



España, plataforma de acceso a terceros mercados



Desde un punto de vista estratégico, España es percibida como una interesante plataforma para invertir y hacer negocios, no solo con la perspectiva de afrontar el mercado doméstico sino para acceder a terceros mercados.

La globalización ha favorecido la fragmentación y la diversificación de los procesos de producción y la especialización internacional de las tareas en los grupos multinacionales. Como consecuencia de ello, estas compañías se están configurando en base a sofisticados modelos de integración empresarial estructurados en torno a cadenas globales de valor, cada vez más interdependientes.

Las filiales de las compañías transnacionales, localizadas en diferentes países e incluso continentes, han pasado a formar parte de una densa red de producción y distribución en la que cada una de ellas desarrolla alguna o varias funciones concretas dentro del conjunto de actividades que son requeridas para la elaboración y venta de sus bienes y servicios finales.

La creciente integración de los mercados internacionales ha traído consigo que las empresas sean cada vez más globales, pero también ha ocasionado una innegable des-concentración de los procesos productivos,

cuyas actividades se llevan a cabo en distintos países y por parte de distintas empresas, no necesariamente pertenecientes, además, al mismo grupo empresarial.

El atractivo de un país como destino de la inversión extranjera

La inversión extranjera directa (IED) recibida por un país viene determinada por multitud de factores o variables: tamaño de mercado, barreras de entrada, proximidad a terceros mercados, capacidad logística, acceso a recursos, factores de producción a costes competitivos o un clima de negocios favorable.

Pero en última instancia y, por encima de todo, en la actualidad, el atractivo de un país como destino de IED viene determinado por su capacidad para proyectarse como una plataforma global de negocios e inversiones internacionales y para incorporarse a las complejas redes de comercio e inversiones internacionales de producción industrial, tecnológica y de provisión de servicios

avanzados en que se integran las empresas transnacionales.

La inversión extranjera directa en España

La economía española ha realizado, en las dos últimas décadas, un destacado avance en su grado de internacionalización, que le ha permitido adaptarse perfectamente a esta tendencia.

Hoy día, España es una interesante plataforma internacional de negocios e inversiones y uno de los países más atractivos para los inversores internacionales (ver nuestro artículo de enero de 2017). Nuestro país es el 13º mayor receptor de inversión extranjera directa del mundo en términos de *stock* con un capital -según la UNCTAD-, de más de 556.600 millones de dólares.

La importancia de la IED en nuestra economía es incuestionable. En nuestro país operan más de 12.500 empresas extranjeras que dan empleo directo a casi 1.200.000 personas.

Además, las empresas foráneas acostumbran a posicionarse en la parte alta de la cadena de valor, asumiendo un especial protagonismo en los sectores más intensivos en tecnología y de mayor valor añadido. El volumen de negocio generado por las filiales de estas compañías en el sector industrial alcanza el 40,4% del conjunto de la industria española. Incluso, en ciertas ramas de actividad este porcentaje fue muy superior, llegando al 85,5 % en material de transporte (que incluye la fabricación de vehículos), 53,6% en industria química y farmacéutica o 52,4% en fabricación de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico.

La inversión extranjera también genera efectos beneficiosos muy notables en el tejido empresarial local. El impacto más evidente se produce sobre los proveedores locales de las grandes multinacionales industriales. No solo les proporcionan una fuente de negocio adicional, sino que también favorecen su acceso a terceros mercados desde dos perspectivas distintas. En primer lugar, favorecen la inserción de sus proveedores en las cadenas globales de valor. En segundo lugar, los grandes grupos industriales ejercen un fuerte incentivo sobre sus proveedores para que estos optimicen sus procesos adecuándose a estándares internacionales, lo que también mejora su competitividad y capacidad de acceso a los distintos mercados.

Un ejemplo paradigmático de ello es la industria de los componentes de automoción. Al amparo de las nueve marcas que producen vehículos en España, todas ellas de capital extranjero, ha surgido una floreciente industria de componentes que ha impulsado a numerosas compañías locales -muchas de ellas de origen familiar, como Gestamp, Grupo Antolín, Cie Automotive, Ficosa y Mondragón Automoción- a internacionalizarse y convertirse en grandes multinacionales globales.

La internacionalización de la economía española

Las empresas extranjeras encuentran en España, además, una economía con una gran apertura y proyección al exterior. España es el 12º mayor inversor mundial, con un *stock*



ENLACES

Invest in Spain. ICEX España
Exportación e Inversiones

<http://www.investinspain.org>

que supera los 500.000 millones de dólares.

Adicionalmente, somos el segundo destino turístico del mundo, el 11º mayor exportador de servicios y el 15º mayor exportador de bienes. Hace solo unas semanas, se hicieron públicas las estadísticas de comercio de bienes de nuestro país en 2017. Las exportaciones españolas de mercancías crecieron el año pasado un 8,9% respecto al año 2016 y alcanzaron los 277.126 millones de euros, máximo histórico de la serie estadística. Nunca antes España había alcanzado semejante volumen de ventas al exterior.

Estas variables relacionadas con la internacionalización de la economía no deben, además, ser consideradas de forma aislada. Todas ellas están estrechamente interrelacionadas. La inversión extranjera, por ejemplo, tiene un fuerte efecto dinamizador sobre las exportaciones. El 43% de las ventas españolas al exterior tienen su origen en filiales de empresas extranjeras.

