

Cátedra Global Nebrija Santander en internacionalización de empresas

La inversión de las empresas españolas en el exterior

Una decidida apuesta por la internacionalización

Gonzalo Solana González



LA INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR
Una decidida apuesta por la internacionalización

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

Derechos reservados © 2017, respecto a la primera edición en español, por:

McGraw-Hill/Interamericana de España, S. L.

Edificio Valrealty, 1.ª planta
Basauri, 17
28023 Aravaca (Madrid)

© Universidad Antonio de Nebrija

Cátedra Global Nebrija Santander en internacionalización de empresas

© Gonzalo Solana González

Director de la Cátedra Global Nebrija Santander en internacionalización de empresas

ISBN: 978-84-485-1119-4

Código: 978-000860003-7

Depósito Legal: M-XXXX-2017

Editora: Cristina Sánchez Sáinz-Trápaga

Director gerente Universidad y Profesional: Norberto Rosas Gómez

Director general España y Portugal: Álvaro García Tejeda

Equipo de preimpresión: Disegraf, S. L.

Diseño de cubierta: Universidad Antonio de Nebrija

IMPRESO EN ESPAÑA - PRINTED IN SPAIN

Índice

La inversión de las empresas españolas en el exterior

Prólogo	IX
Presentación	XIII
Capítulo 1 Introducción	3
Capítulo 2 La inversión extranjera directa en el contexto internacional	9
1. Evolución global	9
2. La inversión extranjera directa en los países desarrollados y en los países en desarrollo	12
Capítulo 3 ¿Por qué las empresas realizan inversiones directas en el exterior?..	19
1. Principales teorías explicativas de los determinantes de la inversión extranjera directa	19
2. Literatura teórica y empírica sobre los factores de localización de las empresas en el exterior	25
3. A la búsqueda de una teoría general sobre los determinantes de la inversión directa en el exterior y de su localización	30
Capítulo 4 Una radiografía de la inversión directa de España en el exterior	35
1. Evolución y composición de la inversión directa de España en el exterior..	36
2. La inversión directa de España en el exterior en países desarrollados y mercados emergentes	41
3. Análisis detallado de la Inversión Extranjera Directa de España por destinos	46
4. Principales características de la inversión directa en el exterior de empresas españolas: resultados de estudios realizados	76

Capítulo 5	La opinión de las empresas españolas sobre la inversión en el exterior	85
	1. Motivos por los que las empresas españolas realizan inversiones en el exterior y valoración de los resultados obtenidos	85
	2. Importancia que otorgan las empresas españolas a los factores de localización para implantarse en el exterior. Diferencias entre países desarrollados y mercados emergentes	91
	3. Análisis por destinos de la importancia de los factores de localización...	95
Capítulo 6	Conclusiones	105
	Anexos	115
Anexo 1	Empresas que han participado en la encuesta	115
Anexo 2	Datos de la muestra de la encuesta	117
Anexo 3	Los diez factores más y menos importantes para la localización de las empresas españolas en el exterior por destinos	121
	Bibliografía	130

Índice de Cuadros

Cuadro 1.1	Indicadores de IED en el mundo	4
Cuadro 2.1	Stock de IED mundial en países desarrollados y países en desarrollo ...	13
Cuadro 3.1	Teorías explicativas de la internacionalización a través de la IED. Resumen de las principales teorías desarrolladas hasta mediados de los años setenta	21
Cuadro 3.2	Teorías explicativas de la internacionalización a través de la IED. Resumen de las principales teorías desarrolladas desde mediados de los años setenta a mediados de los noventa	23
Cuadro 3.3	Teorías explicativas de la internacionalización a través de la IED. Resumen de las principales teorías desarrolladas a partir de los años noventa	24
Cuadro 3.4	La IED y sus determinantes en el país receptor, según la UNCTAD	25
Cuadro 4.1	Cuota de la IED española en el mundo, 1980-2015	35
Cuadro 4.2	Indicadores de concentración de la IED española por empresas	40
Cuadro 4.3	Distribución porcentual de la IED de España en los países desarrollados por sectores	48
Cuadro 4.4	Número de empresas españolas con stock de IED en el exterior en los países desarrollados	50
Cuadro 4.5	Inversión media anual de las empresas españolas en los países desarrollados	50
Cuadro 4.6	Stock medio inversiones españolas en los países desarrollados por empresa	51
Cuadro 4.7	Distribución porcentual de la IED de España en Latinoamérica por sectores	52
Cuadro 4.8	Evolución del número de empresas españolas con stock de IED en Latinoamérica	55
Cuadro 4.9	Inversión media anual de empresas españolas en Latinoamérica	55
Cuadro 4.10	Stock medio inversiones españolas en Latinoamérica por empresa	56
Cuadro 4.11	Distribución porcentual de la IED de España en Asia por sectores	57

