

Documento de Trabajo

Working Paper

**Principales multinacionales de España: una fuerza
cada vez mayor en la economía**

William Chislett

23/10/2007

*Documento de Trabajo N° 32/2007
(traducido del inglés)*

Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor en la economía

William Chislett

Índice

Introducción

Telecomunicaciones: Telefónica

Petróleo, gas natural e industria petroquímica: Repsol YPF, Cepsa y Gas Natural

Banca: Santander y BBVA

Electricidad: Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa y Gamesa

Construcción e infraestructuras: Ferrovial, Acciona, ACS, FCC, Sacyr Vallehermoso y OHL

Otras multinacionales: Acerinox, Aguas de Barcelona, CAF, Ebro Puleva, Iberostar, Indra, La Seda, Mapfre, Metrovacesa, Mondragón Corporación Cooperativa, NH Hoteles, Prisa, Prosegur y Sol Meliá

Multinacionales de propiedad familiar: Antolín-Irausa, Inditex, Pronovias y Talgo

Conclusión

Bibliografía

Introducción¹

Si hace 15 años alguien hubiera pronosticado que hoy en día las empresas españolas poseerían la mayor empresa de telefonía móvil del Reino Unido (O₂), que operarían tres de las líneas del metro de Londres y los principales aeropuertos del país (incluido Heathrow), que habrían adquirido uno de sus principales bancos hipotecarios (Abbey) y una empresa energética (ScottishPower), que dos de sus mayores bancos dominarían el escenario bancario de América Latina o que Inditex se convertiría en el segundo mayor minorista de moda del mundo por número de tiendas, nadie le habría tomado en serio, pensando que bromeaba. Pero esto es lo que ha sucedido, y no sólo esto. Aunque las entradas de inmigrantes son el factor hacia el interior más significativo en la España de hoy, el principal factor hacia el exterior son las enormes inversiones en el extranjero de las empresas españolas y la creación de un considerable número de multinacionales.

La primera oleada de inversión directa en el extranjero, en la década de los sesenta y principios de la de los setenta, fue muy modesta; tan sólo representó el 0,1% de los flujos internacionales de inversión extranjera directa (IED). Esa primera oleada se produjo en un momento en que España daba sus primeros pasos, tímidamente, hacia una apertura económica y una relajación de los controles sobre las salidas de capital y se alejaba de la autarquía que se había instaurado tras la guerra civil que asoló el país de 1936 a 1939. La mayor parte de esas inversiones fueron a parar a países de la Comunidad Europea (CE), seguidos de América Latina. El peso de España en los flujos internacionales aumentó hasta un 0,3% en la década de los setenta; en ese momento las inversiones en países de América Latina y el Caribe representaban más de la mitad del total de inversiones del país en el extranjero y las inversiones en países de la CE y en EEUU perdieron peso relativo. Las actividades comerciales y financieras representaron aproximadamente dos tercios de la IED de España en América Latina, y también se realizaron algunas inversiones en la industria manufacturera. En la década de los setenta, los flujos de inversión en el extranjero se situaron en una media de 260 millones de dólares. La crisis de la deuda externa en América Latina provocada por el impago de la deuda mexicana en 1982 sumió a muchos países en una recesión y modificó la trayectoria de la IED española. En 1985, el porcentaje de esa región en la IED española había

¹ El presente documento se basa en información tomada de un libro de William Chislett sobre España que será publicado por Telefónica en 2008.

descendido desde más de un 50% hasta un mero 20%. La década de los ochenta fue una “década perdida” para América Latina.

El ingreso en la Comunidad Europea (CE) en 1986 y el Acta Única Europea en 1993 supusieron un gran cambio, catalizador de un mayor impulso de las inversiones en el exterior. La España corporativa pasó de centrarse en defender el mercado interior, relativamente maduro, a expandirse con empuje y dinamismo en el exterior. La liberalización del mercado interior a medida que se iban aplicando directivas sobre el mercado único europeo hizo que las grandes empresas españolas, especialmente las controladas por el Estado en sectores oligopolísticos como las telecomunicaciones (Telefónica), el petróleo y el gas natural (Repsol y Gas Natural) y la electricidad (Endesa), que se privatizaron posteriormente y adquirieron gran riqueza en efectivo, así como los grandes bancos, tomaran conciencia de la necesidad de reposicionarse en este entorno más competitivo. Ese endurecimiento del entorno se vio reforzado por un *boom* de la IED en los primeros años posteriores al ingreso en la UE, cuando difícilmente transcurría una semana sin que se produjera una adquisición y parecía que España estaba en venta.

La respuesta estratégica a la amenaza de una adquisición era hacerse más grande y pasar a la ofensiva. La liberalización del país brindó a las empresas españolas esa oportunidad, y éstas no la desaprovecharon. Las inversiones directas en el extranjero aumentaron desde una media de 2.300 millones de dólares entre 1985-1995 hasta 18.900 millones en 1998, y hasta un máximo de 89.700 millones de dólares en 2006, la tercera mayor cifra por detrás de la de EEUU y Francia, según la OCDE. Entre 1997 y 2006, la IED neta de España en el exterior, de 181.000 millones de dólares, era la sexta mayor entre los países de la OCDE (véase la Figura 1). El *stock* de inversión externa alcanzó los 508.000 millones de dólares a finales de 2006 (el 41,4% del PIB, véase la Figura 2), frente a un *stock* de inversión interna de 443.300 millones de dólares (el 36,2% del PIB). Desde 1997, las salidas de IED han superado a las entradas en todos los años a excepción de 2002.

Figura 1. Flujos acumulados de IED en países de la OCDE, de 1997 a 2006 (en miles de millones de dólares)

País	Salidas	Entradas	Inversión neta en el exterior
1. Francia	871,8	480,8	391,0
2. Japón	330,9	53,4	277,5
3. Reino Unido	1.045,3	797,2	248,2
4. Suiza	318,5	103,4	215,0
5. Países Bajos	513,1	299,1	214,0
6. España	420,8	239,8	181,0
7. Italia	198,2	128,8	69,4
8. Canadá	323,1	285,3	37,9
9. Alemania	510,2	473,2	37,0
10. Noruega	67,0	39,4	27,5

Fuente: OCDE.

Figure 2. Stock de IED de países desarrollados seleccionados (en % del PIB)

	1990	2000	2006	2011 (1)
Reino Unido	23,2	62,4	62,2	65,7
Alemania	9,1	29,0	32,4	42,2
Francia	9,0	33,5	47,8	57,3
EEUU	7,5	13,5	20,4	23,3
Italia	5,5	16,8	20,3	29,8
España	3,0	28,9	41,4	59,2

(1) Previsión del Economist Intelligence Unit.

Fuente: UNCTAD.

A partir de principios de la década de los noventa se produjo una expansión en el extranjero, tras una oleada de fusiones, reestructuraciones y privatizaciones que mejoraron la masa crítica de Repsol, Endesa y los grandes bancos, BBVA y Santander, entre otros. Sus adquisiciones en el exterior han convertido a estas empresas, y a algunas otras, en actores importantes de la escena corporativa internacional. Nueve empresas españolas figuran en el *ranking* Fortune Global 500 de las mayores empresas del mundo elaborado en base a los ingresos de 2006 (10 años antes no figuraba ninguna), una menos que Italia pero aún muchas menos que las 38 de Francia y las 37 de

Alemania (véanse las Figuras 3 y 4). El Santander, el BBVA, Telefónica, Endesa y Repsol-YPF también aparecen entre las principales empresas del Euro Stoxx 50 por capitalización bursátil.

Figura 3. Empresas españolas en el Fortune Global 500 (en miles de millones de dólares)

Puesto	Ingresos
75. Santander	68,0
77. Telefónica	66,3
90. Repsol YPF	60,9
163. BBVA	38,3
258. Endesa (1)	25,8
297. Cepsa	23,1
413. ACS	17,6
441. Ferrovial	16,6
482. Altadis	15,6

(1) Desde octubre de 2007 la italiana Enel controla un 67% de Endesa.

Fuente: Fortune Global 500.

Figura 4. Fortune Global 500 por país (1)

País	País
1. EEUU (162)	10. Suiza (13)
2. Japón (67)	11. Italia (10)
3. Francia (38)	12. España (9)
4. Alemania (37)	13. Australia (8)
5. Reino Unido (33)	14. India (6)
6. China (24)	15. Suecia (6)
7. Canadá (16)	16. Bélgica (5)
8. Países Bajos (14)	17. México (5)
9. Corea del Sur (14)	18. Rusia (4)

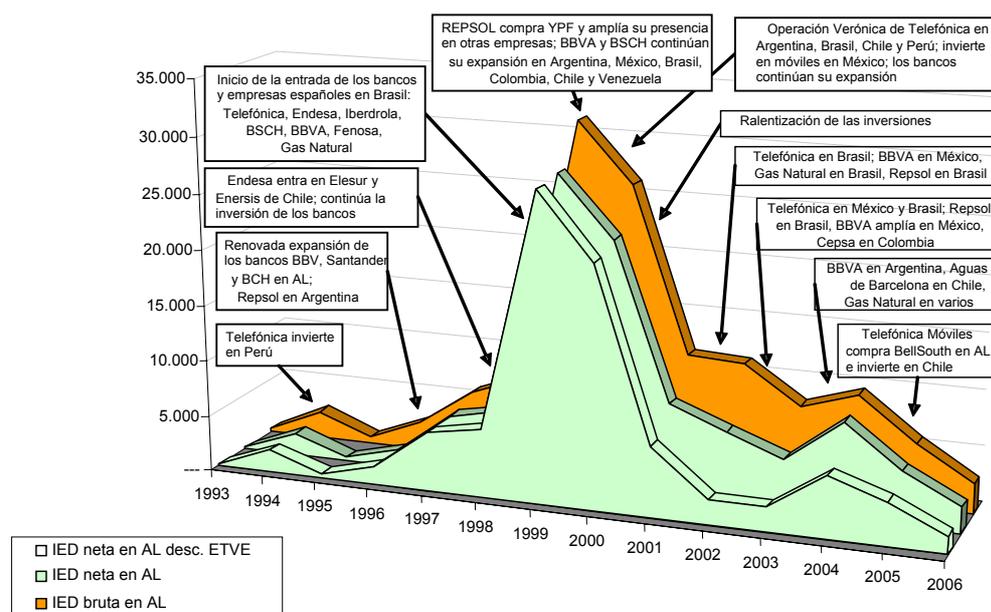
(1) Sólo se enumeran los países con al menos cinco empresas en el Global 500.

