



**Grado en Relaciones Internacionales**

# **Trabajo Fin de Grado**

**Flujos de IED entre España y el Reino Unido**

María Monge García del Pozo

Tutor: Robert A. Robinson

5º Curso en Relaciones Internacionales y Traducción e Interpretación

15 de junio de 2015

# ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>2. METODOLOGÍA:</b> .....	<b>2</b>
<b>3. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>3</b>
3.1 CONCEPTOS CLAVE: .....	3
3.2 ESTRATEGIAS DE IED .....	5
3.3 ¿POR QUÉ RECURREN LAS EMPRESAS A LA IED? .....	7
DETERMINANTES DE LOCALIZACIÓN DE EMPRESAS MULTINACIONALES.....	9
EFFECTOS DE LA IED .....	9
<b>4. ANÁLISIS</b> .....	<b>10</b>
4.1 FLUJOS DE ENTRADA DE IED A ESPAÑA .....	10
4.1.1 ENTORNO DE NEGOCIO E INVERSIÓN EN ESPAÑA: .....	10
4.1.2 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE ENTRADA DE IED A ESPAÑA: EL CASO DE REINO UNIDO.....	12
4.1.4. INTERNACIONALIZACIÓN DE VODAFONE.....	21
4.2. FLUJOS DE SALIDA DE IED DE ESPAÑA: EL CASO DE REINO UNIDO.....	27
4.2.1 ENTORNO DE NEGOCIOS E INVERSIÓN EN EL REINO UNIDO .....	27
4.2.2 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE SALIDA DE IED DE ESPAÑA: EL CASO DEL REINO UNIDO.....	29
4.2.3 IED DE ESPAÑA A REINO UNIDO, ANÁLISIS POR SECTORES: COMPARACIÓN 2012- 2013.....	32
4.2.4 INTERNACIONALIZACIÓN DEL BANCO SANTANDER.....	35
<b>5. CONCLUSIONES</b> .....	<b>40</b>
<b>6. ANEXOS</b> .....	<b>42</b>
6.1 CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS SEGÚN LA CNAE .....	42
<b>7. BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>44</b>

## 1. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, vivimos en un mundo en el que la circulación de capitales es una realidad cotidiana, y las inversiones ya no sólo responden a necesidades nacionales, sino también a necesidades de ámbito internacional, de un mundo sin fronteras. Actualmente existen más de 700 empresas británicas instaladas en España, y más de 300 empresas españolas instaladas en el Reino Unido. Parece un dato simple pero, realmente, es el reflejo de unas estrechas relaciones políticas, económicas y comerciales. El Reino Unido es, actualmente, el cuarto mayor inversor en nuestro país; inversión que genera un elevado nivel de empleos, aumenta la producción y productividad de España y favorece, directa e indirectamente, al crecimiento económico de nuestro país. La otra cara de la moneda, muestra la inversión española en el Reino Unido que, aunque en menores dimensiones, no deja de ser muy elevada.

La autora de este estudio, como estudiante de Relaciones Internacionales, considera que, dada la importancia de la inversión extranjera directa tanto para la economía del país emisor como para la del receptor, dedicar un trabajo de final de carrera al análisis de la inversión extranjera directa entre ambos países proporcionaría al lector una idea clara sobre la dependencia que ambos tienen entre ellos en el ámbito económico.

Los efectos tanto directos como indirectos que tiene la inversión extranjera directa sobre la estabilidad económica de un país son tales, que el cese de entrada de la misma sería una catástrofe tanto para el país emisor como para el receptor. La inversión extranjera directa es una realidad tan cotidiana, que muchas veces no somos conscientes de su peso e importancia. Estamos acostumbrados a ver empresas como Vodafone, Barclays, Diageo, Deloitte... Todas ellas son entidades británicas asentadas en España y con una profunda solidez en nuestro país. Parece algo común que estén presentes pero, sin ellas, nuestra economía probablemente se vería gravemente afectada. Lo mismo ocurre en el sentido contrario: Santander, Inditex, Ferrovial, Abengoa... son empresas españolas que colaboran con la economía británica y, por supuesto, también con la nacional. Este trabajo tratará de explicar estos flujos de

inversión extranjera directa desde el punto de vista cuantitativo y sectorial, y expondrá un ejemplo de cada uno de los casos para cristalizar el análisis previo en un caso real.

## **2. METODOLOGÍA:**

Para llegar a unas conclusiones bien fundadas, el trabajo seguirá una metodología inductiva. En primer lugar, en el marco teórico se expondrán una serie de conceptos clave para facilitar la comprensión del análisis. En este apartado, se irá de los conceptos más generales a los más particulares y específicos sobre el tema del estudio. También dentro del marco teórico se explicarán las distintas estrategias de inversión extranjera directa así como los motivos que impulsan a las empresas a acudir a ella. Por último, se incluirá un apartado en el que se mencionen brevemente los determinantes de localización de las empresas multinacionales y otro de los efectos de la inversión extranjera directa.

En el cuarto punto del trabajo está incluido el análisis. Dentro del mismo se seguirán unos parámetros para facilitar la elaboración de una conclusión bien fundamentada. Este apartado consta de dos partes principales, por un lado la entrada de inversión extranjera directa a España, centrada en el caso de Reino Unido y, por otro, la salida de inversión extranjera directa de España enfocada también a Reino Unido. En ambos apartados se incluye un punto sobre el clima de negocios e inversiones en ambos países que es, sin duda, uno de los factores más importantes que hace que las empresas inviertan o no en un país. El siguiente punto es un análisis cuantitativo de la evolución de los flujos de inversión extranjera directa entre 2003-2013 (de entrada y salida respectivamente) de España. Dentro de este apartado, se aportarán datos generales sobre la entrada y salida de inversión extranjera directa y centrará la atención en el caso de Reino Unido. Además, también se realizará un análisis sectorial de los flujos en ambos sentidos, en el que se mencionarán las principales tendencias y se hará una comparación de los últimos años sobre los que se tienen datos completos (2012-2013).

Por último, también dentro del apartado del análisis, se presentará un ejemplo de cada caso: un ejemplo de inversión extranjera directa británica en España a través de la internacionalización de Vodafone y un ejemplo de inversión extranjera directa española en Reino Unido a través de la internacionalización del Banco Santander.

Una vez hayamos estudiado los aspectos mencionados previamente, podremos perfilar una conclusión y opinión sobre las relaciones económicas entre España y Reino Unido.

### 3. MARCO TEÓRICO

#### 3.1 CONCEPTOS CLAVE:

Las transacciones internacionales que tienen lugar entre los residentes de un país con aquellos que residen en el extranjero están registradas en la **balanza de pagos**. En ella también se incluye la monetización del oro. La balanza de pagos está formada por la balanza por cuenta corriente, la balanza de capital y la balanza financiera (Herrarte Sánchez, 2005):

**Balanza por cuenta corriente:** Recoge las transacciones que derivan del comercio de bienes y servicios, así como los ingresos y pagos de rentas de trabajo y del capital, y los ingresos y pagos provenientes de transferencias unilaterales como, por ejemplo, las remesas de inmigrantes. La Balanza por cuenta corriente se divide, a su vez, en tres apartados: la balanza comercial (comercio de mercancías), la balanza de servicios (comercio de servicios), la balanza de rentas (rentas de trabajo y rentas de capital) y la balanza de transferencias (transferencias unilaterales sin contrapartida).

**Balanza de capital:** Incluye las transferencias unilaterales que no modifican la renta nacional (por ej.: fondos de cohesión de la Unión Europea) y el comercio de activos intangibles y activos no financieros no producidos.

**Balanza por cuenta financiera:** en ella se registran las entradas de capital procedentes de países extranjeros (venta de activos locales a extranjeros) así como las

salidas de capital destinadas a países extranjeros (compra de activos exteriores a residentes extranjeros).

Si el saldo de la balanza por cuenta financiera es positivo (i.e. entrada de capital > salida de capital), España pasa a ser deudor. Si, por el contrario, la salida de capital al exterior es mayor que la entrada, el saldo será negativo y España será acreedor frente al resto de países. En esta última sub-balanza de la balanza de pagos, es donde quedan registrados los flujos de inversión que estudiaremos en este trabajo. La inversión extranjera puede ser Inversión extranjera directa o IED o Inversión de cartera:

**La inversión en cartera:** El FMI, en la sexta edición de su *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión internacional* (2009), la define como «las transacciones y posiciones transfronterizas que implican títulos de deuda o de participación en el capital, distintos de los incluidos en la inversión directa o los activos de reserva.» El inversor tiene la posibilidad de diversificar sus carteras así como de retirar sus inversiones en el momento que desee. Dentro de la inversión en cartera, están incluidas las acciones emitidas por fondos de inversión a través de títulos (FMI, 2008, pp. 117-118).

**IED:** La definición de Inversión extranjera directa aceptada a nivel global es la presentada en la quinta edición del *Manual de Balanza de Pagos* (1993) del FMI. No obstante, no es la única, pues la OCDE, las Naciones Unidas y Eurostat han elaborado definiciones propias en complementación a la del FMI. Según esta definición (la del FMI), la IED está formada por: 1) la inversión privada, 2) los beneficios reinvertidos, 3) y los préstamos tanto a largo como a corto plazo entre **matrices y filiales**. No obstante, son muchos los países que no tienen en cuenta los beneficios reinvertidos, y las inversiones a largo plazo dependen y difieren del país. A diferencia de los otros tipos de inversión internacional, la IED busca objetivos a largo plazo, o bien controlar una parte importante de una empresa extranjera. El FMI establece que se considera IED cuando la inversión implica la tenencia de un 10% o más de las acciones con derecho a voto de dicha empresa, sin embargo, una vez más, muchos países fijan su propia línea

definitoria. La principal estrategia de IED son las **multinacionales** que se explicarán más adelante.