Cuadro 4.12	Evolución del número de empresas españolas con stock de IED en Asia	60
Cuadro 4.13	Inversión media anual de empresas españolas en Asia	60
Cuadro 4.14	Stock medio inversiones españolas en Asia	61
Cuadro 4.15	Distribución de la IED de España en África por sectores	62
Cuadro 4.16	Evolución del número de empresas españolas con stock en el exterior en África	65
Cuadro 4.17	Inversión media anual de empresas españolas en África	65
Cuadro 4.18	Stock medio inversiones españolas en África	65
Cuadro 4.19	Distribución de la IED de España en Rusia por sectores	67
Cuadro 4.20	Evolución del número de empresas españolas con stock en Rusia	69
Cuadro 4.21	Inversión media anual de empresas españolas en Rusia	70
Cuadro 4.22	Stock medio inversiones españolas por empresa en Rusia	70
Cuadro 4.23	Distribución de la IED de España en el Resto del mundo por sectores	72
Cuadro 4.24	Evolución del número de empresas españolas con stock de IED en el Resto del mundo	74
Cuadro 4.25	Inversión media anual de empresas españolas en el Resto del mundo	75
Cuadro 4.26	Stock medio inversiones españolas en el exterior por empresa en el Resto del mundo	75
Cuadro 4.27	Principales conclusiones de los estudios realizados sobre la IED de España en el exterior	80
Cuadro 5.1	Los 5 factores de localización más importantes para las empresas españolas por destinos	93
Cuadro 5.2	Los 5 factores menos importantes en la localización de las empresas españolas por destinos	94
Cuadro 6.1	El contexto del desarrollo de la IED mundial: principales conclusiones	109
Cuadro 6.2	La IED de España: principales conclusiones	109
Cuadro A2.1	Indicadores representatividad resultados encuesta	120

Índice de Figuras

Figura 2.1	Flujos de IED a nivel mundial	9
Figura 2.2	Stock de la IED mundial	10
Figura 2.3	Stock IED con relación al PIB mundial	11
Figura 2.4	Relación de la IED con el PIB, la inversión y el comercio de bienes y servicios mundiales	11
Figura 2.5	Crecimiento del PIB y la IED mundial	12
Figura 2.6	IED recibida en países desarrollados y países en desarrollo	13
Figura 2.7	Distribución de la IED recibida	14
Figura 2.8	IED emitida, millones dólares corrientes. Evolución en países desarrollados y países en desarrollo	15
Figura 2.9	Distribución de la IED emitida entre países desarrollados y países en desarrollo	15
Figura 2.10	Distribución del stock mundial de IED recibida entre países desarrollados y países en desarrollo	16
Figura 4.1	IED empresas españolas	36
Figura 4.2	Desinversiones de empresas españolas en el exterior	37
Figura 4.3	Reparto porcentual del stock de IED de España en el exterior por sectores de inversión	37
Figura 4.4	IED de empresas españolas por sectores de inversión	38
Figura 4.5	Reparto porcentual del stock de la IED de España en el exterior por destino geográfico	39
Figura 4.6	Rentabilidad de la IED de empresas españolas en el exterior comparado con rentabilidad en mercado nacional	40
Figura 4.7	IED de empresas españolas. Evolución países desarrollados, mercados emergentes y resto del mundo	41
Figura 4.8	IED de empresas españolas en el exterior. Distribución geográfica	42
Figura 4.9	Reparto porcentual del stock de IED de España en el exterior. Destino geográfico	42
Figura 4.10	IED de empresas españolas en el exterior. Evolución en mercados emergentes y resto del mundo	43
Figura 4.11	Stock de IED de España en el exterior por destino geográfico	43