Fuente: Fortune Global 500.

Resulta lógico que América Latina fuera la primera opción de las empresas españolas a la hora de invertir sumas considerables en el extranjero. De 1993 a 2000, durante la primera fase de inversiones sustanciales en el extranjero, invirtieron en esa región los bancos Santander y BBVA, el conglomerado de petróleo y gas natural Repsol, Telefónica y Gas Natural, las empresas energéticas Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa y algunas empresas del sector de la construcción y las infraestructuras (véase la Figura 5). América Latina fue el destino del 61% de la inversión neta total durante ese período –que se situó en una media de 13.100 millones de euros al año sin incluir las Entidades de Propósito Especial (ETVE), cuya única finalidad es la tenencia de valores extranjeros–, frente al 22,5% destinado a la UE-15 y el 9% destinado a EEUU y Canadá. Tan sólo EEUU, que presenta una economía doce veces superior a la de España y que tiene en América Latina su “patio trasero”, invirtió más en esa región. Durante la segunda fase de inversiones, de 2001 a 2006, en que la inversión neta total alcanzó una media de 26.800 millones de euros al año, el porcentaje representado por América Latina fue del 16%, el de la UE-15 del 67% y el de EEUU y Canadá del 6,4%.²

² Véase un análisis detallado en el documento de Alfredo Arahuetes y Aurora García sobre la inversión directa de España en América Latina, publicado por el Real Instituto Elcano (citado en la bibliografía): http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/Elcano_es/Zonas_es/DT+35-2007. Quisiera agradecerles el que me lo hayan enviado antes de su publicación.

Figura 5. Flujos de inversión en América Latina, de 1993 a 2006 (en millones de euros)



Fuente: Alfredo Arahuetes y Aurora García según datos del Registro de Inversiones y de la base de datos de los autores.

Además de los propios factores de empuje (*push factors*) de las empresas, también se dieron diversos factores de atracción (*pull factors*). Dos de ellos son de carácter meramente económico: la liberalización y la privatización abrieron sectores de la economía de América Latina que hasta ese momento habían estado fuera del alcance y se necesitaba capital para desarrollar las infraestructuras de la región, por lo general pobres. Dos de ellos son de carácter cultural: el idioma común, y por ende, la facilidad con que pueden transferirse los estilos de gestión. Otro factor de atracción es el tamaño del mercado de América Latina y su grado de subdesarrollo. Las variables macroeconómicas fundamentales de América Latina en general, y de algunos países en particular (como México), han pasado también a ser más sólidas como resultado de importantes reformas, lo que ha disminuido el riesgo de invertir en la región. Todos los países han reducido su inflación por debajo del 10% de media, excepto Venezuela, donde la inflación era relativamente baja hasta 1986, pero desde entonces no ha seguido disminuyendo de forma sistemática. Las finanzas del sector público y las cuentas externas también han mejorado. Tanto México como Chile han alcanzado el estatus de “grado de inversión”, lo que significa que el riesgo de impago de la deuda es mínimo y los inversores institucionales se muestran menos reticentes a invertir en sus mercados financieros. Brasil está progresando hacia la consecución de ese estatus que, de conseguirse, impulsaría la confianza en el país. Y por último, poco a poco han ido arraigando regímenes democráticos en un número cada vez mayor de países.

Otro factor que ha contribuido a la expansión, y que no debería pasarse por alto, es el hecho de que las empresas españolas sean capaces de deducir del 30% de los costes del fondo de comercio de cualquier compra de una empresa extranjera. El fondo de comercio es la diferencia entre el valor contable de los activos de una empresa y el precio real pagado por ella. Esto permite a las empresas españolas ofrecer más que otras empresas en una medida que no sería posible de otro modo.

La mayor parte de la IED en América Latina ha tenido lugar en empresas de servicio público, de telecomunicaciones, de servicios financieros y de infraestructuras, sectores protegidos como lo estuvieron en su día en España y que empezaron a liberalizarse y privatizarse. Como señaló Mauro Guillén, la primera incursión en América Latina era “el camino más fácil” para unas empresas españolas que se enfrentaban a una situación de desregulación y a amenazas de OPA en su propio

país.³ Los directivos españoles estaban perfectamente capacitados para gestionar nuevos negocios en América Latina, ya que habían adquirido gran experiencia de cómo competir en sectores sometidos a procesos de desregulación en su propio país. A principios de 2002, las empresas españolas se habían situado entre los principales operadores del sector de las telecomunicaciones, la electricidad, el agua y los servicios financieros en toda América Latina. Telefónica es la tercera mayor empresa transnacional no financiera de América Latina, tras las estadounidenses Wal-Mart y General Motors, con ventas consolidadas por valor de 19.965 millones de dólares en 2005 (último año para el que se dispone de datos). Endesa es la 7ª, con 10.251 millones de dólares, e Iberdrola la 23ª, con 4.007 millones.

El alejamiento de América Latina a partir de principios de la década de 2000 (tras la crisis financiera argentina que afectó a los bancos y empresas que operaban allí pero que apenas afectó a la economía general española)⁴ para volver las miras a Europa, en particular al Reino Unido, a EEUU y, en menor medida, a Asia, estuvo marcado por diversas inversiones emblemáticas: la adquisición por el Santander del banco británico Abbey en 2004, por 12.500 millones de euros, la adquisición por el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) de dos pequeños bancos en California y Texas y la adquisición por Telefónica de una participación en China Netcom en 2005 y la compra del operador de telefonía móvil O₂ en Reino Unido, Alemania e Irlanda en 2006, por 26.000 millones de euros, la mayor adquisición española de una empresa extranjera de la historia. A pesar de ese alejamiento, América Latina sigue siendo una de las regiones que más contribuye a los resultados finales de un considerable número de empresas y bancos. En 2006, cerca de un cuarto del resultado operativo (EBIT) de las empresas integrantes del índice Ibex-35 del mercado español de valores procedía de esa región (véase la Figura 6).

Figura 6. Exposición a América Latina en términos de EBIT (% del total), 2006

Empresa	Argentina	Brasil	México	Otros países de AL	Total de AL
BBVA	4	0	42	9	55
Santander	1	13	12	11	37
Telefónica	3	18	0	12	33
Endesa	10	8	0	12	30
Repsol YPF	35	0	0	10	45
Gas Natural	3	8	7	7	25
Unión Fenosa	0	0	7	18	25
Prisa	1	3	6	6	16
Mapfre	1	4	1	4	10
NH Hoteles	2	1	6	1	10
Iberia	1	2	3	4	10
Inditex	1	2	2	3	8
Cintra	0	0	0	9	9
Iberdrola	0	4	3	0	7
Indra	1	1	1	2	5
ACS	1	1	1	0	3
Abertis	0	0	0	1	1
Ferrovial	0	0	0	3	3
REE	0	0	0	3	3
FCC	0	0	0	0	2
Sacyr Vallehermoso	0	0	0	7	7
Acciona	0	0	0	1	1
Ibex-35	4	5	7	7	24
Ibex-35 ex. bancos	5	5	1	6	18

Fuente: memorias de empresa y Santander Investment Bolsa.

Según un análisis realizado por primera vez por el Banco de España, la diferencia, a finales de septiembre de 2006, entre el valor registrado del total del *stock* de inversiones en el exterior

³ Véase *El auge de la empresa multinacional española*, de ese autor, Marcial Pons-Fundación Rafael del Pino, Madrid, 2006.

⁴ Por prudencia, el Banco de España sigue la evolución de América Latina más de cerca que cualquier otro banco central europeo y la Oficina Económica del Presidente del Gobierno dispone de una unidad que actúa como unidad de coordinación de las actividades y los acontecimientos en la región.

(372.800 millones de euros) y el valor teórico de mercado (598.100 millones de euros) fue de 225.300 millones de euros. Esta cifra, al menos en teoría, representa las plusvalías no realizadas. El cálculo se basó en las inversiones realizadas entre 1993 (cuando el *stock* de las inversiones se situaba en el 4,2% del PIB) y septiembre de 2006 (cuando se situaba en el 39,5% del PIB). Aproximadamente el 40% de las inversiones se efectuaron en países emergentes, casi todos pertenecientes a América Latina.

Telecomunicaciones

Telefónica

Telefónica, la tercera mayor empresa de telecomunicaciones del mundo por número de consumidores totales (más de 200 millones) y la mayor de Europa con telefonía tanto fija y móvil, está presente en 24 países.

En 1990, tras empezar a cotizar en la Bolsa de Nueva York (NYSE), en 1987, Telefónica empezó a hacer incursiones en América Latina. Primero adquirió participaciones y asumió la dirección de CTC y ENTEL en Chile y del operador argentino (ENTEL), y en 1994 adquirió CPT y Entel en Perú. Estas empresas eran empresas privatizadas. En 1996, Telefónica entró en Brasil a la cabeza de un consorcio que adquirió el 35% de las acciones de voto de CRT en el estado meridional de Rio Grande do Sul y, en 1998, ese consorcio encabezado por Telefónica ganó la licitación para adquirir Telesp, que opera en el estado de São Paulo, el centro neurálgico de la economía del país. En 2000 adquirió todo el capital de sus empresas en Argentina, Brasil, Chile y Perú y en 2001 adquirió los activos de telefonía móvil de Motorola en México.

En 2002 disponía de más líneas de telefonía fija en América Latina (21,6 millones) que en España (18,7 millones) y contaba con 21,3 millones de clientes de telefonía móvil (18,4 millones en España). En 2003, Telefónica y Portugal Telecom, el operador preexistente en el país, en el que Telefónica dispone de una participación del 9,8%, establecieron una *joint venture* que combinaba los activos de telefonía móvil de ambos en Brasil (bajo el nombre de Vivo) y, en 2004, Telefónica adquirió los activos de telefonía móvil de BellSouth en América Latina, lo que la convirtió en la mayor empresa de telefonía móvil de la región.