A pesar de que la IED sea el indicador más comúnmente empleado a la hora de valorar los flujos de inversión extranjera en un país, no es el único. La IED no incluye el capital local creado que, especialmente en los últimos años, se ha convertido en una de las principales fuentes de financiación de proyectos de inversión en las economías emergentes (Banco Mundial, 2005).

Dentro de la IED, cabe distinguir entre flujos netos y flujos brutos en ambos sentidos, entrada y salida. El flujo bruto de salida de IED, por ejemplo, sería el total de IED Española que sale al extranjero en un periodo de tiempo determinado, mientras que el flujo neto sería el bruto menos la desinversión de capital español en países extranjeros.

Las estadísticas de IED miden dos conceptos distintos: stocks y flujos. Los stocks miden el valor total de las inversiones de un país, normalmente al término de un periodo concreto, y no es simplemente la suma de las inversiones a lo largo del tiempo. Están sometidos a los cambios en la valoración de la contabilidad empresarial, así como a los cambios en los tipos de interés. Por el contrario, los flujos de IED miden, por lo general, los niveles anuales de inversión, y su rango de variación cada año es mucho mayor que el de los stocks.

### 3.2 ESTRATEGIAS DE IED

La IED puede realizarse de distintas formas (Turrión y Velázquez, 2011):

1. Constitución de una nueva empresa o **greenfield**: Cuando la empresa se instala por primera vez en el país receptor. Estas operaciones implican una ampliación de la capacidad productiva de la empresa. Es una forma de IED en la que la matriz emprende en un país extranjero, y dicha inversión supone la creación de instalaciones nuevas y nuevos puestos de trabajo.

2. **Adquisición o participación** en una empresa previamente establecida: es la estrategia más comúnmente empleada por las multinacionales ya que, debido a las estrictas barreras de entrada en el mercado, crear una empresa por completo supondría un riesgo muy grande mientras que, al comprar empresas locales facilitan su entrada en el mercado.
3. Firma de **acuerdos comerciales** con empresas locales que ya están. Se trata de inversiones de pequeñas sumas de dinero pues se suele crear una sucursal de la empresa inversora para controlar las operaciones de las empresas locales. Se podría decir, por tanto, que no se trata de IED como tal, pero sí es un aspecto que debería tenerse en cuenta.

Por otro lado, otro elemento muy importante a tener en cuenta es la presencia de las Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE) que pueden distorsionar, en cierto modo, los datos de IED de un país. Estas empresas, también llamadas holding internacionales, tienen como objetivo gestionar participaciones en otras empresas extranjeras, es decir, no son las verdaderas inversoras sino que se limitan a canalizar la inversión extranjera hacia terceros países (Canals, C. y Noguera, M., 2007). El destino último de la inversión es el sistema productivo de estos países y, el hecho de canalizar la inversión a través de las ETVE, es para aprovechar las favorables condiciones fiscales del país donde está establecida.

Tal y como se mencionaba previamente, las empresas multinacionales son la principal estrategia empleada por un país para invertir en otro de manera directa. **¿Qué es una empresa multinacional?** La definición de una empresa multinacional sigue siendo objeto de polémica hoy en día debido, en parte, a la heterogeneidad y a la rápida evolución de las mismas. Dunning (1974) define una multinacional como «empresa que posee y controla activos productivos en más de un país». No obstante, hay que distinguir entre los conceptos de empresa multinacional, empresa internacional y filial en el extranjero FMI (1994).

Una empresa internacional es aquella que comercializa sus productos o servicios en mercados exteriores de forma regular (OCDE, 2008). Por otro lado, autores



como Casilda Béjar (2011) definen la empresa multinacional como aquella que tiene y controla activos productivos o filiales a través de una inversión extranjera directa que, como se ha explicado previamente, supone una participación en el capital social superior al 10%, con el fin de obtener beneficios económicos a largo plazo. Por este motivo decimos que las empresas multinacionales son los principales canales de IED entre países, puesto que han llegado a cubrir un 88% del total de la IED. Normalmente se trata de fusiones entre grandes empresas, de manera que se acumula cada vez más capital. El motor de la IED es la búsqueda de un aumento de los beneficios empresariales.

Por último, una filial es aquella en la que un sólo inversor es poseedor del 50% de las acciones con derecho a voto. Las filiales son «unidades que agrupan actividades generadoras de valor añadido en el exterior y que pertenecen a una multinacional». (Casilda Béjar, 2011, p.90).

### **3.3 ¿POR QUÉ RECURREN LAS EMPRESAS A LA IED?**

Las empresas se internacionalizan para protegerse del riesgo, para descubrir nuevos mercados de bienes y servicios similares que puedan absorber su oferta, para aumentar su competencia en el extranjero y así garantizar su participación en el mercado mundial, así como para reducir costes (Hernández Mangones, 2006, p. 139). A diferencia de una empresa internacional, que comercializa sus productos o servicios en mercados externos desde su país de origen, la empresa multinacional tiene la posibilidad de ahorrarse estos costes de transporte e intermediarios asumiendo, en un primer momento, la inversión que supone la instalación en un país extranjero.

A continuación, se presentan de forma más detallada algunas teorías que explican por qué las empresas recurren a la IED:

Existen numerosas teorías que explican por qué las empresas invierten en el extranjero a través de IED en lugar de hacerlo a través de la exportación, distribución, franquicias o acuerdos comerciales. La IED supone unos costes de entrada al mercado

mayores que cualquiera de las opciones mencionadas previamente, por lo que debe de tener muchas ventajas para compensar este coste. Una de las mejores explicaciones sobre por qué las empresas usan la IED para invertir en otros países la proporciona Dunning (1988) a través de su «paradigma ecléctico», el cual defiende que una empresa empleará IED si tiene ventajas de propiedad, localización e internacionalización.

Las primeras, las ventajas de propiedad, hacen referencia a una ventaja concreta que tiene una empresa sobre los competidores extranjeros, que suele consistir en un activo intangible como tecnología, *know-how*, o marcas. Las ventajas de internacionalización se dan cuando la concesión de licencias o franquicias de dicha ventaja de propiedad resulta muy arriesgada por posibilidad de pérdida o daño y prefiere, la empresa, mantener este capital intangible dentro de su activo. Por otro lado, las ventajas de localización se dan cuando el país receptor tiene unas fortalezas específicas, que permiten a la empresa explotar sus ventajas de propiedad e internacionalización (UK Government, 2014, p.12).

Las empresas también recurren a la IED cuando las barreras comerciales son altas en los mercados que se pretende penetrar mientras que, si la empresa se instala dentro del mercado, no tienen que hacer frente a estos costes de entrada por lo que, a través de la IED, podrán explotar más sus ventajas de propiedad en lugar de la exportación.

Finalmente, otros estudiosos indican que hay algunos sectores en los que no se puede exportar y la IED permite a esas empresas vender en mercados extranjeros. Un ejemplo de este tipo de sectores es el sector servicios. Otro motivo para recurrir a la IED es la voluntad de mejorar la productividad. Este tipo de IED es el que ha llevado a la globalización de la producción y a la creación de la «cadena de valor global» (UK Government, 2014, p.13).

## DETERMINANTES DE LOCALIZACIÓN DE EMPRESAS MULTINACIONALES

Ahora bien, ¿cuáles son los factores que determinan la localización de las empresas multinacionales? Es evidente que los motivos que las empujan a invertir en el extranjero están directamente relacionados con el lugar en el que van a invertir. Por ejemplo, una empresa que decide internacionalizarse porque los costes de producción en su país de origen son muy altos, se instalará en un país donde los costes de producción sean bajos o, por lo menos, más bajos que en su país. La OCDE (2012) señala que los factores que más tienen en cuenta las empresas a la hora de elegir el destino es la dimensión del mercado, los ingresos reales, el nivel de capacitación en el país de destino, las infraestructuras, las políticas comerciales y la estabilidad política y macroeconómica. También hay otros alicientes como los incentivos a la inversión internacional (impuestos bajos, ayudas y subvenciones). Según una encuesta de Ernst & Young realizada en 2012 (*Investor Awareness Survey*), la transparencia y la estabilidad del sistema político, legal y normativo son los aspectos más importantes a la hora de tomar la decisión del país de establecimiento. Algunos países emplean herramientas como los tratados bilaterales de inversiones con el fin de aumentar la transparencia y estabilidad del marco normativo de cara a las empresas extranjeras inversoras.

## EFFECTOS DE LA IED

Una vez entendido el concepto de IED y algunas de sus estrategias, conviene entender qué efectos tiene la inversión extranjera directa. La IED impulsa el crecimiento a través del aumento de la productividad total así como de la eficacia de los recursos del país que recibe esa IED. La mayoría de los estudios coinciden en que la IED contribuye a la productividad y al crecimiento de la renta de los países receptores (OECD, 2002), es decir, aportan un valor añadido, pues gracias a ella se alcanza un nivel de crecimiento mayor al que podría lograrse con las inversiones nacionales. La IED tiene efectos directos sobre las economías receptoras, como la creación de un mayor nivel de empleo y producción. También tiene efectos indirectos como el aumento en la productividad y el traspaso de conocimientos entre las economías.