Figura 4.12	Desinversiones de empresas españolas. Distribución geográfica	44
Figura 4.13	Número de empresas españolas que han realizado IED cada año por destinos	45
Figura 4.14	IED media de empresas españolas por destinos	45
Figura 4.15	Rentabilidad de la IED de empresas españolas en el exterior por destinos	46
Figura 4.16	Peso del stock de IED de España en los países desarrollados sobre el total de España	47
Figura 4.17	Evolución de la IED de España en los países desarrollados y total	47
Figura 4.18	Evolución de la IED bruta de España en países desarrollados por sectores	48
Figura 4.19	Evolución del stock de la IED de España en los países desarrollados por sectores	49
Figura 4.20	Evolución de las desinversiones de empresas españolas en los países desarrollados	49
Figura 4.21	Evolución anual del número de empresas españolas que han realizado IED en los países desarrollados	49
Figura 4.22	Peso del stock de IED de España en Latinoamérica sobre el total de España	51
Figura 4.23	Evolución de la IED de España en Latinoamérica y total	52
Figura 4.24	Evolución de la IED bruta de España en Latinoamérica por sectores	53
Figura 4.25	Evolución del stock de la IED de España en Latinoamérica por sectores	53
Figura 4.26	Evolución de las desinversiones de empresas españolas en Latinoamérica	54
Figura 4.27	Evolución anual del número de empresas españolas que han realizado IED en Latinoamérica	54
Figura 4.28	Peso del stock de IED de España en Asia sobre el total de España	56
Figura 4.29	Evolución de la IED de España en Asia y total	57
Figura 4.30	Evolución de la IED bruta de España en Asia por sectores	58
Figura 4.31	Evolución del stock de la IED de España en Asia por sectores	58
Figura 4.32	Evolución de las desinversiones de empresas españolas en Asia	59
Figura 4.33	Evolución anual del número de empresas españolas que han realizado IED en Asia	59
Figura 4.34	Peso del stock de IED de España en África sobre el total de España	61
Figura 4.35	Evolución de la IED de España en África y total	62
Figura 4.36	Evolución del stock de la IED de España en África por sectores	63
Figura 4.37	Evolución de la IED bruta de España en África por sectores	63
Figura 4.38	Evolución de las desinversiones de empresas españolas en África	64
Figura 4.39	Evolución anual del número de empresas españolas que han realizado IED en África	64

Figura 4.40	Peso del stock de IED de España en Rusia sobre el total de España ...	66
Figura 4.41	Evolución de la IED de España en Rusia y total	66
Figura 4.42	Evolución de la IED bruta de España en Rusia por sectores.....	67
Figura 4.43	Evolución del stock de la IED de España en Rusia por sectores.....	68
Figura 4.44	Evolución de las desinversiones de empresas españolas en Rusia.....	68
Figura 4.45	Evolución anual del número de empresas españolas que han realizado IED en Rusia.....	69
Figura 4.46	Peso del stock de IED de España en el Resto del mundo sobre el total de España	71
Figura 4.47	Evolución de la IED de España en el Resto del mundo y total.....	71
Figura 4.48	Evolución de la IED bruta de España en el Resto del mundo por sectores	72
Figura 4.49	Evolución del stock de la IED de España en el Resto del mundo por sectores	73
Figura 4.50	Evolución de las desinversiones de empresas españolas en el Resto del mundo	73
Figura 4.51	Evolución anual del número de empresas españolas que han realizado IED en el Resto del mundo	74
Figura 5.1	Antes de haber realizado IED, ¿las empresas españolas habían tenido relaciones comerciales con dicho país?	86
Figura 5.2	En los países que se localizan mediante IED, ¿la empresa española produce o presta los mismos productos/servicios que en España?	86
Figura 5.3	Con la IED la empresa española busca.....	87
Figura 5.4	Motivos por los que las empresas españolas hacen IED en lugar de exportar	87
Figura 5.5	Comercio intrafirma de las empresas españolas que realizan IED	88
Figura 5.6	Importancia que concede la empresa española que realiza IED a aspectos relacionados con la disposición de ventajas competitivas propias	89
Figura 5.7	La inversión en el exterior le ha supuesto a la empresa española.....	89
Figura 5.8	Diferencias para las empresas españolas entre la IED en países desarrollados y en mercados emergentes	90
Figura 5.9	Importancia que concede la empresa española a los factores de localización	91
Figura 5.10	Importancia que concede la empresa española a los factores de localización. Diferencias entre países desarrollados y mercados emergentes	92
Figura 5.11	Valoraciones de factores de localización.....	92
Figura 5.12	Ranking de la importancia que conceden las empresas españolas a los factores de localización en el exterior en los países desarrollados	97
Figura 5.13	Ranking de la importancia que conceden las empresas españolas a los factores de localización en el exterior en Latinoamérica	98