Al igual que otras empresas españolas, particularmente los bancos Santander y BBVA, Telefónica se vio afectada por la crisis financiera de Argentina en 2002.⁵ Ese año registró pérdidas netas por valor de 5.580 millones de euros, como resultado de la cancelación de más de 16.000 millones de euros del fondo de comercio relativo a sus empresas argentinas, su portal estadounidense de Internet, Lycos, y sus licencias de telefonía móvil de tercera generación en Europa. La contribución de América Latina a los ingresos del grupo disminuyó de un 43% a un 35%.

En 2005, Telefónica dio un audaz paso en Asia al entrar en el sector chino de las telecomunicaciones, controlado por el Estado, con la compra del 5% de China Netcom, el segundo mayor operador de telefonía fija del país. También consiguió introducirse en el mercado europeo mediante la adquisición de Cesky Telecom en la República Checa. A esta adquisición le siguió la compra, en 2006, de los activos del operador de telefonía móvil O₂ en el Reino Unido, Alemania e Irlanda, por 26.000 millones de euros, la mayor adquisición española de una empresa extranjera de la historia. O₂ es el segundo operador de telefonía móvil del Reino Unido. Esta operación convirtió a Telefónica en el cuarto mayor operador de telefonía móvil del mundo por número de clientes, por detrás de China Mobile, Vodafone y China Unico, añadiéndole 24,6 millones de clientes en Europa y convirtiendo a la empresa un verdadero actor mundial. En 2007 Telefónica adquirió una

⁵ En febrero de 2006, Telefónica suspendió una demanda por valor de 2.800 millones de euros contra Argentina ante un tribunal del Banco Mundial. La suspensión de esas demandas, interpuestas por decenas de empresas extranjeras tras la crisis argentina, fue un requisito exigido por el presidente argentino, Nestor Kirchner, para la renegociación de nuevos contratos, los cuales han progresado con lentitud.

participación del 10% en Telecom Italia. Y por último, Telefónica está también presente en el norte de África, donde posee el 32% de Medi Telecom en Marruecos (más de 5 millones de clientes de telefonía móvil). A 30 de junio de 2007 Telefónica disponía de 148,3 millones de clientes de telefonía fija y móvil en el extranjero, frente a los 37,7 millones de que disponía en España (véase la Figura 7).

Figura 7. Clientes de telefonía fija y móvil de Telefónica en el extranjero (en miles) (1)

País	Empresa	Clientes ¹
Alemania	O ₂ Germany	11,558
Argentina	Telefónica de Argentina	4,633
	TEM Argentina	12,409
Brasil	Telesp	12,031
	Vivo (2)	30,241
Centroamérica	Fijo	119
	Móvil	4,469
Chile	Telefónica Chile	2,174
	TEM Chile	5,928
Colombia	Colombia Telefónica	2,331
	TEM Colombia	7,612
Republica Checa	T. O ₂ Czech Rep.(fijo)	2,207
	T. O ₂ Czech Rep. (móvil)	4,894
Ecuador	TEM Ecuador	2,645
Eslovaquia	T. O ₂ Czech Republic	455
Irlanda	O ₂ Ireland	1,631
Marruecos	Medi Telecom	5,782
México	TEM México	10,233
Perú	Telefónica del Perú	2,606
	TEM Perú	6,365
Reino Unido	O ₂ UK	17,785
Uruguay	T. Móviles Uruguay	963
Venezuela	TEM Venezuela	9,747
Total		158,818

(1) A 30 de junio de 2007.

(2) *Joint venture*.

Fuente: Telefónica.

El impacto de la adquisición de O₂ no tardó en dejarse sentir. En 2006, el resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA, por sus siglas en inglés) en Europa representaron el 20% del total, desde un 6% en 2005, y contribuyeron enormemente al aumento del 40,2% en los beneficios netos, hasta 6.200 millones de euros, la cifra más elevada del sector europeo de las telecomunicaciones (véase la Figura 8).

Figura 8. OIBDA por área geográfica (% del total)

	2005	2006
España	57	43
América Latina	36	36
Europa	6	20
Resto del mundo	1	1

Fuente: Telefónica.

Petróleo, gas natural y productos petroquímicos

Repsol YPF

Repsol dio el salto al extranjero en 1999, cuando añadió YPF a su nombre tras adquirir ese gigante argentino de petróleo y gas por algo menos de 15.000 millones de dólares. Hasta que Telefónica compró el operador de telefonía móvil del Reino Unido O₂ en 2006, esa era la mayor inversión individual llevada a cabo por una empresa española. De la noche a la mañana Repsol YPF se convirtió en un grupo energético integrado y plenamente diversificado y en la mayor empresa energética privada de América Latina en términos de activos. También ha ampliado sus actividades de exploración y producción a Oriente Medio y África, y cuenta con una participación significativa en una de las mayores plantas de gas natural licuado (GNL) del mundo, en Trinidad y Tobago. También tiene en curso proyectos de GNL en Canadá, Perú, Argelia, Oriente Medio y México, y

cada vez más actividades en Rusia (véase la Figura 9). En 2006 ocupó el puesto 16 en el *ranking* mundial de empresas energéticas de Platts Top 250.

Figura 9. Principal presencia de Repsol YPF en el mundo

	Exploración y producción	Refinado y comercialización	Productos químicos	Gas y electricidad
América				
Argentina	√	√	√	√
Bolivia	√	√		
Brasil	√	√	√	√
Canadá	√			
Chile		√		
Colombia	√			√
Cuba	√			
Ecuador	√	√		
Guyana	√			
México	√		√	√
Perú	√	√		
Surinam	√			
Trinidad y Tobago	√			
EEUU	√			
Venezuela	√			
Europa				
Dinamarca			√	
Francia		√		
Alemania			√	
Italia		√	√	
Kazajstán	√			
Portugal		√	√	
Rusia	√			
Oriente Medio				
Dubai	√			
Irán	√			
Arabia Saudí	√			
África				
Argelia	√			
Angola	√			
Guinea Ecuatorial	√			
Kenia	√			
Liberia	√			
Libia	√			
Mauritania	√			
Marruecos	√	√		
Sierra Leona	√			
Asia				
Singapur		√		

Fuente: Repsol YPF.

Al igual que Telefónica en el ámbito de las telecomunicaciones y Endesa (véase más abajo) en el ámbito de la electricidad, Repsol YPF es también, con mucha diferencia, el mayor actor en su mercado interno. La empresa, creada bajo el nombre de Repsol en 1987 como parte de una completa reestructuración del negocio de gas y petróleo controlado por el Estado, se privatizó por completo en 1997. Es una empresa integrada, con actividades en todos los aspectos del negocio de la energía, incluidos la exploración, el desarrollo y la producción de petróleo y gas natural, el transporte de productos derivados del petróleo y de gas licuado de petróleo (GLP), el refinado de petróleo, la producción de productos petroquímicos y la comercialización de productos.

Tras la mega-adquisición de YPF, las inversiones en el desarrollo de yacimientos de gas y petróleo en el exterior han sido más modestas, pero aun así significativas, y cada vez más cercanas a casa (Argelia, Libia y EEUU) a medida que Repsol ha ido adquiriendo una gran exposición a América Latina, especialmente a Argentina y Bolivia. Repsol se encuentra en una situación casi única entre los mayores gigantes mundiales de los hidrocarburos, ya que sus homólogos en el sector (con excepción de las empresas nacionales chinas y el operador estatal ruso Gazprom) están perdiendo interés en América Latina por motivos geopolíticos y cuestiones de inseguridad en la inversión y

abandonando la región. Dos de las empresas petroleras estadounidenses, ConocoPhillips y ExxonMobil, anunciaron recientemente que abandonaban Venezuela tras negarse a aceptar las nuevas condiciones impuestas a los productores de petróleo pesado. Según esas condiciones, serían exclusivamente socios comanditarios de PdVSA, la empresa de petróleo estatal, y se esperaría que emitieran cheques para nuevas inversiones sobre las cuales no tendrían pleno control. La importancia relativa de los intereses de Repsol YPF en el petróleo pesado de Venezuela no son demasiado significativos y hasta la fecha ha mantenido buenas relaciones con el Gobierno populista de izquierdas de Hugo Chávez.

De 2002 a 2006 sus inversiones fuera de España supusieron el 67% del total de 19.600 millones de euros (véase la Figura 10) y, en ese mismo período, los ingresos generados en España disminuyeron desde un 69% hasta un 54% del total (véase la Figura 11).

Figura 10. Distribución geográfica de las inversiones de Repsol YPF (en millones de euros) (1)

	2002	2003	2004	2005	2006
España	986	1.322	1.677	1.270	1.228
Argentina, Bolivia, Brasil	1.607	2.389	968	1.224	1.379
Resto del Mundo	80	126	1.102	1.219	3.130
Total	2.673	3.837	3.747	3.713	5.737

(1) Incluyendo la capitalización del gasto distribuida a lo largo de varios años.

Fuente: Repsol YPF.

Figura 11. Distribución geográfica de los ingresos de Repsol YPF (en millones de euros)

	2002	2003	2004	2005	2006
España	25.135	25.098	21.573	28.685	29.800
Argentina, Bolivia, Brasil	9.530	10.322	11.408	12.977	14.334
Resto del Mundo	1.825	1.786	7.311	9.383	10.946
Total	36.490	37.206	40.292	51.046	55.080

Fuente: Repsol YPF.

