

OBSERVATORIO SOBRE EL GOBIERNO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

Es para mí una enorme satisfacción presentar, en tan magnífico marco, un documento que es ya el tercero de un proyecto iniciado hace tres años con un doble objetivo. Por un lado, establecer qué papel corresponde desempeñar a nuestro país en la nueva arquitectura económica y financiera internacional. Por otro, abogar por que ese sea el papel que realmente interpretemos.

Las conclusiones del primer documento resultante de ese análisis fueron claras. El creciente peso de la economía española, octava del mundo por tamaño de su PIB, no tenía un adecuado reflejo en la presencia de España en los principales organismos financieros y económicos que gobiernan la economía mundial.

Esa misma idea se deducía del segundo de los estudios, publicado el año pasado. Entonces nuestro indicador sintético sobre la materia, denominado Índice de Gobierno de la Economía Internacional, situaba a España en el noveno lugar mundial, puesto en el que repite este año. Una novena plaza que tampoco parece tener el reconocimiento deseable en términos de presencia en las principales instituciones multilaterales de la economía internacional.

En ese sentido, hay que felicitar, sin embargo, por el reciente cambio del FMI en su sistema de cuotas y derechos de votos. España, junto con Estados Unidos, Japón y las principales economías emergentes, forma parte de los países que han obtenido mayores ganancias tanto en términos de cuotas como, sobre todo, de votos. Parece que los hechos comienzan a darnos la razón a todos los que estamos convencidos del protagonismo que a España le corresponde en el concierto económico mundial.

Nuestro convencimiento se asienta sobre una sólida base argumental. España es en 2008 una de las principales economías del planeta. Vivimos en un país plenamente desarrollado, con un grado de apertura superior al de muchos de los países más importantes de la Unión Europea o de la OCDE. Nuestros niveles de renta y bienestar son equiparables a los de los países más desarrollados. Nuestra decidida implicación en la búsqueda de soluciones a los grandes problemas del mundo es indiscutible. En pocas

palabras, la profunda transformación, modernización e internacionalización de la economía española legitiman las demandas de un mayor peso institucional, no sólo en los organismos internacionales, sino también en todos aquellos foros donde España tenga algo que decir.

Somos conscientes de que llevar adelante esta reivindicación es una tarea ardua y difícil, en la que de un modo u otro ha de colaborar el conjunto de la economía española. Sin minusvalorar la importancia de otros agentes, en esta segunda edición del Observatorio sobre el Gobierno de la Economía Internacional, hemos querido destacar la aportación de nuestras empresas. Asimismo, hemos intentado ampliar las perspectivas para el análisis de un fenómeno que despierta tanto interés como es el caso de la internacionalización de la empresa española. Más concretamente, lo hemos hecho procurando aportar valor añadido mediante un enfoque novedoso, al centrar nuestra atención en la experiencia internacional de las mayores multinacionales españolas –por otra parte, entidades patrono de la Fundación de Estudios Financieros en su gran mayoría-.

Esta forma de abordar el fenómeno nos parece interesante por varias razones. Ante todo, porque fueron precisamente las grandes empresas las que iniciaron en los años 90 el actual proceso de internacionalización. De hecho, fueron decisivas en la conversión de nuestro país en inversor neto gracias a su entrada en mercados extranjeros, fundamentalmente en América Latina. No sólo eso. Con su iniciativa, abrieron mercados y horizontes a otras empresas, demostrando al mundo y al resto de empresas nacionales que las compañías españolas estaban capacitadas para competir internacionalmente. Después, gracias a la experiencia adquirida en esa primera etapa, están siendo de nuevo las grandes empresas las que toman posiciones en algunos de los mercados más competitivos del mundo, como Estados Unidos. Esto es, se convierten de nuevo en líderes, dando pasos decididos hacia una mayor diversificación del proceso internacionalizador de la empresa española.

¿Qué ha llevado a nuestras grandes empresas a emprender esa aventura de la salida al exterior? Las razones difieren según casos. En algunas situaciones, se trataba de acceder a mejores proveedores de recursos; en otras, el objetivo era la búsqueda de nuevos mercados para sus productos. Diversas empresas han pretendido aprovechar las ventajas comparativas en la localización de sus procesos productivos. O incluso han ido más lejos en el proceso de internacionalización, al lanzarse a por las oportunidades que

ofrecen las nuevas tecnologías y la liberalización de los intercambios internacionales para fragmentar la cadena de valor y situar sus eslabones en diversas zonas del mundo.

