

OUTSIDER

EL IMPARCIAL

Diversificar los riesgos

Nada demuestra mejor el auge de las multinacionales españolas que el trayecto de un viajero que va desde Nueva York a Londres.

Utiliza un vuelo cuyo control se realiza con la tecnología de una empresa española (Indra); llegará al aeropuerto de Heathrow, operado por otra firma española (Ferrovial); seguidamente pasará un control de seguridad diseñado por otra compañía española, y tomará un tren hasta Paddintgon, construido y gestionado por CAF y Turbelines de Ferrovial. Al llegar llamará por su teléfono móvil, usando muy probablemente una operadora de Telefónica (O2), y a lo mejor necesitará dinero y para ello hará uso de un cajero automático que pudiera ser de un banco perteneciente a un grupo español (como Abbey del Santander). Ya en su hotel, con probabilidades de ser español, encenderá la luz que igualmente será suministrada probablemente por una eléctrica perteneciente a una compañía española (Scottish Power de Iberdrola). Por último, si desea volar hacia otras ciudades del Reino Unido o incluso hasta Madrid, es más que probable que lo haga en un avión hispano-británico (fusión de Iberia con British Airways).

Este ejemplo está sacado del nuevo libro de Ramón Casilda Béjar, "Multinacionales Españolas en un Mundo Global y Multipolar" (Esic Editorial) que incluye un CD Rom. A diferencia del otro libro de Béjar, "La Gran Apuesta: Globalización y Multinacionales Españolas en América Latina" (Granica) que comenté en Julio de 2008, el nuevo libro es muchísimo más amplio.

No es casualidad que las empresas españolas que mejor han aguantado la crisis, aunque con importantes excepciones, son las que han internacionalizado y diversificado sus fuentes de ingresos. Las estrellas son Santander, el mayor banco de la Zona Euro por capitalización bursátil, y Inditex, líder mundial por ventas entre las firmas de moda. Santander generó más beneficios en el primer trimestre de este año en el Reino Unido y Brasil que en España.

El stock de la inversión extranjera directa española al final del 2009 fue de 645,918 millones de dólares (última cifra disponible), más alto que el de Italia en términos absolutos (578,123 millones) y como porcentaje del PIB (44,2% para España y 27,4% para Italia).

Las 35 empresas que forman el índice Ibex, el principal índice de referencia de la Bolsa de Madrid, generaron más del 50% de sus ingresos totales fuera de España en 2010 (el 24% en 1997), y este año la proporción será probablemente más alta. Estas empresas, casi todas multinacionales, forman la parte más dinámica y exitosa de la economía española, sin la cual la crisis económica de hoy sería aún más profunda y duradera. Hace menos de 20 años todos tenían el grueso de sus negocios en España.

El libro de Casilda está dividido en cuatro partes: la globalización y las empresas multinacionales; España en un mundo global en crisis; España y sus multinacionales: compitiendo en la nueva geografía económica global y multipolar del siglo XXI; y la inversión extranjera directa en el mundo y las multinacionales españolas.

A mi modo de ver, hay demasiados datos macroeconómicos históricos para un libro de esta naturaleza y demasiado poco análisis a nivel microeconómico de las principales multinacionales españolas. Cito solo uno de muchos ejemplos de esta mera recopilación de datos. ¿Hace falta una tabla con el crecimiento del PIB en Europa en tasas inter-trimestrales en 2008 y 2009? El libro de Casilda es demasiado denso; el que mejor analiza las estrategias de las empresas sigue siendo "Las Nuevas Multinacionales" (Ariel) de Mauro Guillén y Esteban García-Canal.

Dicho esto, hay datos sorprendentes. En exportaciones de mercancías, todos los grandes países desarrollados han perdido cuota global desde la máxima anual alcanzada. España, que nunca ha sido un país exportador significativo y que logró su cuota máxima del 2% en 2004, solo ha restado 0,3 puntos porcentuales, registrando una cuota del 1,7% (dato del 2009). Las exportaciones de servicios han disminuido solo 0,2 puntos de cuota desde su máximo en 2004, cayendo desde el 3,9% al 3,7% pero manteniéndose en el puesto número 7.

España es uno de los países desarrollados que menos cuota ha perdido en la exportaciones de mercancías y servicios a la Zona Euro y al mundo, a pesar del avance de los países emergentes, en particular China. En la Zona Euro, la cuota de exportaciones españolas se ha mantenido en el 3,5% del total, solo superada por Alemania que la ha aumentado un 0,2% hasta el 13,2%, mientras que Francia ha perdido 1,3 puntos porcentuales hasta el 6,7% y Italia 0,6 puntos hasta el 4,9% del total. Como dijo, Guillermo de la Dehesa en su epílogo, las empresas españolas han mostrado ser más competitivas de lo que la mayoría de los mismos españoles creen.

España va a ser este año uno de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) con mayor crecimiento de exportaciones de bienes y servicios (el 9,9% después del 10,3% en 2010).

Sin embargo, y a pesar de dos años de crecimiento negativo (2008 y 2009) y solo el 0,1% positivo en 2010, al desplomarse la demanda interna privada y pública, España sigue registrando un déficit comercial, debido a las importaciones.

El gran reto para España es el de seguir internacionalizando la economía. Esto requiere, entre otras cosas, mejoras profundas en el sistema educativo, algo que necesita una década, si es que llegan a hacerse.

www.williamchislett...

Autor: William Chislett

Fecha publicación: (09-07-2011)

(C) 2008 Editorial Imparcial de Occidente SA
Paseo de Pintor Rosales 2-4, 3º Iz.
Madrid España Tel. 917583912