Repsol ha tenido que hacer frente a una fijación de precios máximos, un control de las exportaciones y otras políticas populistas llevadas a cabo en Argentina. También se vio afectada por las medidas de nacionalización de Bolivia. Además, la empresa había sobreestimado sus reservas en aproximadamente un 25% (la diferencia entre lo que Repsol contabilizaba y lo que los auditores independientes consideraban económicamente extraíble); en 2006 las redujo como parte de lo que Antonio Brufau, presidente de Repsol, denominó “un completo chequeo médico”. Repsol tiene previsto invertir 21.000 millones de euros de 2005 a 2009 en aumentar sus reservas de gas y petróleo y reducir su dependencia de América Latina. Esta región produjo el 85% de la producción neta diaria de petróleo en 2006, incluidos condensados y GNL, y prácticamente toda la producción de gas natural.

Repsol ha firmado un acuerdo de cooperación con Gazprom en Rusia y tiene considerables intereses en Libia, considerado un país clave en su nueva estrategia de crecimiento del *upstream*. A principios de 2007 Repsol anunció el descubrimiento en Libia del mayor yacimiento de petróleo de su historia, que duplicará sus reservas y su producción en ese país, y dispone de un número considerable de bloques en el Golfo de México estadounidense, una zona en la que calcula que producirá un total neto de 50.000 b/d en un plazo de tres a cuatro años.

Cepsa

Petresa, una filial en la que Cepsa posee el 51%, con plantas en Canadá, Brasil y España, es el líder mundial en producción de alquilbenceno lineal (ABL), materia prima empleada para la elaboración de detergentes. Interquisa, otra filial en Canadá, produce materias primas para la industria del poliéster. Cepsa (propiedad al 48,8% de la petrolera francesa Total) también lleva a cabo actividades de exploración y producción en Argelia y Colombia y cuenta con empresas de comercialización de productos derivados del petróleo en diversos países. En julio de 2007 anunció que entraría en el mercado asiático invirtiendo 700 millones de euros en la construcción de una planta de aromáticos en Corea del Sur, y que adquiriría otra planta ya existente junto con Hyundai

Oilbank. Su producción tendrá como destino China.

Gas Natural

Gas Natural, el antiguo monopolio español del gas, entró en Argentina en 1992, y en 1997 se asoció con otras empresas para ganar la licitación para la privatización de las brasileñas CEG y CEG Río, que distribuyen gas por gasoducto al área metropolitana de Río de Janeiro y al resto del estado. Gas Natural opera también en Colombia y México. En 2006, América Latina generó el 20% de sus 1.912 millones de euros de resultado bruto de explotación (EBITDA). Gas Natural también cuenta con empresas en Puerto Rico e Italia.

Bancos

Santander

El cambio experimentado por el Santander, que ha dejado de ser el banco local emisor de billetes fundado en 1857 en la entonces provincia del mismo nombre (actualmente la Comunidad de Cantabria) para convertirse actualmente en el principal banco minorista de la zona euro por capitalización bursátil, con la mayor franquicia financiera en América Latina, ha sido un cambio notable. Producto de la fusión de tres bancos (Santander, Central e Hispano Americano) entre 1991 y 1999, el Santander está presente en 12 países europeos, incluido el Reino Unido, donde posee el Abbey, un banco hipotecario líder en el sector, en países de América Latina y, desde 2006, en EEUU, al adquirir el 24,8% de Sovereign Bancorp y el 90% de la empresa de financiación de automóviles Drive Financial (véase la Figura 12). En 2006, el beneficio atribuido del Santander, de 7.600 millones de euros, era el séptimo mayor a nivel mundial de todos los bancos, y el Santander contaba con 16,9 millones de clientes de banca minorista en el Reino Unido, frente a 23,2 millones en América Latina y 10,3 millones en España (incluyendo Banesto, el cuarto mayor banco comercial, que adquirió en 1994).

Figura 12. Principal presencia bancaria del Santander en el mundo

	Nombre del banco
Américas	
Argentina	Banco Santander Río
Brasil	Santander Banespa
Chile	Santander
Colombia	Santander
México	Santander
Puerto Rico	Santander Puerto Rico
Uruguay	Santander
EEUU	Sovereign Bancorp (1)
Venezuela	Banco de Venezuela
Europa	
Portugal	Santander Totta
Reino Unido	Abbey

(1) Participación del 24,8%, sin control en la dirección.

Fuente: Santander.

Mucho antes de unirse al Central Hispano en 1999 (el Hispano Americano, fundado en 1900, y el Central, creado en 1919, se fusionaron en 1991), el Santander ya tenía visión internacional. Una de sus primeras funciones era financiar el comercio exterior entre la ciudad portuaria de Santander y América Latina. En 1947 abrió una oficina de representación en Cuba, colonia española hasta 1898, y en 1963 adquirió su primer banco en América (Banco del Hogar Argentino). El gran salto a América Latina, una zona con escaso nivel de “bancarización” y por tanto con amplio potencial de negocio, se produjo entre 1999 y 2001, cuando adquirió Serfin en México y Banespa en Brasil. Santander Serfin es el tercer mayor grupo bancario de México y Santander Banespa, el cuarto mayor del sector privado de Brasil. A finales de 2006 el número de sucursales del Santander en América Latina había aumentado de 1 en 1947 (en Cuba) a 4.368.

El Santander abrió su primera oficina en Londres en 1954 y en 1988 se alió con el Royal Bank of Scotland (RBS), alianza que duró 16 años. La alianza incluía un intercambio de acciones y diversos acuerdos de cooperación e inversiones conjuntas. El RBS ayudó al Santander a adquirir Banespa en Brasil y el Santander ayudó a su vez al RBS a adquirir el National Westminster. En 2000 el Santander adquirió el portugués Totta, el tercer mayor banco del sector privado, y en 2004 realizó su mayor inversión al adquirir el británico Abbey, sexto mayor banco del Reino Unido, por EUR 12.500 millones. La adquisición del Abbey aumentó la diversificación geográfica del Santander entre las economías emergentes, maduras y estables y aumentó su presencia en uno de los mercados bancarios más atractivos y rentables de Europa. A finales de 2006 el Santander contaba con 6.484 sucursales en el Reino Unido y Europa continental que, junto con las de América Latina, suponían la mayor red internacional de sucursales bancarias (10.978). En 2006, cerca de la séptima parte del beneficio ordinario (excluyendo extraordinarios) del Santander procedía del Abbey (véase la Figura 13). Como resultado del éxito de la oferta presentada por el consorcio liderado por el Royal Bank of Scotland para la adquisición de ABN Amro en octubre de 2007, el Santander logró un banco en Italia (Banca Antonveneta) y otro en Brasil (Banco Real).

Figura 13. Distribución geográfica del beneficio ordinario del Santander (% del total) (1)

	2004	2005	2006	2007 (2)
Europa continental	59	54	51	56
Red de sucursales del Santander	25	23	22	20
Banesto	11	9	9	8
Santander Consumer Finance	9	9	8	8
Portugal	7	6	6	6
América Latina	41	32	34	31
Brasil	16	11	11	10
México	9	7	8	7
Chile	6	6	7	6
Reino Unido				
Abbey	–	14	15	13

(1) No incluye el neto de plusvalías extraordinarias y saneamiento extraordinarios.

(2) Primer semestre.

Fuente: Santander.

El Santander también opera en 12 países de Europa continental a través de su rama de finanzas de consumo, el Santander Consumer Finance (SCF), que cuenta con una de las mayores redes para este tipo de negocio (véase la Figura 14). Comenzó su expansión internacional en el segmento del crédito al consumo con la adquisición de CC-Bank en Alemania por el Bank of America en 1987. En 2006, el 36% de los ingresos de SCF procedían de Alemania, una proporción ligeramente superior a la de España.

Figura 14. Negocio de Santander Consumer Finance en Europa

	Vehículos	Motocicletas	Stock finance	Bienes de consumo	Préstamos directos	Seguros
Rep. Checa	√		√		√	
Alemania	√	√	√	√	√	√
Hungría	√				√	
Italia	√	√	√	√	√	√
Países Bajos	√		√			
Noruega	√					
Polonia	√		√		√	√
Portugal	√	√	√	√		√
Suecia	√		√			
Reino Unido	√		√			√

Fuente: Santander.

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)

El BBVA también se fundó en 1857 y es el resultado de la fusión de tres bancos, el último en 1999 (BBV + Argentaria), inmediatamente después de la creación del Grupo Santander en su forma actual. Sus orígenes se encuentran en el País Vasco (Banco de Bilbao y Banco de Vizcaya). Es propietario de Bancomer, el principal grupo bancario de México, y el banco español con mayor

presencia en EEUU. Fue el primer banco español que entró en el sector financiero chino, de rápido crecimiento, y está presente en 32 países (véase la Figura 15).

Figura 15. Principal presencia bancaria del BBVA en el mundo

	Nombre del banco
América	
Argentina	BBVA Banco Francés
Chile	BBVA Chile
Colombia	BBVA Colombia
México	BBVA Bancomer
Panamá	BBVA Panamá
Paraguay	BBVA Paraguay
Puerto Rico	BBVA Puerto Rico
Perú	BBVA Continental
Uruguay	BBVA Uruguay
EEUU	Laredo National Bancshares Texas Regional Bancshares State National Bancshares Valley Bank
Venezuela	Compass Bancshares BBVA Provincial
Europa	
Portugal	BBVA Portugal
Asia	
China	Citic Bank y Citic International Financial Holdings (1)

(1) BBVA adquirió el 5% y tiene la opción de aumentar su participación hasta el 9,9%.

Fuente: BBVA.

El BBVA adquirió Bancomer en 2000 y, en parte como resultado de la presencia de ese banco mexicano en EEUU y el éxito de su servicio de giros, que vinculaba a los inmigrantes mexicanos con Bancomer en México, decidió entrar en el mercado estadounidense en 2004 con la compra del Valley Bank de California. Posteriormente adquirió Laredo National Bancshares, en 2005, Texas Regional Bancshares, en 2006 (por 2.100 millones de euros), y Compass Bancshares, una franquicia que cubría seis estados, en 2007 (por 7.400 millones de euros). Explorar el mercado de remesas de inmigrantes a México, sede de su amplia franquicia bancaria Bancomer, permite al BBVA ofrecer a los inmigrantes una amplia variedad de servicios bancarios adicionales. La compra de Texas Regional Bancshares y State National Bancshares convirtió al BBVA en el mayor banco regional con sede en Texas y la adquisición de Compass, la mayor de sus adquisiciones, otorgó al BBVA una posición de liderazgo en el denominado *Sun Belt* de la franja meridional y le situó entre los principales 20 bancos de EEUU. México, EEUU y Sudamérica generaron el 45,1% del beneficio neto atribuible total de 2006, frente al 37,9% generado por España y Portugal (véase la Figura 16).