Las diferencias también se dan en los países de destino que nuestras empresas han elegido para su inversión directa. En un primer momento, las grandes empresas españolas optaron por Latinoamérica. Fue una decisión lógica, tanto por las circunstancias económicas de la zona, similares a las que se habían vivido poco antes en España, como por los lazos culturales, lingüísticos e históricos que nos unen a esa región. A todo ello contribuyó un conjunto de medidas de política económica que, desde la década de los 80, venía creando un marco competitivo, bien regulado, que permitió fortalecer en la competencia a las empresas españolas. Más tarde, de un modo progresivo, se ha ido asentando una estrategia de mayor diversificación geográfica y de riesgos, con inversiones muy fuertes en Europa y Norteamérica.

Por supuesto, cada empresa ha entendido y llevado la internacionalización a la práctica de manera distinta, integrando sus movimientos corporativos internacionales en su propia estrategia competitiva. Encontramos por ello una enorme heterogeneidad, de la que ofrecemos valiosas muestras en los capítulos que dedicamos a la experiencia de algunas multinacionales españolas en sus procesos de internacionalización. Y quien mejor para relatar esas experiencias que sus propios protagonistas. Cinco de las más importantes empresas del panorama español, tanto por tamaño y actividad, como por su destacada diversificación internacional –abertis, BBVA, Iberdrola, Banco Santander y Telefónica- han enriquecido enormemente este documento con sendos y espléndidos capítulos, en los que describen de manera pormenorizada sus procesos de internacionalización.

Empresas como las mencionadas no sólo destacan en el ámbito español. Las mayores empresas de nuestro país han accedido también a las listas y rankings que clasifican a las grandes transnacionales del mundo. Según el último ranking de las 100 mayores transnacionales no financieras del mundo, que publica Naciones Unidas, tres compañías españolas –Repsol, Endesa y Telefónica- pertenecen a tan selecto club. Una representación que hace de España la novena economía del mundo en dicha clasificación, y que podría verse incrementada con el más que probable acceso a la misma de Iberdrola.

Tampoco nuestras grandes empresas financieras se quedan fuera de clasificaciones como la anterior. En la lista equivalente que Naciones Unidas publica para las 50

transnacionales financieras más internacionalizadas del mundo, aparecen los dos grandes grupos bancarios españoles, Santander y BBVA. Así, son cinco nuestros representantes en ambas listas, haciendo que España compita con Italia por el octavo puesto mundial en una hipotética lista conjunta.

Otras clasificaciones y listas mundiales ponen de manifiesto la creciente importancia internacional de las grandes compañías españolas. En el sector de las concesiones de infraestructuras, nada menos que seis de las diez empresas líderes de la industria mundial son españolas, incluida la ya mencionada abertis. Lugares de privilegio ocupan también distintas empresas españolas en otros sectores, como los relacionados con las energías renovables o las cadenas hoteleras. La internacionalización llega igualmente a nuestras franquicias, entre las que una de cada cinco ya opera en el extranjero. Y así podríamos seguir enumerando estadísticas para llegar a la misma conclusión que antes adelantábamos: la creciente relevancia de las transnacionales de nuestro país.

Sin duda ese panorama es alentador. Ahora bien, no conviene dormirse en los laureles ni cejar en el empeño. Los mercados internacionales acogen una competencia creciente, destacando la progresiva entrada de compañías procedentes de economías en desarrollo. Al margen del incremento de la competencia que esto supone, las empresas españolas deben prestar mucha atención a estas tendencias, que constituyen un claro indicador de que las oportunidades de futuro van a estar más dispersas geográficamente que en el pasado. Y este fenómeno se va a intensificar, otorgando un lugar muy destacado a economías en las que nuestra presencia es muy limitada, cuando no prácticamente nula.

Ese es un reto que debemos tener muy presente y que también ha quedado recogido en el documento. Las magníficas colaboraciones de Ricardo Martínez Rico y Bernie Villegas, a quienes desde aquí quiero mostrar nuestro agradecimiento, plantean las posibilidades y desafíos que se abren ante las empresas españolas en EEUU y en el sudeste asiático. Estos son, por razones diferentes, dos de los mercados más importantes y dinámicos del mundo, en los que la economía y la empresa española no pueden permitirse el lujo de la ausencia. De la entrada y expansión en estas y en otras áreas geográficas depende parte del futuro de la competitividad española, así como nuestra capacidad de influencia en el orden económico internacional.