Figura 5.14	Ranking de la importancia que conceden las empresas españolas a los factores de localización en el exterior en Asia	99
Figura 5.15	Ranking de la importancia que conceden las empresas españolas a los factores de localización en el exterior en África	100
Figura 5.16	Ranking de la importancia que conceden las empresas españolas a los factores de localización en el exterior en Rusia	101
Figura A2.1	Distribución por sectores de las empresas que han contestado al cuestionario	117
Figura A2.2	Facturación por destinos de las empresas que han contestado a la encuesta	118
Figura A2.3	Distribución de la facturación por destinos en mercados emergentes de las empresas que han contestado a la encuesta	118
Figura A2.4	Distribución de las empresas que han contestado a la encuesta por año de constitución	118
Figura A2.5	Distribución de las empresas que han contestado la encuesta según la procedencia de su capital	119
Figura A2.6	Distribución de la participación de capital extranjero en el total de las empresas	119
Figura A2.7	Distribución geográfica del porcentaje del stock de IED en el exterior de las empresas que han contestado a la encuesta	120

Quiero agradecer al Banco Santander y a la Universidad Antonio de Nebrija la confianza que han depositado en mi persona para la dirección de la Cátedra Global Nebrija Santander en internacionalización de empresas. También a los directivos de las compañías que han cumplimentado la encuesta realizada para conocer la opinión de las empresas españolas sobre la expansión internacional mediante inversiones directas en el exterior; al Club de Exportadores e Inversores, la Cámara de Comercio Brasil-España, FIAB y ASOLIVA por las gestiones realizadas entre sus asociados; a los directores de mi Tesis Doctoral, de la cual toma como base este libro, Rafael Myro y Álvaro Hidalgo, por sus comentarios y sugerencias; a Emilio Carmona y Fernando Carballada por suministrar en los formatos solicitados los datos del Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía y Competitividad; y a Raúl Mínguez y Juan Carlos Collado por la revisión de textos y apoyo permanente.



Prólogo

El libro que el lector tiene en sus manos resume una investigación acerca de la internacionalización de las empresas españolas a través del establecimiento de filiales de producción en otros países. En este prólogo glosaré primero la dimensión e importancia de este proceso, para después hacer mención de las ventajas con que cuenta el autor del libro para analizarlo y destacar, finalmente, la importancia de los objetivos y resultados de la investigación de base que ha realizado.

El proceso de internacionalización de las empresas españolas mediante la inversión productiva en el exterior dejó de ser un asunto de compañías aisladas para adquirir cierta continuidad hace ya medio siglo, al albur del vertiginoso crecimiento económico que la economía española experimentó durante el decenio de 1960. Sin embargo, hace tan sólo dos décadas este proceso apenas había adquirido relieve cuantitativo. Los activos en el exterior por inversión directa representaban sólo el 3 % del PIB, una cifra muy inferior a la que entonces anotaban las grandes economías europeas. Hoy esa misma cifra supera el 50 %, en línea con la que exhiben éstas. Esto quiere decir que las empresas ubicadas en España, no sólo las que son propiedad de españoles sino también muchas filiales de multinacionales extranjeras, han acometido en un período breve y reciente un vertiginoso y formidable proceso de asentamiento en los mercados exteriores. En sólo diez años, los comprendidos entre 1998 y 2007, España pasó de ser un país receptor neto de inversiones extranjeras directas a casi equilibrar los volúmenes de las inversiones recibidas y emitidas, escalando rápidamente posiciones en el ranking de inversores internacionales. Hoy posee el 2,7 % de la inversión directa mundial, cuando su PIB es sólo del 1,5 % del total.