Figura 16. Beneficio atribuido por áreas de negocio (% del total) (1)

	2004	2005	2006	2007 (2)
España y Portugal	50,3	43,0	37,9	40,3
Negocios mayoristas	12,0	12,6	17,0	15,6
México y EEUU	30,0	34,8	35,0	32,8
Sudamérica	7,7	9,6	10,1	11,3

(1) Las cifras se han redondeado al alza y los cálculos se han efectuado sin incluir las pérdidas en actividades corporativas.

(2) Primer semestre.

Fuente: BBVA.

Electricidad

Endesa

Endesa se creó en 1944, cuando España creaba industrias de base a través del Instituto Nacional de Industria (INI), el *holding* creado tras la guerra civil de 1936-1939. Endesa, privatizada en 1998, es la generadora de energía dominante en España. Accedió a fusionarse con Iberdrola, la segunda mayor empresa energética, pero la fusión se suspendió en 2001, después de que el Gobierno impusiera estrictas condiciones, por recomendación de la Comisión Nacional de Energía, que,

según ambas empresas, hacía que no mereciera la pena esa unión. Actualmente, Endesa está sometida a una OPA de la italiana Enel y la española Acciona.

La primera incursión de Endesa en América Latina se produjo en 1992, al adquirir una participación en la argentina Yacylec. A Brasil accedió a través de Enersis, el *holding* chileno, que había acumulado una cuota considerable en los mercados eléctricos de otros países. Endesa estableció una alianza estratégica con Enersis en 1997 y adquirió una participación del 32% en la empresa; ambas empresas encabezaron entonces un consorcio al que se adjudicó la distribuidora brasileña Coelce (véase la Figura 17). Endesa adquirió el 60% de Enersis, el mayor grupo eléctrico privado de Chile, y empleó dicha compañía como vector de otras inversiones en América Latina. En 2006 Chile representaba el 36% de los activos de Endesa en América Latina, Brasil el 25% y Colombia el 21%. La principal presencia de Endesa en Europa se registra en Francia e Italia. Snet es la segunda generadora de Francia, por detrás de EDF, y Endesa Italia es la tercera en su país. En 2006 Endesa adquirió una eléctrica en Polonia, el mayor de los países de reciente ingreso en la UE. América Latina aportó el 30% de la capacidad instalada total de 2006 (47.113 MW) y Europa (sin incluir España y Portugal), el 20%.

Figura 17. Principal presencia de Endesa en el mundo en términos de producción y distribución (1)

	Nombre de la empresa
América	
Argentina	Costanera El Chocón Dock Sud
Brasil	Cachoeira Fortaleza Ampla Coelce
Chile	Endesa Chile Chilectra
Colombia	Betania Emgesa
Perú	Codensa Edegel Eepsa Edelmar
Europa	
Francia	Snet
Italia	Endesa Italia
Polonia	Endesa Polska
Portugal	Tejo Energía Sociedade Térmica Portuguesa Finerge
Norte de África	
Marruecos	Tahaddart

(1) Final de 2006.

Fuente: Endesa.

El porcentaje de América Latina en el EBITDA de Endesa ha venido situándose por encima del 30% desde 2002, mientras que el de Europa (sin incluir España y Portugal) ha aumentado de un 5% a un 16% (véase la Figura 18).

Figura 18. EBITDA de Endesa por área geográfica (% del total)

	2002	2003	2004	2005	2006
Negocio de electricidad en España y Portugal	60,7	59,4	54,6	54,2	53,7
Negocio de electricidad en América Latina	32,8	31,2	33,6	31,2	30,6
Negocio de electricidad en Europa	4,9	8,0	11,8	14,6	15,7
Otros negocios	1,6	1,4	—	—	—

Fuente: Endesa.

Desde octubre de 2007, la italiana Enel (participada al 30% por el Gobierno italiano) posee el 67% de Endesa, mientras que otro 25% es de Acciona tras una dura pugna de dos años por la empresa. Los nuevos propietarios de Endesa han acordado vender a la alemana E.on, la gran perdedora en la batalla por el control de Endesa, activos de generación de esta última en Francia, Italia y España por valor de 10.000 millones de euros.

Iberdrola

Iberdrola, el mayor grupo eléctrico de España (después de la compra de ScottishPower) y el mayor generador de energía eólica del mundo, está presente en aproximadamente 40 países, ya sea generando o distribuyendo electricidad, suministrando gas o llevando a cabo otro tipo de actividades (véase la Figura 19).

Figura 19. Principales actividades de Iberdrola en el mundo

	Generación de electricidad	Distribución electricidad	Suministro de gas (1)	Suministro de electricidad (1)	Proyectos ingeniería
América					
Bolivia		√			
Brasil	√	√			√
Chile	√				
Guatemala		√			
México	√				√
EEUU	√				√
Venezuela					√
Europa					
Estonia	√				
Francia	√		√		√
Alemania	√				√
Grecia	√				√
Hungría	√				
Italia	√				√
Polonia	√				√
Portugal	√			√	
Rusia					√
Reino Unido	√				√
África					
Argelia					√
Kenia					√
Túnez					√
Asia					
China	√				

(1) Iberdrola opera en el sector del comercio de energía en España, Portugal, Francia, Suiza, Alemania, Austria, Países Bajos e Italia, y en el de gas en Europa y Asia.

Fuente: Iberdrola. Información disponible a finales de 2006.

En América Latina, que generó el 19,4% del beneficio neto de 2006, Iberdrola se centra fundamentalmente en México, donde es la segunda mayor generadora privada; en Guatemala, donde es la principal distribuidora; y en Brasil, donde es la principal distribuidora en el noreste del país. En 2007, Iberdrola superó a General Electric y Siemens y ganó la licitación para renovar la planta nuclear de Laguna Verde en el estado de Veracruz, México.

El paso más atrevido de Iberdrola se produjo en 2006, cuando alcanzó un acuerdo para absorber ScottishPower, una de las mayores empresas energéticas del Reino Unido, por 17.200 millones de euros, y crear así la tercera mayor empresa energética de Europa por valor de empresa (*enterprise value*), una estimación más precisa del coste de absorción que la capitalización bursátil, ya que incluye otros factores (véase la Figura 20). Esa operación consolidó la posición de liderazgo de Iberdrola en el mercado de las energías renovables y le proporcionó un mayor alcance geográfico y una sólida plataforma de crecimiento para el futuro.

Figura 20. Valor de empresa (en miles de millones de euros) (1)

	Valor de empresa
EDF	108
Eon	70
Iberdrola + ScottishPower	64
Iberdrola	44
ScottishPower	20

(1) Capitalización bursátil y tipo de cambio a 28 de noviembre de 2006. La deuda neta excluye provisiones e incluye minoritarios.
Fuente: Iberdrola.

ScottishPower dispone de 1.650 MW de generación eólica e instalaciones de almacenamiento de gas en EEUU, el mercado en el que tiene puestas las miras para un futuro crecimiento a través de su filial PPM. El interés de Iberdrola en EEUU se remonta al año 2000, cuando estudió la posible compra de Florida Power & Light, en la actualidad la segunda mayor “generadora limpia” del mundo, una operación que no salió adelante por la oposición de los accionistas de Iberdrola. Iberdrola cuenta con numerosas inversiones en energías renovables en EEUU, entre ellas CPV Wind Ventures, con sede en Maryland, y Community Energy, con sede en Pennsylvania. En 2007 aumentó aún más su presencia en EEUU adquiriendo Energy East, un grupo energético integrado que da servicio a aproximadamente 3 millones de clientes en Nueva York, Maine, Massachusetts, New Hampshire y Connecticut, por 3.400 millones de euros.

Unión Fenosa

La otra empresa energética española con presencia en el extranjero es Unión Fenosa, cuya internacionalización se ha concentrado prácticamente por completo en América Latina, especialmente en México, donde, por detrás de Iberdrola, es una de las principales generadoras eléctricas privadas (véase la Figura 21). Su planta de Hermosillo fue la primera que empezó a operar en 2001, como resultado de la apertura de la producción eléctrica al sector privado internacional en México. En 2006, el 60% de sus 8,7 millones de clientes de electricidad y gas se encontraba fuera de España.

Figura 21. Principal presencia internacional de Unión Fenosa

	Generación de electricidad	Distribución de electricidad	Energía renovable
Colombia		√	√
Costa Rica			√
República Dominicana	√		
Guatemala		√	
México	√		
Nicaragua		√	
Panamá		√	

Fuente: Unión Fenosa.

Unión Fenosa se centrará en México como mercado de crecimiento. Entre sus proyectos figura la creación de capacidad de generación en el estado fronterizo de Baja California para exportar electricidad a California, un estado que ha sufrido importantes cortes de electricidad.

Gamesa

Gamesa es el segundo mayor fabricante de turbinas eólicas del mundo, por detrás de la danesa Vestas, y el mayor promotor de parques eólicos, con una cuota de mercado mundial de casi un 16%. A mediados de 2007, Gamesa había instalado una capacidad eólica de 10.000 MW en 20 países y tenía previsto instalar otros 10.000 MW. En 2006 puso en marcha su primera planta de producción en China y cuatro más en Pennsylvania.

Construcción e infraestructuras

Existen seis grandes empresas internacionales del sector de la construcción y las infraestructuras que encuentran demasiado pequeño el mercado español y han decidido lanzarse al mercado internacional mediante fusiones y adquisiciones de empresas nacionales en el extranjero.