La inversión extranjera directa implica un menor riesgo para los propietarios del capital, ya que permite diversificar los créditos e inversiones (Loungani y Razin, 2001, pp. 6-7). Además, la IED fomenta la transferencia de tecnología algo que, a través de inversiones financieras o del comercio, no se lograría. Asimismo, la IED promueve la creación de empleo pues, en muchas ocasiones, cuando una empresa se establece en un nuevo país, requiere personal local para trabajar, ya que conocen a fondo el mercado nacional (Loungani y Razin, 2001, p. 7).

## 4. ANÁLISIS

### 4.1 FLUJOS DE ENTRADA DE IED A ESPAÑA

#### 4.1.1 ENTORNO DE NEGOCIO E INVERSIÓN EN ESPAÑA:

Para analizar el clima de negocios en nuestro país, basaremos el estudio en una encuesta (Cuestionario de la inversión británica en España) realizada por la Cámara de Comercio Británica, AFI, y el *London School of Economics* a 56 empresas británicas asentadas en España. Consideramos que, al ser uno de los principales inversores en nuestro país, es una buena muestra de qué atrae y qué no a los inversores.

A la hora de valorar el clima de negocios en España, el aspecto que más tienen en cuenta las empresas extranjeras es la calidad de vida. En este factor, está incluido el nivel de seguridad, así como los servicios básicos mientras que, el coste de vida, es el ámbito que menos puntuación obtiene en este campo.

La digitalización y la estructura del mercado son otros aspectos que valoran positivamente las empresas británicas. En el caso de la primera, es un elemento que cada vez tiene más peso en lo relativo al desarrollo de las empresas, sobre todo en aquellas relacionadas con las nuevas tecnologías (ej: e-commerce). Por otro lado, también es imprescindible analizar la estructura de mercado antes de instalarse en un país.

El vínculo tan estrecho que existe entre España y América Latina, es otro de los factores que más inversores extranjeros atrae. España funciona como puente entre

Europa y el subcontinente latino y, al compartir idioma y tener unas consolidadas relaciones tanto institucionales como comerciales, hace que el potencial de crecimiento de volumen de negocio tenga un amplísimo margen.

No obstante, no todas las características del mercado español son las óptimas para atraer la inversión extranjera. Las administraciones públicas y la cantidad de trámites burocráticos que tienen que atravesar son elementos que influyen negativamente en las decisiones de establecimiento en nuestro país. En cuanto a la presión fiscal, prácticamente la mitad de las empresas encuestadas están de acuerdo en que la misma en España no es tan elevada como la de otros países europeos.

En lo relativo a la política, tampoco es uno de los factores que atraiga inversores, más bien lo contrario. Ninguna de las empresas que participaron en la encuesta consideran que exista estabilidad territorial, un aspecto que tiene gran influencia tanto para aquellas empresas que tienen intención de instalarse en nuestro país, como para aquellas que ya están instaladas y ven su expansión geográfica limitada por este aspecto. Las condiciones de financiación actuales son, según la encuesta, un aspecto negativo en la valoración del clima de negocio español. A pesar de que probablemente mejoren a medida que se recupere nuestra economía, hoy en día es uno de los factores peor evaluados.

El mercado de trabajo se ha visto muy afectado tras la crisis, pues el paro creció hasta un 24% desde el comienzo de la crisis hasta el 2014. En cuanto a la regulación laboral, todas las empresas encuestadas muestran un profundo descontento. Es un elemento muy influyente a la hora de tomar decisiones de establecimiento de empresas en el país. No obstante, la formación y disponibilidad de los trabajadores en España es muy favorable para las empresas extranjeras, pues la cualificación es muy alta y la disponibilidad de desplazamiento geográfico también lo es, algo que, para empresas extranjeras con matrices en sus países de origen, resulta imprescindible.

Podemos decir, por tanto, que España posee elementos muy atractivos para el inversor, en este caso Reino Unido, y que, basándonos en las cifras actuales de flujo de

entrada de IED proveniente de dicho país, tienen más peso que los aspectos negativos, pues el país británico elige España como uno de los principales destinos para su inversión (AFI, 2015).

#### 4.1.2 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE ENTRADA DE IED A ESPAÑA: EL CASO DE REINO UNIDO

La IED es una enorme fuente de riqueza para el país receptor. Esta riqueza es producida, en gran parte, por la compra de activos locales y la generación de empleo, tal y como hemos explicado previamente, pero también por las implicaciones que esto lleva consigo, pues supone la puesta en marcha de proyectos tecnológicos, organizativos y productivos en el país receptor. Además, los beneficios que obtienen las empresas es riqueza que, indirectamente, favorece a la red industrial local.

Flujos de entrada IED (inversión bruta,ETVE descontados)	
Todos los países	
Total	182.773.250,34
2003	9.919.928,65
2004	9.031.639,58
2005	14.183.104,22
2006	9.817.170,32
2007	30.041.168,01
2008	29.517.471,78
2009	12.417.934,67
2010	12.291.512,34
2011	24.871.975,80
2012	14.627.238,91
2013	16.054.106,06

Tabla 1: Entrada total de IED bruta a España.  
Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad

Flujos de entrada IED (inversión bruta,ETVE descontados)	
Reino Unido	
Total	35.976.303,09
2003	2.555.031,39
2004	1.263.736,65
2005	1.191.911,57
2006	2.015.752,90
2007	1.916.202,31
2008	13.375.240,64
2009	1.006.766,69
2010	2.002.438,04
2011	7.757.054,48
2012	1.000.302,91
2013	1.891.865,51

Tabla 2: Entrada de IED bruta a España procedente de Reino Unido.  
Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad

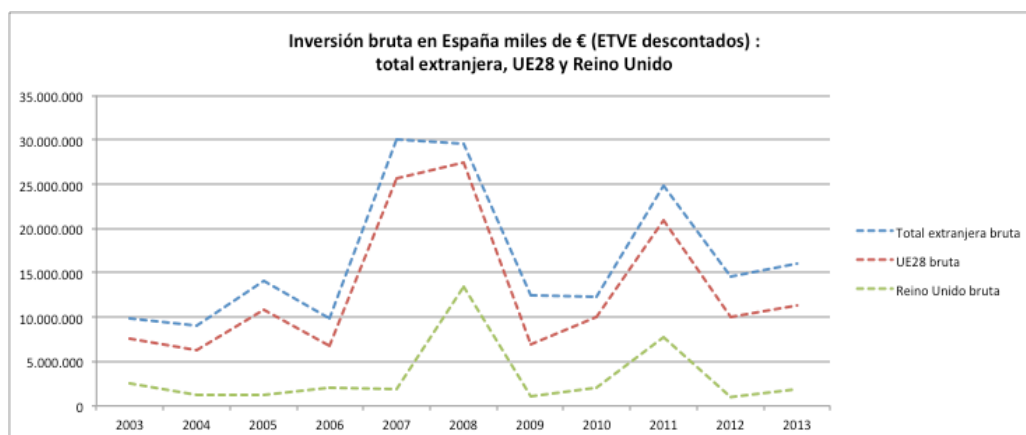


Gráfico 1: Flujos de entrada de IED bruta a España expresados en miles de euros: Total, UE28 y Reino Unido.  
Gráfico de elaboración propia. Fuente de los datos: Ministerio de Economía y Competitividad: <http://datainvex.comercio.es>

Los activos que atraen a España a los inversores han cambiado con el paso de los años. Poco a poco, hemos podido observar cómo los negocios propios de sectores de alto valor añadido y contribución tecnológica con una buena calidad, diferenciación, innovación y diseño han ido cobrando cada vez más importancia.

El mercado Español se caracteriza por una demanda con elevado poder adquisitivo. Además, España se ha convertido en plataforma de entrada para mercados más lejanos como el latinoamericano. Esto se debe, en parte, a las ventajas estratégicas que ofrecen las empresas españolas instaladas en esos países, así como por motivos culturales y políticos. Además, España forma parte del grupo de las economías más avanzadas, incluso a pesar de la crisis, en la que la mayor parte de la IED resulta de operaciones de fusión y adquisición, como veremos más adelante.

En el Gráfico 1, podemos observar como la entrada de IED global entre 2003 y 2006 se mantiene a niveles relativamente bajos. Esta caída, con respecto a los años anteriores, se debió principalmente a la pérdida de atractivo de las **ETVE** por parte de los inversores extranjeros. A partir de este año (2006), la entrada de IED en España experimenta una enorme crecida gracias a la notable recuperación de la crisis mundial, lo que propició importantes operaciones de fusión y adquisición a nivel internacional como, por ejemplo, la compra de Altadis por parte de *British Tobacco*, o Endesa por parte de ENEL. Esto hizo que los flujos de inversión bruta de entrada a nuestro país ascendieran de 9.817.170,32 euros en 2006 a 30.041.168,01 euros en el año siguiente. En estos años, justo antes del impacto de la crisis en España, se alcanza el máximo histórico. No obstante, la difícil situación económica mundial, pronto se hizo latente en los flujos de inversión y, en 2009, los flujos mundiales de IED cayeron un 38% respecto a 2008. En España, empiezan a apreciarse en la segunda mitad del 2008 las consecuencias de la crisis internacional; efectos que durarán hasta finales de 2009, arrastrando los niveles más bajos de entrada de IED desde finales de los 90.