Acostumbrados como estamos en España a resaltar las deficiencias de nuestra estructura productiva, no hemos acertado aún a expresar adecuadamente el reconocimiento que merece a este gran salto inversor, que es sin duda un reflejo de las notables fortalezas de nuestro tejido productivo, como también lo es el ascenso ininterrumpido de las exportaciones desde hace tres décadas. Son fenómenos que todavía hoy mueven más a la incredulidad que al asombro. Muchos se resisten a abandonar aquella creencia de la que participábamos la mayoría de los economistas al comienzo de este siglo de que nunca veríamos a nuestras empresas en los rankings de las 500 empresas mundiales de mayor dimensión. La realidad es que en 2015 había ya ocho empresas españolas entre ellas, según el ranking de la revista *Fortune* (el 1,6 % del total). Sin embargo, el proceso de internacionalización de las empresas

españolas no sólo ha sido espectacular medido en volumen de los flujos enviados al exterior. En términos de la rentabilidad obtenida, ha sido también todo un éxito, avalando el acierto de la decisión tomada por más de 8.000 empresas ubicadas en España de extender sus actividades a otros países. Son excelentes resultados que, como señalo, con frecuencia parecen inducir menos al aplauso que a la sospecha, como se deduce de la puesta en cuestión de las cifras de rentabilidad declaradas, o de las advertencias de posible riesgos ocultos ligados a un exceso de endeudamiento, o cuando se quiere circunscribir el éxito a un conjunto de empresas mimadas por los poderes públicos y la regulación del mercado interior. Como tampoco se acaba de creer que nuestros bancos, protagonistas indiscutibles de la internacionalización que mencionamos, hayan superado sin sombras los test de estrés a los que les han sometido la Autoridad Bancaria Europea. La desconfianza en nosotros mismos, en nuestra sabiduría productiva y en nuestra diligencia económica, es uno de nuestros activos más claros y mejor defendidos.

Por si fuera poco lo logrado en el proceso de internacionalización desplegado hasta 2007, ha de anotarse también en su haber que durante la profunda crisis económica que ha padecido España y de la que vamos recuperándonos poco a poco, la inversión española en el exterior ha mantenido una pauta ascendente, con un ritmo de avance nada despreciable, compensándose sobradamente las apreciables desinversiones que se vieron obligadas a realizar muchas compañías por razones de liquidez o solvencia con las nuevas inversiones de otras. Las desinversiones, desde luego, forzaron una moderación del crecimiento del stock de IED en el exterior con respecto a los años anteriores a la crisis. Pero 2014, y sobre todo 2015 y 2016, han sido testigos de nuevos incrementos de la posición de inversión directa de España en el exterior, apoyados en el descenso de las desinversiones. No sabemos aún si quedarán para la historia como algo excepcional y difícilmente repetible las grandes cifras de inversión en el exterior de los años del cambio de siglo y del expansivo período comprendido entre 2003 y 2007 o si completada la recuperación de la economía volveremos a vivir épocas de similar pujanza de los flujos enviados al resto del mundo.

Esta intensa trayectoria expansiva de la inversión española en el exterior ha recibido ya la atención de un apreciable número de analistas que han estudiado su evolución y principales características, distinguiendo según tipos de inversión, empresas, sectores y países de destino, o sus principales motivaciones y determinantes, así como sus efectos positivos sobre las empresas inversoras y sobre algunas magnitudes macroeconómicas especialmente sensibles, como el nivel de empleo nacional.

Entre los analistas aludidos figura el autor de este libro casi desde el inicio de boom inversor reciente. A través de la Cátedra Global Santander Nebrija en internacionalización de empresas que dirige, Gonzalo Solana inició en 2008 la publicación de una serie de monografías, editadas y coordinadas por él, dedicadas a la inversión española en diversos países en desarrollo. Se trata de un conjunto de estudios muy bien elaborados, que explotan una encuesta específica a las empresas españolas establecidas en el país estudiado, e involucran a diferentes empresarios y altos funcionarios de España y del país en cuestión, los cuales contribuyen con sus visiones y análisis de la actividad que las compañías españolas realizan. Entre los países estudiados figuran China, Brasil, México, Chile y Colombia.