Posición geoestratégica de España como plataforma internacional

La posición geoestratégica de España como *hub* o puente multimodal entre mercados diferentes es uno de los factores clave que explican su atractivo como plataforma de negocios e inversiones internacionales.

En primer lugar, proporciona libre acceso al mayor mercado del mundo, el mercado de la Unión Europea, que cuenta con cerca de 500 millones de consumidores con un alto nivel de renta. Además, cuenta con un acceso geográfico muy favorable y con estrechos lazos políticos, económicos, culturales y empresariales con los países del área mediterránea, norte de África y Oriente Medio, y sobre todo con América Latina, en donde España cuenta con un notable liderazgo empresarial.

Nuestro país no solo es un destino que escogen algunas multinacionales para estructurar y dar soporte a sus inversiones en América Latina. Las grandes multinacionales latinoamericanas también están escogiendo la península ibérica como base para afrontar sus inversiones en el mercado europeo. De hecho, entre los 20 mayores inversores en España en términos de *stock* hay cinco países latinoamericanos. México es el 6º mayor inversor extranjero, Brasil el 11º, Venezuela el 12º, Argentina el 17º y Uruguay el 20º.

Para realizar negocios con América Latina, España cuenta con grandes ventajas competitivas: un clima de negocios y una cultura empresarial común, la importante presencia de las empresas españolas en Latinoamérica, la implantación de los bancos españoles en el continente (muchas de las grandes multilatinas son sus clientes), las similitudes de los sistemas jurídicos, la extensa implantación internacional de los

principales despachos de abogados españoles o la existencia de un mercado específico -el Latibex- que reúne a algunas de las más destacadas multilaterales.

Además, en relación con África continental, las Islas Canarias se están consolidando como una plataforma europea de localización de centro de operaciones y *hub* logístico de importantes empresas internacionales que operan en África.

Este favorable acceso a terceros mercados es también posible gracias a la moderna red de infraestructuras disponible. El Global Competitiveness Report 2017-2018, publicado por el World Economic Forum (WEF), sitúa a España en el 12º lugar del mundo en infraestructuras y servicios logísticos.

Disponibilidad de recursos

La colaboración con proveedores locales es clave para el éxito de las empresas extranjeras que invierten fuera de sus fronteras. Las multinacionales que invierten en España encuentran un tejido empresarial local muy desarrollado. Las empresas españolas son líderes en un gran número de mercados y sectores. Hay un creciente número de *clusters* en los más diversos sectores a lo largo del territorio español en los que las empresas extranjeras podrán encontrar los proveedores necesarios para el éxito de sus proyectos de inversión.

Además, nuestro país cuenta con una interesante oferta de recursos humanos de alta cualificación y se encuentra entre los cinco países europeos con mayor disponibilidad de mano de obra de educación superior.

Neutralidad reguladora

El atractivo de España como plataforma de negocios e inversiones internacionales se apoya, asimismo, en una regulación muy abierta a la inversión extranjera. Según el *ranking* FDI Regulatory Restrictiveness Index, elaborado por la OCDE, España es el noveno país más abierto a la inversión extranjera desde un punto de vista regulativo, por delante de Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Japón, el Reino Unido, Suiza o EE. UU., además de todas las grandes potencias emergentes, entre otros muchos países.

El inversor extranjero, como regla general, recibe aquí un trato idéntico al que reciben



DIRECCIONES DE INTERÉS

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº de la Castellana, 278

28046 Madrid

Tel. 900 349 000

informacion@icex.es

los inversores españoles. Las inversiones extranjeras pueden realizarse libremente, sin que se requiera autorización o notificación previa alguna. Solo están sometidas a declaración, con un mero carácter informativo, una vez la inversión se ha realizado.

Esta neutralidad reguladora frente a las inversiones internacionales tiene su correlato fiscal en la vigencia de una norma de *participation exemption* (exención del pago de impuestos para los dividendos percibidos de una filial extranjera y para las eventuales plusvalías que pudieran derivarse de la venta de esa participación), que favorece enormemente la internacionalización de las compañías establecidas en España, tanto si tienen capital español como extranjero, sin discriminación alguna.

Además, el sistema fiscal español se adapta perfectamente a un contexto cada vez más internacionalizado y competitivo para las empresas, en la medida en que cuenta con una importante red de 94 Convenios para evitar la Doble Imposición, especialmente relevante con los países de América Latina.

El marco institucional con el que las

empresas establecidas en España afrontan sus relaciones económicas internacionales se completa con los 72 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones que mantiene en vigor nuestro país, y la extensa red de acuerdos comerciales con países y regiones de todo el mundo con los que cuenta la Unión Europea.

A modo de corolario

En estos tiempos, en que la economía internacional se enfrenta a ciertas tensiones proteccionistas y nacionalistas, España sigue afrontando los actuales desafíos económicos abriendo su economía al exterior, reforzando su compromiso con la construcción de la Unión Europea y con un sistema de integración comercial multilateral.

Nuestro país está apostando decididamente por la idea de que el desarrollo económico y, por tanto, el bienestar económico y social de nuestros ciudadanos dependen en buena medida de que seamos un país activo y dinámico en el mundo y de que nuestras compañías, de capital español o extranjero, puedan seguir haciendo negocios desde España en todos los rincones del globo.

JOSÉ CARLOS GARCÍA DE QUEVEDO,
DIRECTOR EJECUTIVO DE INVEST IN SPAIN
SANTIAGO PANTÍN, DIRECTOR ADJUNTO
DE INFORMACIÓN DE INVEST IN SPAIN

SÍGANOS