Ferrovial

La más internacional es Ferrovial, de accionariado mayoritariamente familiar, que empezó a construir líneas de ferrocarril en España en la década de 1950 y que en 2006 encabezó un consorcio que adquirió el operador de aeropuertos del Reino Unido BAA, el mayor operador privado de aeropuertos del mundo y dueño de los tres principales aeropuertos londinenses (Heathrow, Gatwick y Stansted) y de otros seis adicionales, por valor de 23.600 millones de euros, deuda incluida. Los aeropuertos se consideran importantes generadores de ingresos. Ferrovial también es dueña de Owen Williams, un grupo de ingeniería del Reino Unido, de Swissport, la mayor compañía mundial en el negocio del *handling* aeroportuario, el grupo estadounidense de construcción Webber y el 20,7% del aeropuerto de Sidney (véase la Figura 22). Ferrovial ya tenía experiencia en el mercado del Reino Unido cuando adquirió BAA, puesto que ya operaba el aeropuerto de Bristol con la empresa australiana Macquarie y puesto que en 2003 había adquirido Amey, el grupo de servicios y gestión de proyectos que gestiona y mantiene tres de las líneas de metro de Londres (Jubilee, Northern y Piccadilly).

Figura 22. Principales actividades de Ferrovial en el mundo (1)

América	
Canadá	Autopista: 407 ETR, <i>handling</i>
Chile	Autopistas (5), aeropuerto de Cerro Moreno y construcción
EEUU	Autopistas: Chicago Skyway e Indiana Toll Road, Webber (construcción), Trans-Texas corredor
Europa	
Grecia	Autopistas (1) y construcción
Irlanda	Autopistas (2), aeropuerto de Belfast y construcción
Italia	Autopistas (1), construcción y <i>handling</i> .
Polonia	Handling, construcción (Budimex) e inmobiliaria
Portugal	Autopistas (3) y construcción
Suiza	Swissport y <i>handling</i> .
Reino Unido	BAA, Amey (servicios), aeropuerto de Bristol, <i>handling</i> y construcción
Asia	
Australia	Aeropuerto de Sidney

(1) A finales de 2006.

Fuente: Ferrovial.

Ferrovial también ha penetrado en el mercado estadounidense. Cintra, su operador de autopistas de peaje, dispone de una concesión de 99 años para operar la Chicago Skyway y, en asociación con Macquarie, obtuvo una concesión de 75 años para operar la Indiana Toll Road. En total, Ferrovial opera 22 concesiones de autopista en todo el mundo, con un total de 2.500 km. Cintra también está desarrollando, junto con el estado de Texas, un nuevo corredor interestatal.

El volumen de ventas internacionales de 2006 (59% del total) fue por primera vez superior al de ventas nacionales, debido en gran parte a la inclusión de BAA y Owen Williams. La actividad internacional generó el 73% del EBITDA de 2.320 millones de euros registrado en 2006, desde el 54% de los 1.130 millones de euros registrados en 2005 (véase la Figura 23). Como resultado de su mayor expansión en el extranjero, el beneficio neto de Ferrovial se multiplicó por más de tres en 2006, hasta alcanzar los 1.420 millones de euros.

Figura 23. BAIIA de Ferrovial por área geográfica (% del total)

	2005	2006
España	46	27
Canadá y EEUU	22	15
Reino Unido	17	45
Chile	7	5
Polonia	1	1
Otros países europeos	8	5
Total internacional	54	73

Fuente: Ferrovial.

Acciona

Acciona, una empresa de accionariado mayoritariamente familiar también, se asoció con la italiana Enel en 2007 para tratar de hacerse con Endesa, la mayor eléctrica de España, y se ha mostrado muy activa en el exterior. Cabe destacar los contratos para construir una gran planta de energía solar en Nevada (EEUU), un parque eólico en Australia, los primeros parques eólicos de Eslovenia y Grecia y la inauguración de la mayor planta aerogeneradora en China, la primera con tecnología española. Acciona Energía es el mayor promotor y constructor de parques eólicos del mundo y Acciona Agua cuenta con una sólida presencia en Italia, Portugal, Dubai y Argelia y está construyendo la mayor planta desalinizadora del mundo en Carlsbad, California. La división de infraestructuras de la compañía ha participado en diversos proyectos emblemáticos, como las Torres Petronas en Malasia y el puente Ting Kau en Hong Kong.

ACS

ACS, resultado de múltiples fusiones, es la mayor constructora española y la cuarta a nivel mundial en términos de ventas (véase la Figura 24). En 2006 pagó 1.260 millones de euros por el 25% de Hochtief, convirtiéndose en el mayor accionista de la empresa alemana y obteniendo acceso a mercados de Asia y el Pacífico, Canadá y Europa del Este sin explotar hasta ese momento. Las sólidas actividades de Hochtief en EEUU y Asia resultan especialmente atractivas para ACS, que busca una mayor expansión internacional.

Figura 24. Mayores empresas constructoras del mundo, 2006

Empresa	Volumen de ventas (millones de euros)
1. Bouygues (Francia)	26.408
2. Vinci (Francia)	25.634
3. Hochtief (Alemania)	15.000
4. ACS (España)	14.067
5. Skanska (Suecia)	13.502
6. Ferrovial (España)	12.355
7. Eiffage (Francia)	10.745
8. Colas (Francia)	10.717
9. Taisei (Japón)	10.174
10. FCC (España)	9.481

Fuente: Bloomberg, ACS.

ACS está presente en 75 países, con actividades que van desde la construcción de autopistas en Irlanda y Grecia, de túneles de ferrocarril en Nueva York y de parques eólicos en Portugal hasta la restauración de tres presas en el estado de Nueva York, pasando por concesiones de autopista en Chile, Portugal, Reino Unido y Sudáfrica y proyectos de concesión de líneas de transmisión en Brasil y Perú. Abertis, su empresa de infraestructuras, la mayor de Europa en términos de capitalización bursátil y número de proyectos, posee tres aeropuertos británicos (Luton, Belfast y Cardiff) y es el principal accionista de Eutelsat, operador europeo de satélites (véase la Figura 25). En 2006 se otorgó a Dragados, otra rama de ACS, su primer contrato en Polonia (para la construcción de una carretera de circunvalación).

Figura 25. Principales actividades internacionales de Abertis

	Autopistas	Aeropuertos	Aparcamientos	Infraestructura de telecomunicaciones
Argentina	√			
Bolivia		√		
Canadá	√			
Chile	√		√	
Colombia	√	√		
Francia	√			√
Italia	√		√	
Marruecos			√	
Portugal	√		√	
Suecia	√			
Reino Unido	√	√		

Fuente: ACS.

FCC

Fomento de Construcciones y Contratas (FCC) se creó en 1992 mediante la fusión de dos compañías y opera en los sectores de la construcción, los servicios y el cemento. Sus actividades internacionales incluyen servicios de gestión integral de agua en Argentina, Italia y Brasil, tratamiento y eliminación de residuos sólidos urbanos en el Reino Unido y Venezuela, recogida de residuos y limpieza de calles en Egipto y Chipre, construcción de autopistas, autovías y carreteras en Rumanía, Costa Rica y Canadá y gestión de terminales de pasajeros en Chile. Dispone también de 16 estaciones de inspección técnica de vehículos en Argentina. En 2007 consiguió el mayor contrato de la historia de México para un proyecto de agua y a través de su filial británica, Waste Recycling Group, firmó un contrato con el municipio galés de Wrexham para la gestión de sus residuos municipales por un período de 25 años.

FCC es la tercera mayor empresa de servicios de Europa y la octava mayor productora de cemento del mundo (la cuarta en la costa este de EEUU). En 2006 el 18% de sus ingresos totales, 9.481 millones de euros, se generó en el extranjero (véase la Figura 26). De esa suma –1.718 millones de euros–, el área de servicios medioambientales generó el 38%, el área de la construcción el 29% y el área del cemento el 21%.

Figura 26. Principales ingresos internacionales de FCC por área geográfica (1)

	% de los ingresos
Europa occidental (ex España)	39
Europa central y del Este	25
América Latina	17
EEUU	16
Otras	3

(1) Como porcentaje de ingresos de 1.718 millones de euros.

Fuente: FCC.

Sacyr Vallehermoso

En 2006 Sacyr Vallehermoso (SyV) adquirió prácticamente un tercio de Eiffage, el tercer mayor grupo de construcción e ingeniería de Francia, por 1.780 millones de euros, y el 50% de Europistas, el operador español de concesiones de carreteras, que cuenta con concesiones en Chile, Portugal, Brasil, Costa Rica y Bulgaria. Europistas se fusionó con Itinere, perteneciente a Sacyr Vallehermoso. SyV también tiene intereses en los ámbitos de la ingeniería y la gestión de agua en Portugal y Brasil, y proyectos de construcción en Chile y Costa Rica. En 2006, el 22% de sus 4.684 millones de euros de ingresos netos procedían de actividades desarrolladas fuera de España.

A pesar de su tamaño, en ocasiones las constructoras españolas se unen a sus rivales. En 2007, el consorcio de SyV y FCC obtuvo una concesión de 35 años para la autopista M50 de Dublín, su segunda concesión en Irlanda.

OHL

OHL entró en el mercado estadounidense de la construcción en 2006, al adquirir Community Asphalt y Tower Group. También es una de las cinco principales constructoras de la República Checa tras adquirir una empresa en 2003, cuenta con importantes proyectos de infraestructura en México y Chile, y en Turquía está renovando las líneas de ferrocarril que conectan Ankara con Estambul. Las ventas en el extranjero se situaron en 1.365 millones de euros en 2006, un 42% del total de ventas, lo cual supuso un aumento desde los 663 millones de euros (30%) registrados en 2004. México generó el 9,2% del total de ventas, la República Checa el 7,5% y EEUU el 5,9%.

Otras multinacionales

Acerinox

La adquisición por Acerinox, en 2002, del 64% de Columbus Stainless en Sudáfrica convirtió a la empresa en el tercer productor mundial de acero. Desde 2001 también es propietario único de North

American Stainless (NAS) en Kentucky. Acerinox vende a más de 80 países.