Se puede decir que el descenso de la IED global se debe a dos factores: La reducción de los beneficios empresariales y una reorientación de los préstamos

intragrupo, que volvían a las empresas matrices. Esto quedó reflejado en una caída del 65% en operaciones de fusión y adquisición internacionales en el 2009 frente al 2008.

Es posible observar en el Gráfico 1 como, a partir de 2009, comienza una recuperación de la entrada de IED a España gracias, sobre todo, a la mejora de la inversión productiva (no ETVE) con un 8,8% de crecimiento en tasa interanual (Dirección General de Comercio e Inversiones, 2013, p.13). En 2010, el crecimiento se acentúa hasta 2011, duplicando casi los niveles de entrada de inversión bruta, y pasó de 12.291.512,34 euros en 2010 a 24.871.975,80 euros en 2011. Esto se debe a que muchos proyectos de inversión de IED son a largo plazo, por lo que sigue entrando inversión en el país. No obstante, esta crecida duró poco. En el 2010, España se convirtió en el noveno país que más IED recibía dentro del grupo de países de la OCDE, lo que la situaba 10 posiciones más arriba que el año anterior, pero este ascenso en el ranking coincide con un momento en el que los flujos de entrada de IED en nuestro país se habían reducido un 5% el año anterior (MITyC), caída que se explica por la inestabilidad de los mercados de capitales, la reducción de los beneficios empresariales y la dificultad de acceso a la financiación y la desconfianza ante una mejora económica, lo que afecta negativamente a la inversión en nuestro país. El principal componente de las inversiones que entraban en nuestro país fue, según *Invest in Spain*, las ampliaciones de empresas extranjeras previamente instaladas en España, así como las adquisiciones de empresas. En cambio, la creación de nuevas empresas no tuvo ningún protagonismo en estos años.

Entre 2011 y 2012, la situación de crisis económica a nivel mundial se hizo aún más dura, y la situación financiera de España carecía de confianza por parte de los inversores. La caída de entrada de IED fue de un 36,5% (Dirección General de Comercio e Inversiones, 2013, p.14). Además, se produjo el traslado de inversiones ETVE a países extranjeros, por lo que la inversión neta recoge, incluso, valores negativos.

En 2013, la caída de la IED bruta en participaciones de capital se ralentiza notablemente y la inversión neta se recupera.



España ha desempeñado un papel muy importante en el crecimiento mundial de los flujos de IED en los últimos años. En un principio, como destino atractivo para la inversión extranjera y, a partir de mediados del 2000, empezó a ser considerada una importante fuente de IED. La crisis actual, ha provocado la pérdida de posiciones por parte de España en el ranking mundial de IED, sin embargo, esto no ha afectado al volumen de inversiones tanto recibidas como emitidas que han incrementado incluso más rápido que en otros países europeos. Esta paradoja se debe, principalmente, al hecho de que todos los países desarrollados han sufrido un impacto negativo en sus inversiones internacionales como consecuencia del rápido crecimiento de los países en desarrollo quienes, no sólo se han convertido en un atractivo destino para los inversores, sino también en fuente de IED, gracias a las extensas redes de multinacionales que han creado (Myro, 2005, p. 37-45).

Hoy en día hay más de 9.000 filiales de multinacionales extranjeras establecidas en España de las cuales más de 4.000 son de tenencia directa. El fácil y rápido acceso que ofrece el mercado español, es uno de los factores que lleva a la implantación de filiales en nuestro país, sobre todo, en el sector servicios, en actividades en las que la inversión local era reducida y en negocios dependientes de importaciones como la fabricación de alta tecnología. Además, otros sectores como la alimentación, el tabaco y los productos minerales no metálicos en torno a los cuales se crean grandes fábricas a través inversiones nacionales. Según el *Global Competitiveness Report 2013-2014* del WEF (*World Economic Forum*) España es el duodécimo país del mundo con mejor red de infraestructuras, algo que, sin duda, favorece también la instalación de negocios extranjeros.

En los últimos años, la recuperación de la economía española ha hecho que los intercambios entre España y Reino Unido experimenten también una notable mejora. Reino Unido es, hoy en día, un socio imprescindible para nuestra economía: «es el quinto cliente, el sexto proveedor y el segundo destino de inversiones de España» (Arechederra, L.P. , 2014)

El Reino Unido es uno de los mayores inversores extranjeros en España y el mayor inversor en términos acumulados. Esta expresión hace referencia a la IED bruta acumulada, que asciende a 63.000 millones de euros desde que comienzan a registrarse estas transacciones en 1993.

La IED británica en nuestro país se ha mantenido a lo largo de los años, con la excepción del 2001 y 2005, en los que las inversiones brutas fueron superadas por las desinversiones de Reino Unido. Tal y como podemos observar en el gráfico 1, los picos del año 2008 y 2011 reflejan unos bruscos incrementos en los flujos de entrada procedentes de Reino Unido, como consecuencia de operaciones particulares en comercio al por mayor, en el caso 2008, y el transporte aéreo y los servicios financieros en el año 2011. El protagonismo de Reino Unido en el total de la IED española se reflejaba en una cuota del 45% y 31% del total de IED bruta en nuestro país respectivamente. No obstante, es necesario aclarar que estos años son excepciones, ya que la media de flujo de IED bruta de Reino Unido está en torno al 14% del total. Además, esta inversión también ha contribuido a la recaudación de impuestos por parte de la Administración General del Estado, en la que representaban un 2.6% del total.

Un 5% de toda esta inversión corresponde a ETVE mientras que el otro 95% está directamente relacionada con inversión productiva, es decir, no se produce por estas entidades mencionadas (ETVE). Entre los años 2001 y 2007 especialmente, la IED que entraba en nuestro país procedente del Reino Unido como inversor final, ha estado equiparada con la IED en la que el Reino Unido actuaba como país intermedio, lo que supone que un porcentaje más pequeño de la IED de Reino Unido que entra a nuestro país se vehicula a través de otras economías, por lo que el Reino Unido funciona como actor principal y no como puente para otras economías.

En España hay más de 700 empresas británicas, como Vodafone, y en Reino Unido más de 300 empresas españolas, como el Banco Santander. Tal y como declaró el 25 de febrero del pasado año el director general de Comercio e Inversiones del Ministerio de Economía y Competitividad, «Gran Bretaña es uno de los principales

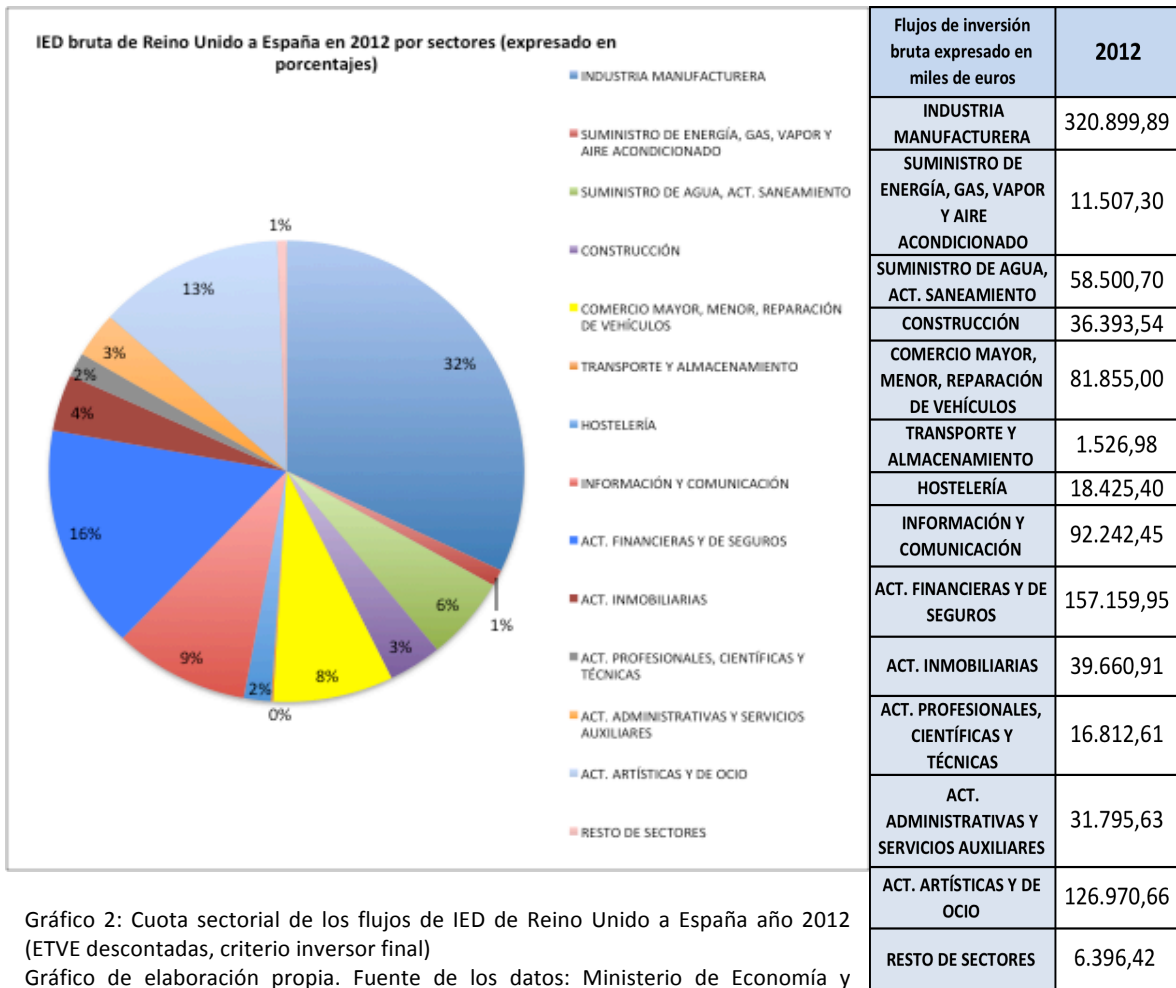
inversores en España, así como receptor de inversiones españolas». Algunas de las grandes operaciones financieras realizadas entre ambos países durante los últimos años han sido protagonizadas por el Banco Santander. Gracias a la recuperación de nuestra economía, España vuelve a ser foco de interés para inversores británicos y, en 2013, la inversión de Reino Unido en nuestro país ascendía a 1.088 millones antes de acabar el año, lo que significa un 87% más que el mismo periodo del año anterior (Arrechdera, 2014). Así pues, a día de hoy Reino Unido (con un 10% del total) se posiciona entre los cuatro países que mayor volumen de IED tienen en España. Hasta el año 2012, la inversión procedente de Reino Unido logró generar unos 240.000 puestos de trabajo.

