tecnológica, lo que indica que de la crisis ha salido más fortalecido que sus oponentes y especialmente de China. Actualmente con la bajada de los mercados de valores, las empresas caen todavía más, y su debilidad financiera se hace evidente. Hace siete años había, entre las 50 más valiosas, empresas brasileñas, australianas, francesas, finlandesas, alemanas, italianas e incluso españolas (Telefónica).

Respecto a la industria financiera, siempre en el liderazgo, el *ranking* sitúa a los bancos Wells Fargo en el puesto 10, JP Morgan Chase en el 11 y el chino ICBC en el 12. Los bancos europeos se encuentran en peores posiciones. Londres representa una de las grandes plazas financieras internacionales y, sin embargo, para encontrar un banco británico hay que descender hasta el puesto 38, donde se sitúa el HSBC, seguido de Citigroup.

La cuestión de la concentración y liderazgo sectorial, por parte de las empresas tecnológicas norteamericanas, debería de preocupar a la Unión Europea, dado que evidencia una pérdida de competitividad para Europa, y un avance significativo ▷

para Estados Unidos. La pérdida de poder de las firmas europeas, en general, exige pasar a la acción de manera urgente, si no se desea seguir cediendo posiciones años tras año. La presencia europea se limita a ocho compañías, lideradas por la industria farmacéutica. El primer lugar es para la suiza Roche, en el puesto 13. Le siguen las helvéticas de alimentación Nestlé en el 14 y la farmacéutica Novartis en el 15. Este sector ofrece una novedad al situar a la danesa Nordisk en el lugar 41, frente al 64 de 2014.

China, aunque cede protagonismo dentro de las diez primeras clasificadas, sigue teniendo una presencia relevante al contabilizar 9 empresas, dos más que en 2008, entre las 50 primeras, pero al igual que las petroleras norteamericanas, la bajada del crudo y las turbulencias de los mercados asiáticos han lastrado las posiciones de sus grandes empresas, como Petrochina que pasa del puesto 7 al 17. También la empresa de telecomunicaciones China Mobile cae desde el puesto 6 al 16. Alibaba, líder del comercio electrónico, que se incorporó al *ranking* en 2014, ha bajado desde el puesto 13 hasta el 21. Los grandes bancos: China Const Bank, Bank of China y Agricultural Bank, descienden varios lugares, situándose en los puestos 30, 34 y 36, respectivamente.

5. Conclusiones

En España la llegada de las empresas multinacionales, junto con el fenómeno de la inversión extranjera directa, ha significado y significa una palanca importante para el desarrollo productivo, para su modernización, para su adaptación al entorno, así como para la generación de nuevas industrias de mayor valor añadido.

Análogamente, en los países donde las empresas españolas se encuentran presentes mediante sus inversiones, se ha producido este fenómeno. Indudablemente, es en América Latina donde las empresas españolas, de servicios fundamentalmente, han contribuido fuertemente al desarrollo productivo,

la modernización y adaptación al entorno competitivo mediante la aportación de gestión, nuevos productos y mayor valor añadido. Estas contribuciones, además, se encuadran dentro de una estrategia de inversiones a largo plazo, es decir, de una clara y decidida apuesta por las respectivas economías.

Ahora bien, para seguir ampliando y profundizando en la internacionalización, el tamaño es la gran asignatura del tejido empresarial español. Ocho de cada diez empresas del sector industrial tiene menos de una decena de empleados, es decir, que no es una pyme, sino que se enmarca en el nutrido universo de microempresas que forman el tejido productivo de la economía española. El mapa lo constituyen unos pocos gigantes y demasiados pequeños, este es el gran problema, no que sean muchas pymes, sino demasiadas pocas grandes empresas y multinacionales de referencia mundial. Solo el 17 por 100 de las empresas industriales españolas tiene 10 o más trabajadores, frente al 44 por 100 de Suiza o el 38 por 100 de Alemania, mientras el tamaño medio de las industrias europeas es de 17 empleados.

En plena reordenación europea y mundial por recuperar tamaño y consiguientemente economías de escala, España debe de reaccionar ante esta dificultad empresarial que frena no solo las inversiones y la internacionalización, sino también la competitividad, el acceso financiero, y todo aquello relacionado con las infraestructuras, la I+D y el conocimiento.

Mientras se trabaja para solucionar lo mejor posible esta problemática, paralelamente se debe apostar por los sectores donde se esté mejor posicionado y por las empresas que tengan una presencia suficientemente importante con el propósito de ascender no solo en tamaño, sino también en la cadena de valor, para continuar innovando y creciendo internacionalmente, pasando con ello a engrosar y aumentar el número de empresas capaces de competir globalmente en sectores de alto componente estratégico: turismo, automoción, transporte ▷

ferroviario, alimentación, química, comunicaciones, banca, energía, renovables, construcción e ingeniería civil, textil, concesiones e infraestructuras, que tienen un efecto tractor para el resto de sectores, como por ejemplo la consultoría, la marroquinería, la moda, la industria editorial y el calzado, y en aquellos otros en los que España tiene un alto peso específico, como pueden ser la industria de nuevos materiales, la biotecnología, la medicina, la industria aeroespacial y naval que generan un alto valor añadido para la economía.