Aguas de Barcelona (Agbar)

Agbar, en la que la francesa Suez es un importante accionista, posee la empresa chilena Aguas Andinas, que opera en el sector de la gestión integral de agua en la cuenca de Santiago de Chile. En México, Agbar es socio operador de la empresa responsable de gestionar el suministro de agua potable y los sistemas de alcantarillado de Saltillo. Su mayor inversión se ha producido en el Reino Unido, donde en 2006 adquirió Bristol Water Group por 256,6 millones de euros.

CAF

CAF es uno de los líderes en el mercado internacional de diseño, fabricación, mantenimiento y suministro de equipo y componentes para sistemas ferroviarios. Ha participado en Heathrow Express en el Reino Unido, en la conexión ferroviaria del aeropuerto de Hong Kong y en Turquía se ha adjudicado los contratos para el tren de alta velocidad entre Estambul y Ankara y la red de tranvías de Antalya.

Ebro Puleva

Ebro Puleva es líder mundial en el sector del arroz y el segundo fabricante mundial de pasta. En 2004 adquirió Riviana Foods, con sede en Houston, el mayor procesador de arroz de EEUU, y con ello las filiales de Riviana en Centroamérica, Bélgica y Reino Unido. Riviana y Ebro Puleva llevan muchos años siendo socios. En 2006 Ebro Puleva adquirió la marca Minute Rice de Kraft Foods en EEUU y Canadá, así como la empresa estadounidense de pasta New World Pasta.

Iberostar

Iberostar es el mayor grupo español del sector turístico e incluye los operadores turísticos Iberojet, Solplan, Turavia y Viva Tours; el grupo hotelero con la marca Iberostar Hotels & Resorts; las líneas aéreas Iberworld y Aerobalear y la agencia de viajes Viajes Iberia. Tiene hoteles en 15 países, entre otros Brasil, Bulgaria, Cuba, Jamaica y Turquía.

Indra

Indra, la principal empresa española de sistemas de defensa y tecnologías de la información, posee de una filial en Florida y es la única empresa no estadounidense seleccionada como contratista principal por la Marina de EEUU. En América Latina es uno de los cinco principales proveedores de servicios de tecnología de la información y cuenta además con proyectos en otras partes del mundo (véase la Figura 27). En 2006, el 33% de sus ingresos totales de 1.406 millones de euros se generó en el exterior.

Figura 27. Aspectos más destacados de los proyectos internacionales de Indra

América	
Brasil	Sistemas para la vigilancia y control de Amazonas y zonas marítimas
Chile	Modernización tecnológica de la ampliación del Puerto de Valparaíso
Colombia	Sistemas de supervisión y gestión de tráfico de trenes para Metro de Medellín
México	Procesamiento de los estados de cuentas de Cablevisión
EEUU	Sistemas de peaje para autopistas en Indiana
Europa	
Francia	Evolución y mantenimiento de sistemas de fidelización para France Telecom
Alemania	Sistemas de defensa electrónica para submarinos
Portugal	Sistema de información de Salud Digital
Turquía	Sistema de simulación de escenarios de señales de radar y generación de perturbaciones
Asia	
China	Sistemas de control de tráfico y peaje en tres autopistas
África	
Marruecos	Sistemas de gestión de tráfico y mejora de los sistemas del centro de control

Fuente: Indra.

La Seda

La Seda, grupo de productos textiles y químicos, es uno de los mayores productores europeos de hilos y tejidos artificiales y sintéticos, como el poliéster, el polietileno y la viscosa. En julio de 2007 acordó comprar las siete plantas europeas de la australiana Amcor, el mayor fabricante de botellas de plástico para refrescos del mundo, por 425 millones de euros, y en 2006 adquirió el grupo textil turco Advansa, que también cuenta con plantas en el Reino Unido y Rumanía, por 320 millones de euros.

Mapfre

Mapfre es el principal grupo de seguros de no vida de América Latina en términos de ingresos por primas (véase la Figura 28). Su cuota de mercado en el negocio de seguros de vida y no vida en la región supera el 4%. En 2006, el 41% de las primas totales procedió de España, el 26% de las Américas y el 25% del resto de Europa. En 2007 pagó 285 millones de euros por el 80% de Genel Sigorta, la sexta mayor aseguradora de Turquía. Ésta fue la segunda mayor inversión española en ese país candidato a la adhesión a la UE.

Figura 28. Las cinco principales aseguradoras del sector de no vida en América Latina

	Country	Cuota de mercado (1)
1. Mapfre	España	6,1
2. AIG	EEUU	6,0
3. ING	Países Bajos	5,7
4. GNP	México	5,5
5. Bradesco	Brasil	4,4

(1) 2005.

Fuente: Mapfre.

Metrovacesa

La empresa inmobiliaria Metrovacesa adquirió la francesa Gecina en 2005 por 5.500 millones de euros y en 2007 compró la Torre HSBC en Canary Wharf, Londres, por 1.600 millones de euros, la mayor operación inmobiliaria individual hasta esa fecha.

Mondragón Corporación Cooperativa (MCC)

El éxito de MCC, el mayor grupo cooperativo del mundo y una de las 10 mayores empresas de España, demuestra que el que una empresa sea propiedad de sus trabajadores no impide que pueda convertirse en una importante multinacional. Fue fundada en 1956 en el País Vasco por el sacerdote José María Arizmendiarieta y en la actualidad cuenta con 65 filiales de producción en 18 países, donde fabrica desde componentes de automoción hasta maquinaria para madera (véase la Figura 29).

Figura 29. Principales actividades de producción de MCC en el mundo

América	
Brasil	Grifos, fundición, autobuses, traquéeles para el sector de automoción
México	Válvulas, componentes de cocción eléctrica, equipamiento de hostelería, autobuses
EEUU	Tiendas de camping
Europa	
Alemania	Rectificadoras, sistemas de montaje automático, robótica, fresadoras
República Checa	Piezas de caucho, grifos, placas eléctricas, fundición, componentes de automoción
Eslovaquia	Piezas de caucho, inyección de aluminio
Francia	Planchadoras y secadoras industriales, sistemas de montaje automático, robótica
Italia	Rampas
Polonia	Juntas, resistencias eléctricas, electrodomésticos, transformación de plásticos
Portugal	Bicicletas
Reino Unido	Rectificadoras, sistemas de elevación, inyección de plástico y acabados
Rumania	Industria auxiliar para maquinas de herramienta, maquinaria para madera
Turquía	Grifos, equipamiento comercial
África	
Marruecos	Electrodomésticos
Sudáfrica	Autobuses
Asia	
India	Carrocería de autobuses
China	Componentes, automación y control, minidomésticos, autobuses
Tailandia	Semiconductores discretos para montaje axial y superficial

Fuente: MCC.

En palabras de Jesús Larrañaga, uno de los fundadores de Fagor Electrodomésticos, líder del mercado de electrodomésticos de España y quinto mayor productor europeo del sector, con una cuota total de mercado de aproximadamente un 6%, MCC “emplea un modelo dual, operando como cooperativa donde puede y como empresa capitalista en otros lugares”.⁶ El banco de MCC le brinda independencia financiera y sus trabajadores están ampliamente motivados. Su principal proyecto en curso es la construcción de un parque empresarial en Kunshan, China, donde se están estableciendo cuatro plantas: Orkli (componentes de seguridad para aparatos domésticos), Wingroup (tiendas de campaña y equipos de gimnasia), Orbea (bicicletas) y Oiarso (material sanitario). En 2006, China relevó a España como principal mercado de Fagor Automation y Asia adelantó a Europa.

NH Hoteles

NH Hoteles cuenta con 337 hoteles en 21 países de Europa, las Américas y África y ocupa el tercer puesto en el ranking de hoteles comerciales europeos. En 2006 fue la cadena hotelera de más rápido crecimiento en Europa. En torno al 70% de sus ingresos se generan fuera de España.

Prisa

Prisa, cuyo periódico *El País* es el principal diario de España, es el mayor grupo empresarial de educación, información y entretenimiento de los mercados de habla hispana. Está presente en 22 países a través de marcas como *El País*, 40 Principales, Unión Radio (una red de emisoras de radio) o y las editoriales Santillana y Alfaguara International, cuya actividad generó el 15% de los ingresos operativos de Prisa en 2006.

Prosegur

Prosegur es líder en seguridad privada en todos los países en los que opera: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Francia, Italia, México, Paraguay, Perú, Portugal, Rumanía, España y Uruguay.

Sol Meliá

Sol Meliá cuenta con 219 hoteles en 34 países (407 incluida España) de cuatro continentes, lo que la convierte en la 12ª mayor cadena hotelera del mundo y la mayor cadena de hoteles vacacionales

⁶ Véase *El País Vasco*, 4/V/1998.

(véase la Figura 30). Es líder en América Latina y el Caribe. Este imperio comenzó a forjarse en 1956, año en que Gabriel Escarrer Juliá, de 21 años, comenzó a gestionar su primer hotel en la isla de Mallorca. Su expansión internacional empezó en 1987, con la construcción de un hotel en Bali, por aquel entonces un destino relativamente desconocido pero hoy en día muy de moda.

Figura 30. Hoteles Sol Meliá en todo el mundo

País	País
Europa	Chile 1
Alemania 16	Colombia 1
Bélgica 1	Costa Rica 3
República Checa 1	Cuba 26
Chipre 1	República Dominicana 5
Croacia 16	EEUU 1
España 188	México 10
Francia 16	Panamá 1
Grecia 8	Perú 1
Irlanda 2	Puerto Rico 1
Italia 23	Uruguay 1
Mónaco 1	Venezuela 2
Países Bajos 3	África
Portugal 27	Egipto 5
Rumanía 1	Túnez 3
Suecia 3	Asia
Suiza 2	Indonesia 5
Reino Unido 7	Malasia 1
Américas	Vietnam 1
Argentina 3	Total 219
Brasil 20	

Fuente: Sol Meliá.

Tras EEUU, España tiene el mayor número de cadenas hoteleras entre las 100 más grandes del mundo (véase la Figura 31).

Figure 31. Las 100 mayores cadenas hoteleras del mundo por país (1)

	Número de cadenas hoteleras
EEUU	40
España	11
Japón	10
Alemania	7
China	6
Reino Unido	4
Francia	3
Otros	19

(1) Por número de habitaciones.