En las últimas décadas, las comunidades españolas que mayor inversión británica recibían eran Madrid y Cataluña, sin embargo, en los últimos años Madrid ha perdido algo de protagonismo mientras que el País Vasco ha crecido (Europa Press, 2015). Estos datos indican una tendencia de mejora ya que más de la mitad de las empresas británicas buscan incrementar su inversión en España.

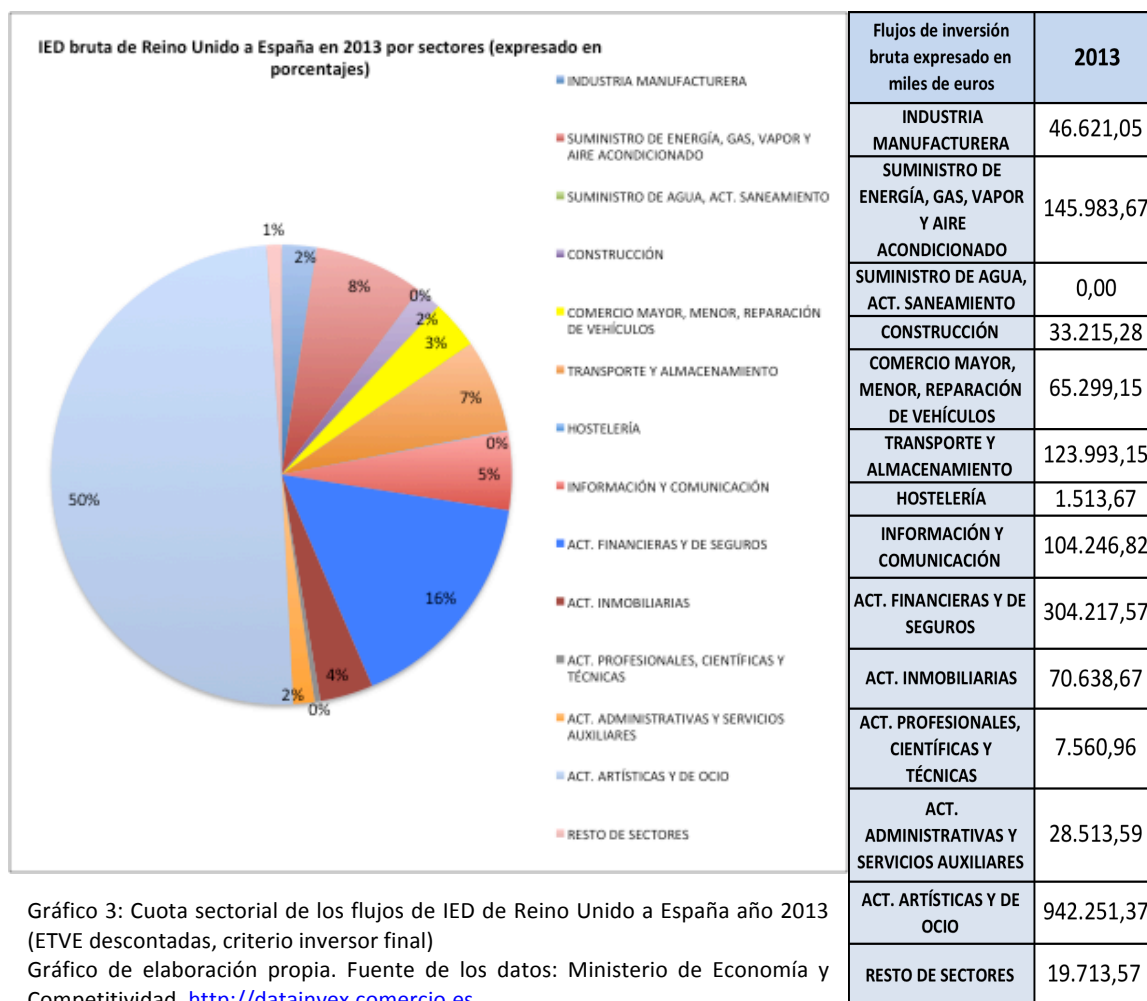
Según el barómetro publicado en 2015 por Analistas Financieros Internacionales con la colaboración del *London School of Economics* que se ha mencionado en el apartado anterior, los puntos fuertes de España que atraen la inversión son «la calidad y el estilo de vida, así como los servicios educativos y sanitarios[...], la penetración y uso de internet en los hogares y las facilidades de acceso al mercado latinoamericano que proporciona España (Europa Press, 2015).

Sin embargo, los británicos también encuentran una serie de inconvenientes a la hora de instalarse en nuestro país como los excesivos trámites burocráticos y la falta de unidad de mercado. Asimismo, la falta de alternativas de financiación y la rigidez de la regulación laboral son otros de los obstáculos para estos inversores.

### 4.1.3 IED DE REINO UNIDO A ESPAÑA, ANÁLISIS POR SECTORES: COMPARACIÓN 2012-2013



Basándonos en el gráfico superior, cuyos datos han sido obtenidos de la base de datos del Ministerio de Economía y Competitividad, podemos deducir que el sector que más inversión británica atrajo en **el año 2012** fue el de la industria manufacturera. Dentro del sector manufacturero, está incluida la industria del tabaco que ganó especial protagonismo en nuestro país cuando Imperial Tobacco compró la empresa tabaquera española Altadis en 2008. Desde entonces, éste es uno de los sectores que más stock de IED británica reúne. Los servicios financieros también mantienen su peso en la IED española así como las actividades artísticas y de ocio.



**En el año 2013**, ganan terreno las actividades artísticas y de ocio, hasta alcanzar un total de inversión bruta de 942.251 euros. Esto redujo la cuota de sectores que, hasta el momento, tenían más peso. Los flujos de IED británica a nuestro país en el sector financiero mantienen la misma cuota dentro del total, sin embargo, experimentaron una subida de casi el doble en 2013 con respecto al año anterior con 304.217 euros.

Hoy en día, los sectores que más inversión atraen por parte de Reino Unido son el de las telecomunicaciones, la industria del tabaco (incluida en el sector de las manufacturas), los servicios financieros y el comercio mayorista. No obstante, como podemos observar en los gráficos 2 y 3 (en los que los sectores están agrupados según la CNAE, Clasificación Nacional de Actividades Económicas), han variado mucho desde 2013, año en el que, según el director general de Comercio e Inversiones del Ministerio

de Economía y Competitividad, Fernández-Martos, la inversión extranjera se focalizó, sobre todo, en el sector del ocio, además de otros como el sector financiero y de seguros y las actividades relacionadas con el suministro de gas y energías. Uno de los claros ejemplos que representan la enorme inversión en ocio es William Hill, una de las casas de apuestas más importantes en Reino Unido.

Asimismo, otras empresas de diferentes sectores, llevaron a cabo su desembarco a finales de 2013 y principios de 2014, por lo que los resultados no quedan reflejados en los datos del Ministerio de Economía y Competitividad del año 2013, como es el caso de Intu Properties, en el sector inmobiliario, que compró y desarrolló centros comerciales, o Poundland en el sector de la distribución que, en ese año 2014, puso en marcha sus primeras tiendas de descuento Dealz en nuestro país (Expansión, 2014). No obstante, los sectores que más han crecido durante los últimos cinco años en términos de IED neta proveniente del Reino Unido han sido los servicios financieros, el sector del transporte y almacenamiento (AFI, 2015, p. 24).

Por otro lado, tal y como podemos observar en los gráficos, en tan sólo un año ha sido notable la variación en el destino de las inversiones por parte de Reino Unido. La inversión en actividades artísticas y de ocio creció un 642% según los datos aportados por el Ministerio de Economía y Competitividad, desbancando así a sectores que antes tenían más peso como la industria manufacturera, el comercio mayor y menor, el sector de la comunicación e información, el suministro de agua, entre otros.