Está comprobado que las grandes empresas españolas (multinacionales) son tan productivas como sus más directos competidores y además lo hacen con creciente éxito, pero cuando se trata de pequeñas y medianas empresas, entonces la capacidad disminuye. Aun así, la búsqueda del tamaño en sí mismo es un tema discutido, la dimensión es tan importante como la rentabilidad: si se crece mucho pero se pierde rentabilidad, entonces no es del todo bueno y los mercados lo penalizan. Por tanto, hay que buscar el consabido equilibrio, si bien en un mundo global, extremadamente competitivo, el tamaño se impone, sin olvidar que la rentabilidad marca la pauta.

Toda esta problemática, con sus fuerzas impulsoras y desaceleradoras, se encuentra debidamente recogida en el «Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española» de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, cuyo objetivo es la mejora de la competitividad y la maximización de la contribución del sector exterior al crecimiento y a la creación de empleo (Ley 14/2013, de 27 de septiembre).

El plan advierte de la importancia que adquiere el sector exterior, reconociendo que se ha configurado como el motor de salida de las crisis económica de España. Su papel para mitigarla y superarla, en una situación de una extrema debilidad de la demanda interna, ha sido, si cabe, aún más importante que en crisis anteriores. En consecuencia, ha contribuido fuertemente a corregir el déficit exterior, uno de los principales desequilibrios históricos

de la economía española. La estrategia que propone el plan persigue asegurar la contribución positiva del sector exterior al crecimiento económico y que este no sea solo un fenómeno coyuntural, sino estructural, y revierta en la creación de empleo, siendo necesario contar con una estrategia de medio y largo plazo que permita la adecuada articulación y modernización de los mecanismos impulsores de la internacionalización de la economía española.

Esta estrategia debe buscar la contribución positiva permanente a la renta y al empleo por parte del sector exterior, para que de esta manera se configure como uno de los pilares del nuevo modelo de crecimiento económico para España, tomando como referencia los modelos económicos de los países más abiertos y de mayor renta del mundo, proponiendo abiertamente que se lleve a cabo y se profundice mediante una colaboración pública-privada tan necesaria como actual, para poder competir con la suficiente dosis de efectividad en la economía abierta y global.

Por todo lo cual, tanto en la ley como en el propio Plan Estratégico, se contempla un concepto amplio de internacionalización al establecer que «constituyen las políticas de fomento de la internacionalización de la economía y la empresa españolas el conjunto de actuaciones que desarrolla el sector público, junto con el sector privado, para facilitar y reforzar la dimensión internacional de la economía española y fomentar la presencia exterior de las empresas y de los emprendedores como factores de estabilidad, crecimiento y generación de empleo» (art. 50.1).

Sin duda, una nueva etapa se abre para las empresas, y por consiguiente para la economía española plenamente incrustada en los mercados internacionales, si bien, los mercados de referencia continúan siendo los de América Latina, aunque en estos momentos se encuentran sufriendo el fuerte impacto económico que le causa la brusca disminución de los precios de las materias primas (especialmente el petróleo, los metales y los alimentos), provocando una desaceleración de su crecimiento ▷

económico con toda la problemática, que se refleja, en primer lugar, en una disminución del consumo y de los servicios, precisamente donde se encuentran mejor situadas las empresas españolas.

Por consiguiente, los desafíos varían de intensidad de acuerdo con el entorno internacional, en general, y según los sectores y regiones donde se ubiquen las operaciones las empresas españolas, en particular. Solo que en esta ocasión, las experiencias y habilidades que han adquirido les resultan de indudable valor, y esto teniendo en cuenta que la IED española es relativamente joven. Por tanto, los retos como las oportunidades están en el tablero del ajedrez competitivo mundial, las empresas españolas tendrán que afrontarlos y sortearlos con éxito, por el bien de sus propias firmas y de la economía y la sociedad española en su conjunto.

Bibliografía

[1] CASILDA BÉJAR, R. (2002). *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América*

Latina 1990-2000. Madrid: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá.

- [2] CASILDA BÉJAR, R. (2008). *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Madrid y Bogotá: Editorial Granica.
- [3] CASILDA BÉJAR, R. (2011). *BBVA: La internacionalización en América Latina como paso previo para la expansión global*. Disponible en: www.pwc.com/es
- [4] CASILDA BÉJAR, R. (2011). *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Madrid: ESIC Editorial.
- [5] CASILDA BÉJAR, R. (coord. y autor) (2014). *España-Brasil. Dos socios con intereses crecientes*. Número monográfico. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 3054.
- [6] CASILDA BÉJAR, R. (coord. y autor) (2014). *México. Un socio estratégico para España*. Número monográfico. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 3052.
- [7] CASILDA BÉJAR, R. (2015). *Las multinacionales españolas y la importancia de sus inversiones en el mundo. Informe 2015. Posición internacional de la empresa cotizada española*. Madrid: BME-Telefónica.