Fuente: www.hotel-online.com/News/PR2007_2nd/Jun07_HotelRanking.html.

Multinacionales de propiedad familiar

Además de Ferrovial y Acciona, existen otras multinacionales de propiedad familiar.

Antolín-Irausa

Antolín es el mayor fabricante mundial de revestimientos interiores para coches y uno de los principales productores de asientos, cerraduras y dispositivos eléctricos para ventanas. Fundado en 1959, hasta el 70% de sus ingresos procede del extranjero. Sus primeras plantas fueron creadas cerca de las cadenas de montaje de Renault, en las décadas de los sesenta y los setenta, cerca de la planta Ford de Valencia. En la década de los noventa entró en los mercados de Alemania, el Reino Unido, Francia, Portugal, EEUU, México, Turquía, la República Checa, Eslovaquia, Brasil, Argentina, Sudáfrica, la India, Tailandia, Japón, Corea del Sur y China.

Inditex

La empresa familiar de éxito más espectacular es sin duda Inditex, fabricante y comercializador de prendas de vestir de integración vertical que a mediados de 2007 contaba con 3.253 tiendas en todo

el mundo, incluyendo España (véase la Figura 32). En marzo de 2007, Inditex superó a GAP y su red de tiendas se convirtió en la segunda de mayor tamaño tras la italiana Benetton.

La salida a bolsa de Inditex en mayo de 2001 convirtió a Amancio Ortega, fundador y accionista mayoritario, en la 18ª persona más rica del mundo (con 10.300 millones de dólares), según el *ranking* mundial que publica la revista *Forbes*, con un cuarto de la fortuna de Bill Gates. El imperio de Ortega se inició con un taller de lencería que creó con su primera mujer. Una de las claves del éxito de Inditex es su capacidad de fabricación “justo a tiempo” y sus vanguardistas sistemas de información que le permiten mantener un escaso nivel de *stock* en las tiendas y responder con gran rapidez a las necesidades y tendencias del mercado.

La publicación estadounidense *Business Week*, que en 2007 clasificó a Inditex como la séptima empresa europea de mejor rendimiento financiero, afirmó que la empresa destacaba por un modelo de negocio basado en una rápida rotación de la oferta: “cuanto más rápido cambian las prendas, mayor es la frecuencia con que los clientes vuelven a la tienda para ver qué productos nuevos se ofrecen”.

Figura 32. Tiendas Inditex (1)

	Fuera de España	En España
Zara	740	292
KC/Skhuaban	30	168
Pull and Bear	186	267
Massimo Dutti	176	227
Bershka	217	234
Stradivarius	93	234
Oysho	99	122
Zara Home	69	99
Total	1,610	1,643

(1) A 15 de junio de 2007.

Fuente: Inditex.

Pronovias

Pronovias es el mayor fabricante y vendedor de prendas de novia del mundo, con una cuota de mercado mundial del 5%. Inició su negocio en 1922 y distribuye sus productos a través de una red de más de 2.500 puntos de venta. Al igual que Inditex, es capaz de responder con rapidez a las necesidades de cada mercado.

Talgo

El innovador Talgo comenzó a operar en la década de los años veinte, cuando un ingeniero de ferrocarriles vasco, Alejandro Goicoechea, ideó un método pionero de construcción de vagones de ferrocarril. En vez de hacerlos lo suficientemente pesados como para permitirles tomar curvas a velocidades relativamente elevadas, Goicoechea trató de minimizar el peso del equipo empleando materiales más ligeros y reduciendo la altura de los vagones. En su método, además, las ruedas se montan en pares pero no se unen mediante un eje, y están situadas, más que debajo de los vagones individuales, entre ellos. El lanzamiento del primer prototipo tuvo lugar en 1943, en un momento en que España estaba aislada internacionalmente y los españoles pasaban hambre. En 1974 el Talgo se convirtió en el primer tren cama de alta velocidad del mundo (cubría la ruta Barcelona-París). Otra característica posterior del Talgo es su suspensión, que hace que los vagones se inclinen al entrar en una curva y permite mayores velocidades sin que disminuya el confort del viajero.

El Talgo vendió vagones a Alemania en 1993, y en 1994 se convirtió en el primer tren europeo con servicio comercial regular en EEUU (entre Seattle y Portland; posteriormente, en 1995, entre Seattle y Vancouver). En 1999 accedió al mercado de Finlandia, por medio de una adquisición, donde diseña, construye y mantiene diversos tipos de tren. En 2003 empezó a operar una línea entre Almaty y Astana, la antigua y la nueva capital de Kazajstán.

Conclusiones

La inversión directa en el exterior ha convertido a parte del mundo empresarial español en importantes actores de pleno derecho en el escenario mundial. Al expandirse fuera de España, los más de 30 bancos y empresas mencionados en el presente documento (y existen más) han aumentado su tamaño y su fuerza y de ese modo son capaces de defender mejor de posibles predadores sus intereses en el mercado nacional e impulsar y diversificar considerablemente sus fuentes de ingresos. Sin embargo, cabe plantear la pregunta de si algunos de ellos han vinculado desproporcionadamente su bienestar futuro a América Latina. Hasta ahora han demostrado una notable capacidad de resistencia a las crisis periódicas que azotan la región: el *tequilazo* en México en 1994, cuando acababan de empezar las inversiones en la región, y el *tangazo* en Argentina en 2002, en el punto álgido de la primera fase de inversiones. Apenas se ha retirado de la región ninguna empresa española, a diferencia de lo sucedido con empresas de otros países; parece que están decididas a resistir a largo plazo, pase lo que pase.

América Latina, que en general ha disfrutado de estabilidad macroeconómica en los últimos diez años, sobre todo algunos de sus países, representa actualmente un porcentaje significativo de los beneficios. Los siete principales inversores en América Latina (Santander, BBVA, Telefónica, Repsol YPF, Iberdrola, Endesa, Unión Fenosa y Gas Natural) representaron cerca del 70% del índice Ibex-35 del mercado español de valores a mediados de 2007, lo cual supone un grado de concentración superior al de otros índices europeos, como el DAX alemán, el CAC francés o el FTSE 100 británico. Una crisis verdaderamente grande en América Latina haría caer en picado sus acciones, y por ende el mercado bursátil en su conjunto, y afectaría, en distinta medida, a los resultados finales de las empresas y los bancos más expuestos a ella.

La cuestión es si actualmente los riesgos en América Latina son mayores que en el pasado. La respuesta a esa pregunta parecería ser no, especialmente en los dos países de gran tamaño, México y Brasil⁷ pero sobre todo en Chile, mucho menor, la economía estrella de la región. Esos tres países (y Argentina) representan la mayor parte de las inversiones en América Latina. Venezuela y Bolivia, dos países sometidos a gobiernos populistas de izquierdas, sí resultan, sin embargo, países problemáticos, y el futuro de Argentina resulta igualmente impredecible. Dos de las grandes petroleras estadounidenses, ConocoPhillips y ExxonMobil, abandonaron Venezuela en 2007 tras negarse a aceptar las nuevas condiciones impuestas a los productores de petróleo pesado. Según esas condiciones, serían exclusivamente socios comanditarios de PdVSA, la empresa de petróleo estatal, y se esperaría que emitieran cheques para nuevas inversiones sobre las cuales no tendrían pleno control. La importancia relativa de los intereses de Repsol YPF en el petróleo pesado de Venezuela no son demasiado significativos, pero no hay garantía de que no vayan a adoptarse medidas similares contra él en otros ámbitos del sector petrolero del país.

La diversificación de las inversiones mediante un alejamiento de América Latina para dirigirse a Europa, especialmente al Reino Unido, a EEUU y, en menor medida, a Asia es una medida saludable, ya que ha reducido la exposición a América Latina, el área más vulnerable, y está generando una corriente constante de ingresos. En general, la incursión de España en el extranjero ha sido extremadamente positiva, aunque no ausente de problemas, y no sería de extrañar que surgieran más en el futuro.

William Chislett

Autor de tres libros para el Real Instituto Elcano y ex corresponsal de The Times en Madrid (1975 a 1978) y del Financial Times en México (1978 a 1984)

⁷ En 1941, el escritor austriaco Stefan Zweig profetizó en un libro que Brasil sería el país del futuro. Muchos años más tarde, esto suscitó el chiste de que “Brasil es el país del futuro y siempre lo será”, un país destinado para siempre a no hacer realidad su enorme potencial. En aquel momento también se hablaba de Argentina como uno de los países más ricos del mundo.

Bibliografía

- Arahuetes, Alfredo y García, Aurora (2007), *¿Qué ha sucedido con las inversiones directas de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000?*, Real Instituto Elcano, Madrid, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/Elcano_es/Zonas_es/DT+35-2007.
- Casilda Béjar, Ramón (2002), *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina, 1990-2000*, Universidad de Alcalá, Madrid.
- Chislett, William (2002), *The Internationalisation of the Spanish Economy*, Real Instituto Elcano, Madrid, www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/wchislett.pdf.
- Chislett, William (2003), *Spanish Direct Investment in Latin America: Challenges and Opportunities*, Real Instituto Elcano, Madrid, www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/SpanishDirect.pdf.
- Chislett, William (2005), *Spain and the United States: The Quest for Mutual Rediscovery*, Real Instituto Elcano, Madrid, www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/ChislettEsp-EEUU-ingles.pdf.
- Guillén, Mauro (2006), *El auge de la empresa multinacional española*, Marcial Pons-Fundación Rafael del Pino, Madrid, 2006.
- La Caixa, informes mensuales, La Caixa, Barcelona.
- Santander (2006), *2007 Strategy: The Changing Face of Spain*, SCH, Madrid.
- UNCTAD (2006), *World Investment Report*, Naciones Unidas, Nueva York.
- Universidad Antonio de Nebrija (2006), *La internacionalización de la empresa española: aprendizaje y experiencia*, Universidad Antonio de Nebrija, Cátedra Nebrija-Grupo Santander, Madrid.