En general, la mayor participación británica en la economía española, pone de manifiesto la tendencia de mejora del clima inversor en nuestro país durante 2013. Las empresas españolas ofrecen una gran oportunidad de negocio a las empresas británicas gracias al menor riesgo en el panorama económico así como la favorable evolución, ya evidente, de la economía española. (Moreno, 2014). Son los sectores de ocio, deporte y cambio monetario los que más favorecidos se han visto en este periodo de auge. Asimismo, es posible observar como las actividades financieras y de seguros mantienen su cuota en las inversiones a España.

El clima de inversión en España ha mejorado notablemente en los últimos años gracias, sobre todo, a la recuperación de nuestra economía que ha regenerado la confianza en el mercado español. A medida que esta recuperación vaya consolidándose, el empleo creado a raíz de esta IED dará un salto tanto cuantitativo como cualitativo en los próximos años lo que hará que las empresas sean más competitivas, algo imprescindible en el actual mercado globalizado.

#### 4.1.4. INTERNACIONALIZACIÓN DE VODAFONE

En el presente apartado se analizarán las principales estrategias de internacionalización del grupo británico Vodafone, centrando el análisis en el caso concreto de España, país en el que se adentró mediante la adquisición progresiva de distintos paquetes accionariales de la compañía de telecomunicaciones Airtel, S.A. Se ha decidido analizar esta empresa británica y no otra, no sólo por la importancia cuantitativa de sus inversiones en nuestro país sino, además, porque es un claro ejemplo de cómo llevar a cabo la internacionalización de una sociedad en un «corto» periodo de tiempo (en el caso español, en tan solo dos años).

El Grupo Vodafone es un conjunto de sociedades de origen británico, líder mundial en el suministro de servicios de comunicaciones, incluyendo voz, acceso a internet, mensajería y otros servicios de datos. Con sede central en Newbury, Reino Unido, Vodafone comenzó en 1984 como una filial de la entidad británica Racal Electronics Plc., convirtiéndose un año más tarde, en 1985, en la primera red de móviles que se lanzaba en el Reino Unido, tras conseguir la licencia que ofrecía el gobierno británico para el sector privado. Sin embargo, no fue hasta septiembre de 1991 cuando Vodafone pasó a ser una compañía independiente, cambiando su nombre por el de Vodafone Group Plc. Por aquel entonces, el presidente del grupo, Gerald Whent, ya se comprometió a desarrollar internacionalmente la telefonía móvil y a expandirse por todo el mundo (Cintel, 2006, pp. 206-218).

Treinta años después, Vodafone se ha convertido en una empresa multinacional presente en 26 países repartidos en 5 continentes, manteniendo acuerdos estratégicos en otros 52 países, y todo ello gracias a un complejo

comportamiento estratégico de internacionalización basado en la creación de relaciones de cooperación y colaboración intra-industria e inter-industria, que analizaremos a continuación.

La estrategia de internacionalización principal del Grupo ha consistido en la firma de acuerdos, alianzas, contratos, consorcios, adquisiciones y fusiones con otros operadores de telecomunicaciones de distintos países a nivel mundial. Un aspecto en el que destaca especialmente Vodafone es en la capacidad para responder con rapidez y eficacia a las oportunidades que se le presentan, y su búsqueda activa de nuevos mercados donde expandirse. Su estructura de operadora global con presencia en multitud de países, y la firma de acuerdos transnacionales que le aseguran la disponibilidad y continuidad de sus servicios internacionalmente, ha otorgado a la compañía una ventaja competitiva en el mercado durante las últimas décadas (Vodafone Group Plc., 2003).

No obstante, a pesar de tener presente en todo momento la importancia de la expansión del Grupo a nivel mundial, Vodafone se centró en los primeros años en consolidarse como el líder de telecomunicaciones en Reino Unido, abrió más de 500 tiendas especializadas y negoció con siete grandes cadenas distribuidoras que conectaron teléfonos móviles a la red de Vodafone.

Una vez conseguido este objetivo de consolidación nacional en Reino Unido, sus primeros pasos en aras de expandirse internacionalmente se llevaron a cabo en 1992, cuando se firmó el primer acuerdo internacional de itinerancia GSM (*Global System for Mobile Communications*) del mundo con Telecom Finland. Otro hecho trascendental en la historia de Vodafone fue la creación de Vodafone AirTouch en 1999, fruto de la exitosa fusión de Vodafone Group Plc y AirTouch Communications Inc, entidad estadounidense. En julio del año 2000 la compañía vuelve a su nombre original, Vodafone Group Plc. A partir de este año, se comenzó a firmar una serie de acuerdos, contratos, alianzas, consorcios, adquisiciones y se crearon nuevas compañías con el fin de desarrollar y ampliar su actividad comercial, estrategias que han hecho de Vodafone la mayor compañía de telecomunicaciones móviles del mundo.



De este modo, la estrategia de entrada en otros países que ha seguido la entidad británica se ha basado en el establecimiento de filiales propias y en la participación en empresas existentes en el país de destino. Con esta estrategia de internacionalización, Vodafone tiene intereses propios (subsidiarias) en 26 países como se ha comentado anteriormente. Para ser conscientes del grado de internacionalización de Vodafone, hay que destacar que la empresa de telecomunicaciones cuenta con filiales participadas en un 100% en Alemania, Reino Unido, España, Albania, Grecia, Hungría, Irlanda, Malta, Portugal, Holanda, Suecia, Australia, y Nueva Zelanda. Asimismo posee participadas en otros países como Italia, Egipto, Estados Unidos, Japón, Bélgica, Kenia, Francia, Polonia, Rumanía, Suiza, Fiji y China (Gázquez Abad, Jiménez Castillo, Marín Carrillo, Sánchez Pérez, Segovia López, 2006 pp. 231-232).

Además, ha constituido una red de asociados que incluye a catorce países, entre ellos, Austria, Bahrein, Croacia, Chipre, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Hong Kong, Islandia, Kuwait, Lituania, Luxemburgo, Singapur y Eslovenia. De esta forma, con estrategias de este tipo Vodafone implementa sus servicios globales en nuevos territorios y extiende su marca para alcanzar nuevos mercados y conseguir ingresos adicionales sin la necesidad de invertir.

A continuación se detallan en la tabla 5 los mecanismos relacionales de internacionalización más importantes que ha llevado a cabo Vodafone desde 1992, momento en el que como ya se ha explicado, se firmó el primer acuerdo a nivel internacional:

Año	Mecanismo relacional	Socios de Vodafone	Contenido
1992	Acuerdo	Telecom Finlandia	Primer acuerdo mundial de roaming.
1993	Consortio	n.d.	Se forman asociaciones internacionales a través de consorcios en Alemania, Suráfrica, Australia, Fiji y Grecia.
1994	Consortio	Globalstar	Se une al consorcio Globalstar para desarrollar y comercializar un servicio de telefonía móvil por satélite terrestre de órbita baja.
1995	Consortio	n.d.	Intereses en los consorcios de redes de los Países Bajos, Hong Kong, Alemania y Francia
1999	Fusión	AirTouch Communications Inc.	Vodafone AirTouch Plc, la mayor compañía de comunicaciones móviles del mundo, se crea como resultado de la fusión exitosa de Vodafone Group Plc del Reino Unido y AirTouch Communications Inc. de Estados Unidos
1999	Acuerdo	Bell Atlantic Corp.	Bell Atlantic Corp. y Vodafone AirTouch Plc anuncian un acuerdo definitivo para crear un nuevo negocio inalámbrico con impronta nacional: una única marca y una tecnología digital común, compuesta por los activos inalámbricos estadounidenses de Bell Atlantic y Vodafone AirTouch.
2000	joint-venture	VivendiNet	Se forma Vizzavi, una empresa conjunta entre Vodafone AirTouch y VivendiNet, con el fin de ofrecer un portal de Internet de acceso múltiple de la marca para Europa.
2000	joint-venture	AirTouch y Bell Atlantic	Verizon Wireless se formó en mayo del 2000, como combinación de activos estadounidenses del mercado del móvil, PCS y buscas de Vodafone, AirTouch y Bell Atlantic. Verizon Wireless se coloca como el líder de mercado de la industria inalámbrica de EE.UU. El grupo Vodafone cuenta con un 45% de intereses en Verizon Wireless.
2001	Adquisición	Eircell	Vodafone adquiere la compañía líder de comunicaciones móviles de Irlanda, Eircell.
2001	Alianza	China Mobile	Vodafone y China Mobile (Hong Kong Ltd (CHMK) firman un "Acuerdo estratégico de alianza".
2001	Adquisición	Swisscom Mobile	Vodafone acaba el proceso de adquisición de la participación del 25% en Swisscom Mobile.
2001	Acuerdo	TDC Mobil A/S	Vodafone anuncia su primer acuerdo de asociación con TDC Mobil A/S, el operador móvil líder de Dinamarca. El acuerdo es el primero de su tipo en la industria móvil y supone que Vodafone y TDC Mobil colaborarán en el desarrollo, marketing y publicidad de productos y servicios de itinerancia internacional para viajeros internacionales y clientes empresariales.
2002	Adquisición	Mannesmann AG	El 4 de febrero del 2000, se acuerdan las condiciones con el Consejo de Supervisión de Mannesmann según las cuales Mannesmann pasaría a ser una parte de la comunidad Vodafone. La transacción casi duplica el tamaño del Grupo Vodafone. El acuerdo de adquisición de Mannesmann AG obtiene la autorización de la Comisión Europea el 12 de abril del 2002.
2002	Acuerdo	Oy Radiolinja Ab	Vodafone firma un acuerdo de asociación con Oy Radiolinja Ab, el operador móvil privado líder en Finlandia.
2002	Adquisición	Vizzavi	En agosto, Vodafone adquiere la participación del 50% de Vivendi en Vizzavi. Ahora Vodafone es propietaria del 100% de Vizzavi.
2002	Acuerdo	MTC	Vodafone firma un Acuerdo de asociado con MTC, el operador móvil líder en Kuwait.
2003	Acuerdo	Mobilkom Austria	Se firma un acuerdo colectivo de redes asociadas con el grupo Mobilkom Austria para introducir los servicios globales de Vodafone en Austria, Croacia y Eslovenia.
2003	Acuerdo	llandssimi hf	Acuerdo de redes asociadas firmado con llandssimi hf (anteriormente las compañías fusionadas Islandssimi y Taj) para introducir los servicios móviles globales de Vodafone en Islandia.
2003	Acuerdo	Bite GSM	En julio, Vodafone expande su comunidad móvil a Lituania, a través de un acuerdo de redes asociadas con Bite GSM.