Estos estudios revelan una de las características más importantes del autor de este libro, su capacidad para crear amplios espacios colectivos de análisis y discusión de la realidad económica, involucrando a todas las personas que poseen algún conocimiento de ella; personas de diversos ámbitos, del sector público y del privado, de España y del país receptor de la inversión. Aparte de su bonhomía personal, el autor se sirve para lograrlo de su experiencia en muy diversos ámbitos de los sectores público y privado y en espacios de obligada intersección entre ambos, como el Tribunal de Defensa de la Competencia o el Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Esta capacidad de cooperación dirigida al objetivo de conseguir consensos y construir nuevas y mejores estrategias de política económica es una cualidad muy escasa en nuestro país, en el que brilla la desconfianza en las actuaciones y capacidades de los otros y la rivalidad.

Esta misma cualidad es la que le ha permitido conseguir respuestas a una encuesta muy larga y pormenorizada de las 58 principales empresas inversoras de España en el resto del mundo, cuyos activos en el exterior agregados suponen el 58,3 % del total. Se trata de empresas muy consolidadas, aunque creadas después de 1990 en un porcentaje apreciable (27 %), con importante experiencia exportadora, que facturan más en el mercado exterior que en el interior y que cuentan con una abundante presencia de propietarios extranjeros en su capital social. No creo que ninguna otra persona hubiese conseguido tanta y completa cooperación de estas grandes y destacadas compañías; de hecho sólo dejaron de contestar 18 de las 85 a las que solicitó información. Pues bien, la explotación de esta encuesta es la base de la investigación que aquí se presenta.

Esta investigación se extiende a diversos aspectos de las actuaciones y estrategias de las multinacionales españolas, pero persigue fundamentalmente establecer las diferencias entre los factores de localización que más valoran las empresas españolas en los países en desarrollo y en los desarrollados. De esta forma, el autor, fiel seguidor del paradigma ecléctico de J. Dunning en la interpretación de la inversión en el exterior, no busca tanto profundizar en las motivaciones de orden interno, estratégico o de costes que se encuentran detrás de la decisión de la empresa de establecerse en otros países cuanto en los atractivos de localización que ofrecen los diversos mercados para que el establecimiento de la filial productiva se realice en ellos. Sin olvidar que en ocasiones son estos atractivos de localización los que guían la primera decisión de internacionalización de la empresa.

La distinción entre los factores que favorecen la localización en los países avanzados y en desarrollo es un asunto clave para entender adecuadamente la estrategia seguida por las multinacionales españolas, que en la gran etapa expansiva reciente a la que hemos hecho referencia se orientan tanto hacia países emergentes, como desarrollados, preferentemente hacia aquellos con los que España posee mayores lazos culturales, políticos y económicos, además de mayor cercanía geográfica (Latinoamérica y Europa). Como es lógico, no se trata de la primera vez que se estudia este tema, que ha sido abordado con anterioridad por diversos analistas, a menudo con una mayor muestra de empresas. Aquí se hace de forma más exhaustiva y para la flor y nata de estas empresas inversoras en términos cuantitativos.

Gonzalo Solana comienza preguntando a las empresas por qué invierten en los países en los que se ubican en lugar de exportar a ellos. Obtiene una respuesta muy interesante que matiza y complementa lo que señalan las teorías hoy predominantes de la IED que emanan de la escuela de E. Helpman y otros investigadores de la Universidad de Harvard. No se trata tanto de ahorrar costes de transporte como de aumentar la capacidad de penetración en los mercados y de adaptación a ellos, a sus características, pautas y regulaciones. En Latinoamérica, la inversión española busca también sortear barreras al comercio y rentabilizar activos intangibles. En los países desarrollados estos objetivos no alcanzan gran relevancia pero existe una mayor capacidad de adaptación a los gustos locales y también mayores posibilidades de mejorar la calidad de los productos.

