

España: ¿un nuevo *hub*?



Javier Santiso
Economista Jefe
y Director Adjunto,
Centro de Desarrollo
de la OCDE

LAS MULTINACIONALES EMERGENTES están acelerando su proceso de expansión internacional. Lo más llamativo de este proceso es que ahora los países de la OCDE son receptores de estas inversiones. Con las adquisiciones multimillonarias de Cemex en Australia, o de Vale en Canadá, han caído también tabúes y complejos: para las multinacionales de los nuevos mundos ninguna de las grandes empresas europeas está ahora totalmente fuera de su alcance.

América Latina no se queda fuera de esta tendencia. En 2006, las salidas de inversiones directas en el extranjero se acercaron a los US\$ 41.000 millones, un salto de 115% con respecto al año anterior. El récord lo tiene Brasil con inversiones directas en el exterior —en 2006— que alcanzan los US\$ 28.000 millones, superando así sus ingresos por concepto de IED. México, con casi US\$ 4.000 millones invertidos en 2006 en el extranjero, queda segundo (pero con la compra de Cemex en 2007, este monto quedó superado). Dentro de las inversiones latinoamericanas en el exterior destaca también Chile (US\$ 2.800 millones en 2006), país que se está dotando de multinacionales importantes en sectores como el de la distribución y, por supuesto, de la minería. Antofagasta Minerals, del Grupo Luksic, adquirió así activos en Australia, licencias en Pakistán, y proyectos conjuntos con Anglo Gold en Colombia.

La internacionalización de las multinacionales emergentes trae consigo que éstas extiendan sus bases comerciales hacia los mercados de la OCDE, Europa incluida. En la primera mitad de esta década, las economías emergentes de Brasil, Rusia, China, India y Corea del Sur anunciaron cerca de 400 inversiones generadores de más de 22.000 puestos de trabajo en toda Europa.

¿Por qué no imaginar entonces una estrategia de internacionalización española fomentando la ubicación en España de los centros de decisión europeos de las multilatinas? Para estas empresas multinacionales de origen latinoamericano en plena expansión, sería interesante poseer en Europa una unidad de internacionalización, de donde pueden coordinar las acciones comerciales e incluso financieras en el ámbito europeo. Así como lo es Miami para Estados Unidos, por su ubicación, su potencial de mercado, sus recursos humanos, y su ideal conexión con América

Latina, España podría ser un puente ideal para operar no sólo hacia Europa, sino hacia África, Medio Oriente e incluso Asia. Así lo han visto algunas empresas como las petroleras Pemex y Pdvs. También la mexicana Vitro, que ha desarrollado presencia gerencial importante en la capital española. En cuanto a Ternium, una de las principales filiales del grupo siderúrgico Technint, tiene una de sus sedes internacionales en Valencia, desde donde dirige la internacionalización hacia Europa, Asia y África. El caso más llamativo lo constituye sin duda la cementera mexicana Cemex que tiene ubicado en Madrid gran parte de sus centros de decisión estratégicos y financieros. En 2006, esta empresa incluso decidió implantar en España su servicio de estudios económicos, siguiendo el entorno mundial desde Madrid.

No obstante, son excepciones. Hasta la fecha la mayoría de las multilatinas tienen sus bases europeas fuera de España, privilegiando la cercanía con sus clientes, mercados naturales o proveedores. Es, por ejemplo, el caso de la multinacional brasileña Embraer, uno de los líderes mundiales del sector aeronáutico, que tiene su sede europea en Francia. Antofagasta Plc, el brazo minero del Grupo Luksic, posee su base en Londres, al igual que la estatal Codelco, la mayor productora y exportadora de cobre del mundo (ésta, además, está presente en Alemania). La chilena Compañía Sudamericana de Vapores, la mayor empresa de transporte marítimo de América Latina, eligió a Hamburgo como sede regional. La tendencia se repite con la cervecera Grupo Modelo, propietaria de la marca Corona y principal productor y exportador de cerveza de México, o el grupo Gruma, empresa líder a nivel mundial en la producción de harina de maíz y tortillas. Y se extenderá con la decisión del banco brasileño Bradesco de implantarse en Europa, vía una unidad de banca de inversión en Londres que opere como broker.

No obstante, España podría ser el trampolín europeo ideal para muchos de estos grupos, la sede de un clúster en que apoye la internacionalización de estas empresas. Pero ni Latibex ni los planes de promoción de inversiones en España han sido capaces de construir este centro. Lo bueno es que cada vez habrá más oportunidades. ■