Tabla 5: principales mecanismos relacionales de internacionalización de Vodafone. Fuente: Casos de marketing y estrategia

#### 4.1.4.1. Caso de Vodafone España

Entre este tipo de operaciones que hemos detallado destaca la llevada a cabo en 1999, en la que Vodafone fija su punto de mira en España entrando progresivamente en el accionariado de Airtel.

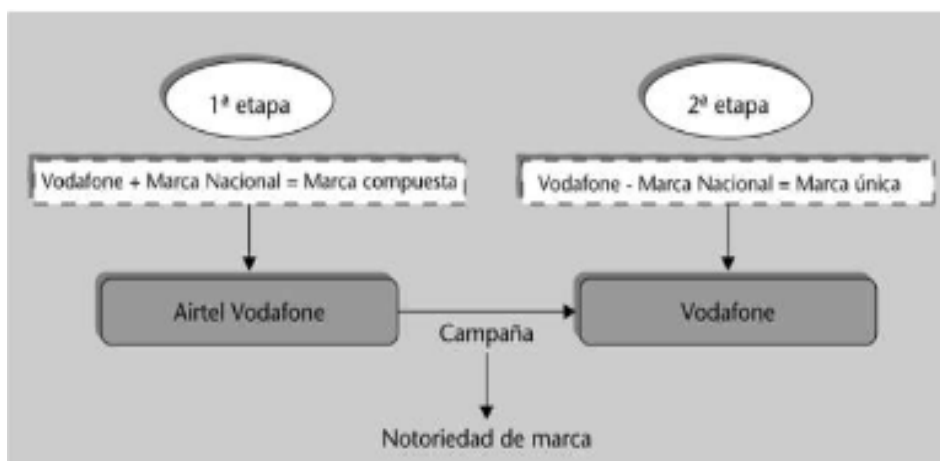
Así, el origen del desembarco de Vodafone en España data de 1999, momento en el cual, Vodafone Group Plc se fusiona con la sociedad estadounidense Airtouch Communications Inc, que participaba en el accionariado de la sociedad española Airtel con una participación del 21,70% (Gázquez Abad *et al.*, 2006, p. 331)

En diciembre del mismo año, Vodafone llega a un acuerdo de compra de la participación que BSCH y numerosas cajas de ahorro ostentaban en Airtel, y pasó Vodafone a controlar el 43,58% de la compañía española a finales de dicho ejercicio. Posteriormente, en el año 2000, Vodafone aumenta su participación en Airtel hasta el 74% mediante la compra de los títulos que Acciona, Torreal y Corporación Alba entre otras poseían de la operadora española. Un año más tarde, el Grupo Vodafone compra el 17,81% de BT con lo que pasa a tener el 91,6% de Airtel, aprovechando dicho momento para cambiar su denominación social a Vodafone España (Gázquez Abad *et al.*, 2006, p. 332).

Una vez asentada la marca «Vodafone» en España, la compañía británica lleva a cabo numerosos acuerdos comerciales con sociedades españolas para aumentar dicha imagen de marca. Entre estos acuerdos, destaca el firmado en el año 2013 con Metro de Madrid, en el que la línea 2 del Metro de Madrid pasa a denominarse «Línea 2 Vodafone» y la estación de Sol cambia su denominación por la de «Estación Vodafone Sol». Asimismo, firma acuerdos de colaboración con empresas de importancia mundial como Renfe o Microsoft (Vodafone, 2014).

Finalmente, el pasado año, en 2014, Vodafone llegó a un acuerdo para adquirir el grupo corporativo ONO y terminar de consolidarse en España como la segunda compañía de telecomunicaciones más importante.

En conclusión, una vez analizado el caso español de la adquisición de Airtel por parte del Grupo Vodafone entre los años 1999 y 2001, se puede observar como la compañía británica coordina su presencia en los distintos países a través de la unificación o armonización de sus marcas. Como se ha analizado en el caso de España (en otros países, Estados Unidos entre otros, también emplea el mismo *modus operandi*), esto se consigue a través de un proceso de reemplazo de marca a través de dos etapas. En primer lugar, Vodafone se une a Airtel, marca nacional española, creando una nueva marca, Airtel-Vodafone, para de esta forma comenzar a adentrarse y darse a conocer en el mercado español. Tras una campaña intensiva de asociación de la marca Vodafone a la española Airtel, comienza una segunda etapa en la que se reemplaza la marca compuesta de «Airtel-Vodafone», y se deja «Vodafone» como la única marca de la compañía. Con esto se consigue crear una consistencia en la marca que impacte en los consumidores, y generar sinergias en los ingresos y costes de la compañía. En el siguiente gráfico se resume la estrategia descrita en este párrafo, que ha sido llevada a cabo por Vodafone en España, Estados Unidos y en otros países de la Unión Europea.



## 4.2. FLUJOS DE SALIDA DE IED DE ESPAÑA: EL CASO DE REINO UNIDO

### 4.2.1 ENTORNO DE NEGOCIOS E INVERSIÓN EN EL REINO UNIDO

El Reino Unido está clasificado como «A1» según Coface, es decir, está en el nivel de países con mejor clima de negocios. Asimismo, ocupa el decimotercer puesto del ranking en economías más libres según el Índice 2015 de Libertad Económica (Fundación Heritage, 2015) y el octavo país en el que más fácil es hacer negocios según el informe de *Doing Business 2015: más allá de la eficiencia* del Banco Mundial. El sistema legal que cubre los aspectos relacionados con actividades empresariales, garantiza el cumplimiento de contratos y el respeto de los derechos de propiedad. Se caracteriza por la transparencia. Estos factores hacen que los inversores extranjeros, especialmente en IED, vean el Reino Unido como un país idílico para fundar sus negocios. No obstante, el sistema bancario y la deuda privada ha alcanzado niveles nunca antes vistos.

Además, la flexibilidad del marco laboral fomenta la motivación empresarial. Se estima un tiempo de 6 días para establecer un negocio, muy por debajo de la media de los países miembros de la OCDE que actualmente se encuentra en torno a 9 días. En cuanto a la situación económica del país, ha mejorado notablemente en los últimos años. En 2013, el ritmo de crecimiento alcanzado fue de 1,7%. Por otro lado, la apreciación de la libra esterlina frente a la moneda europea, ha frenado la subida de los salarios que, acompañado de una bajada en los precios de las materias primas, ha supuesto una tasa de inflación de 1,5% en 2014. Se prevé que esta bajada continúe durante los dos ejercicios siguientes.

En cuanto a las finanzas públicas, atraviesan un momento contradictorio. En 2010 se presentó un programa de austeridad para reducir el déficit público que, en el año 2009, ascendía al 10,8% del PIB. Con esta medida, se pretendió reorganizar el sector público y aumentar la tributación para aquellos con más recursos, así como una

reducción de la deuda pública. Este programa se ha ampliado hasta 2019 para lograr los objetivos fijados en un primer momento. En enero de este año, se aprobó una mayor carga fiscal para los bancos, las multinacionales y las casas de más valor (AFI, 2015).

En lo relativo al comercio exterior, la cuenta corriente alcanzó un déficit del 4,3% del PIB en 2013 debido, en gran parte, a la drástica caída de los ingresos derivados de inversiones y la ampliación del déficit comercial. Por otro lado, la balanza de servicios se mantiene en superávit aunque su cuota del PIB se ha reducido.

El mercado de Reino Unido se caracteriza por la competitividad y sofisticación. El **turismo británico en España** funciona como motor para promocionar los productos de nuestro país, así como las tendencias y servicios.

En Reino Unido, los sectores que más oportunidades ofrecen son el de las energías renovables, los videojuegos, el sector ferroviario y el de la ingeniería, entre algunos otros. Dentro de las energías renovables, cabe destacar la solar y la eólica pues Reino Unido se ha propuesto llegar al «Objetivo 2020», año en el que el «15% de la energía británica debe proceder de fuentes renovables» (AFI, 2015).