Por lo demás, el primer objetivo de la inversión exterior, tanto de la dirigida a países desarrollados como a emergentes latinoamericanos, es replicar las actividades que las empresas hacen en el mercado interior y aumentar la cuota en el mercado de destino, y con ella la dimensión de la empresa. Pero en los países desarrollados, la inversión exige más marca y tecnología y busca tener acceso a personal cualificado y a activos estratégicos, que permitan a la empresa inversora aprender. En cambio en los países emergentes, en Latinoamérica concretamente, se busca crecer y ganar tamaño, beneficiándose de las ventajas que ofrecen los intangibles acumulados y consiguiendo mayores rentabilidades por ello. En consonancia con lo expuesto por otros autores, podría decirse que en los países desarrollados se aprende y en los emergentes se crece rentabilizando lo aprendido. Quizá eso explica por qué las grandes empresas que son objeto de esta investigación invierten en todas partes.

A partir de este interesante inicio, que confirma con algunos matices los resultados de anteriores investigaciones, el autor avanza y profundiza en la índole específica de los aspectos que las empresas valoran más a la hora de elegir un mercado en un país desarrollado y en un país emergente, agrupando tales factores en cuatro categorías: externos a la empresa, internos a la empresa, tamaño del potencial del mercado y reducción de costes. Cada uno de estos ítems contiene a su vez un amplio conjunto de rúbricas que buscan captar todos los aspectos con exhaustividad. Así mismo, el análisis distingue entre Países Desarrollados, Latinoamérica, Asia, África y Rusia.

En este pormenorizado análisis, Gonzalo Solana ofrece las claves de lo que las empresas españolas valoran a la hora de establecerse en un mercado y de los aspectos que priman cuando se trata de un mercado desarrollado o emergente. Se trata de análisis muy rico y sugerente que permite conocer a fondo la estrategia de inversión de las multinacionales españolas y que será de una gran utilidad para estudiosos, políticos encargados de la promoción de la IED y empresarios, sobre todo de los pequeños y medianos que busquen aprender del éxito de los grandes.

En definitiva, el lector se encuentra ante una obra original e imprescindible para conocer el proceso de internacionalización que las grandes empresas españolas han desarrollado en los últimos veinte años.

Rafael Myro

Catedrático de Economía Aplicada de la UCM

Presentación

Las empresas, de cualquier sector y localización geográfica, toman decisiones continuamente. Cada vez más deprisa por las exigencias de una mayor competencia y porque el cambio tecnológico obliga y es causa, al mismo tiempo, de una innovación permanente en productos, procesos y actividades. Las empresas compran productos o solicitan servicios a otras compañías, venden en todos los mercados que pueden, invierten en maquinaria o adquieren participaciones de otras en un contexto de creciente interdependencia y mayor velocidad, que se ha venido a denominar globalización y que, de una u otra manera y con mayor o menor intensidad, afecta a la supervivencia y devenir de todas las compañías.

En este complejo entorno en el que la empresa desarrolla su actividad podría parecer que la toma de decisiones no responde a ninguna regularidad. Nada más lejos de la realidad. La mayoría de las decisiones que toman las compañías tienen una lógica y una regularidad impecables.

Este libro presenta una de estas regularidades, una razón en una de las muchas decisiones empresariales: ¿por qué las empresas españolas han decidido invertir en el exterior, cuando tienen otras alternativas para llegar a los mercados exteriores? y ¿cómo determinan dónde implantarse?

Para dar una respuesta razonada a estas preguntas, en este libro se comienza destacando, en la introducción, los profundos cambios que en las últimas décadas se ha producido en la internacionalización de las empresas para presentarse a continuación los principales rasgos de la evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) mundial.

Posteriormente, encontrará un resumen de las principales teorías que explican por qué las empresas toman la decisión de hacer IED y cuáles son los factores más determinantes para instalarse en un determinado destino.

A partir de este contexto teórico y numérico, se estudia cómo se ha desarrollado la IED de las empresas españolas y cuáles han sido sus motivaciones y resultados. Para ello, se han analizado series estadísticas disponibles, y se ha procedido a recoger la opinión de las empresas españolas mediante una encuesta específica a la que han contestado compañías que son responsables de casi el 60 % del stock de la IED de España.

Así, en este libro encontrará los motivos por los que las empresas españolas han realizado IED, conocerá cómo valoran los resultados obtenidos con estas inversiones y la importancia que conceden a 43 factores concretos de localización que se han identificado como relevantes para implantarse en el exterior, diferenciando entre los Países desarrollados, Latinoamérica, Asia, África y Rusia.