También el sector de las infraestructuras tiene un amplio rango de oportunidades para la inversión pues se están llevando a cabo proyectos de colaboración público-privada. A través de un plan del gobierno de diciembre de 2013, se pretende mejorar las redes de banda ancha y de transportes, de ahí la importancia del sector ferroviario.

En cuanto a la inversión extranjera, en general, todo inversor tiene total libertad para realizar IED en Reino Unido, sin necesidad de una autorización específica para establecer una empresa nueva y tienen las mismas condiciones que cualquier inversor nacional. Sin embargo, en algunos sectores en concreto como el energético o el del transporte, sí tendrán que seguir unos requisitos que establece el Gobierno.

El caso del sector financiero es algo particular, pues está sometido a unas reglas concretas a raíz del *Financial Services & Markets Act 2000*. El Banco de Inglaterra es quien supervisa el sector bancario, y el Ministerio de Comercio e Industria regula las compañías aseguradoras (AFI, 2015).

Los datos mencionados en este apartado, nos proporcionan una visión más detallada acerca de las condiciones que se dan en Reino Unido dentro del ámbito de las inversiones. El favorable escenario que se da en el Reino Unido, explica por qué Reino Unido es uno de los principales receptores de IED de España.

#### 4.2.2 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE SALIDA DE IED DE ESPAÑA: EL CASO DEL REINO UNIDO

Expresado en miles de euros	Flujos totales de salida IED española bruta, (ETVE descontados)
	Salida de IED de España bruta
Total	399.501.541,95
2003	19.775.195,26
2004	37.675.789,74
2005	30.990.235,41
2006	60.948.723,52
2007	98.281.813,17
2008	37.481.079,83
2009	20.019.843,53
2010	30.806.458,33
2011	30.435.984,33
2012	15.666.666,05
2013	17.419.752,78

Tabla 5: Salida total de IED bruta de España.  
Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad

Expresado en miles de euros	Flujos de salida IED española bruta a Reino Unido, (ETVE descontados)
	Reino Unido bruta
Total	104.048.484,81
2003	3.673.466,40
2004	14.242.142,63
2005	3.403.088,34
2006	31.486.134,45
2007	30.024.306,10
2008	5.140.304,85
2009	3.115.618,25
2010	6.849.655,54
2011	4.117.446,14
2012	210.449,21
2013	1.785.872,90

Tabla 6: Salida de IED bruta de España a Reino Unido  
Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad

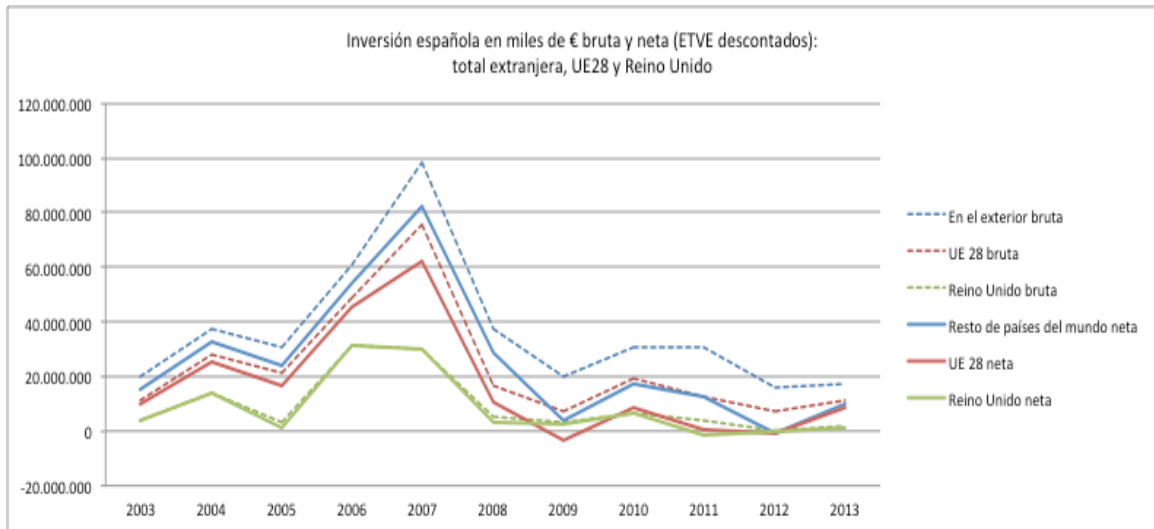


Gráfico 4: Flujos de salida de IED bruta de España expresados en miles de euros: Total, UE28 y Reino Unido. Gráfico de elaboración propia. Fuente de los datos: Ministerio de Economía y Competitividad. <http://datainvex.comercio.es>

La inversión española en el extranjero sigue una tendencia diferente a la inversión extranjera en España. En este caso, como podemos observar en el gráfico superior, sólo existe un pico de drástico crecimiento, mientras que en el caso de la entrada de IED a España, podemos observar dos: uno entre los años 2007-2008, y el segundo en el 2011. En 2006, la inversión extranjera directa de España a Reino Unido, alcanzó su máximo en esta década. Los flujos de IED bruta a Reino Unido ascendían a 31.486.134,45 euros y el mínimo en 2012 con 210.449,21 euros.

En el año 2006, la inversión española en Reino Unido representaba un 56,2% del total. En este año destacaron los sectores de los transportes y comunicaciones, así como los servicios financieros y las actividades inmobiliarias.

Los flujos de salida de IED de España al extranjero, sin embargo, alcanzaron su máximo en 2007, no en 2006 como ocurría en el caso del Reino Unido, y su mínimo en 2009, año en el que los flujos de salida de inversión bruta de nuestro país sumaban 20.019.843,53 euros. En 2007, tras la crisis financiera, las inversiones exteriores de España sufrieron un vuelco, dejando a nuestro país en una crítica situación dentro de



la economía global y, en tan sólo dos años, los flujos de salida se redujeron 78.261.969,64 euros.

El nacimiento del euro, que coincidió con la fuerte globalización financiera, gracias a la cual se desregularon este tipo de transacciones y aumentó el flujo de capital transfronterizo, hizo que empresas con experiencia a nivel global, quisieran consolidar su integración en el mercado laboral, por lo que los flujos de IED experimentaron un notable crecimiento. Durante este periodo de evolución (2005-2007), las empresas españolas, alertadas del fin de ese ciclo económico expansivo por el que acababa de pasar España y, aprovechando los beneficios obtenidos en la etapa previa de progreso económico, destinaron sus inversiones al extranjero para protegerse y reducir la exposición a los riesgos del mercado local. Así, entre 2008 y 2009, los flujos de inversión en ambos sentidos sufrieron un fuerte descenso, algo que ponía de manifiesto la crisis financiera y económica que había traído consigo la dificultad del acceso a la financiación y la caída de los beneficios por parte de las empresas.

En el caso del Reino Unido, el aumento en los flujos de salida de IED de España hacia el país británico en el año 2004, se debió, sobre todo, a la fuerte apuesta del Banco Santander con la compra de Abbey National, uno de los bancos más importantes del momento en el Reino Unido. Durante los años 2003-2004, Reino Unido ocupó el primer puesto en el ránking de mayores receptores de IED española con un total de 14.242.142 euros (Ministerio de Economía y Competitividad, 2004).

Según el informe de *Invest in Spain*, la inversión española en Reino Unido cayó un 92% en estos años, como resultado de la coyuntura económica, que coincidía con la caída de flujos de inversión a nivel mundial. En el año 2009 se da, por primera vez en este periodo, una desinversión. A partir de este año, es posible observar una ligera recuperación en la que el **Reino Unido**, a diferencia de los años anteriores, desempeñaba un papel muy importante, como tercer país dentro del ranking de los mayores receptores de IED española. Los cinco países en los que se concentra el 73%

de la IED española son Turquía, Polonia, Reino Unido, Brasil y Estados Unidos, así como los Países Bajos, que fue uno de los mayores receptores entre 2007 y 2010.

La inversión española en Reino Unido, se mantuvo en unos niveles relativamente estables entre 2009 y 2011 pero, en 2012, volvió a obtener niveles mínimos. En este año, la inversión total de España en el exterior cayó dos puntos porcentuales con respecto al año anterior. Esta caída se debe, en gran parte, al descenso de las ETVE como resultado de la retirada de muchas de estas entidades en España. La estrategia de las empresas españolas en este año fue, según indica Moreno, utilizar las filiales en el extranjero para sanear sus balances, es decir, trataban de lograr financiación para sus matrices (ABC, 2014).

Sin embargo, en el año 2013 las empresas consolidan sus posiciones en el extranjero y, a partir de este año, comienzan a apreciarse los primeros síntomas de recuperación con el incremento de sus inversiones. Un claro ejemplo de ello es el Reino Unido que, en el tercer trimestre de 2013, recibió 802 millones de euros por parte de España en forma de IED, lo que supone un incremento de más del 500% con respecto a ese mismo periodo del año anterior.

#### **4.2.3 IED DE ESPAÑA A REINO UNIDO, ANÁLISIS POR SECTORES: COMPARACIÓN 2012-2013**

En este apartado, analizaremos, igual que en el estudio de IED de Reino Unido a España, la naturaleza de la IED que sale de España a Reino Unido por sectores. Para ello, centraremos el análisis en los dos últimos años de los que se pueden obtener datos completos: 2012-2013.

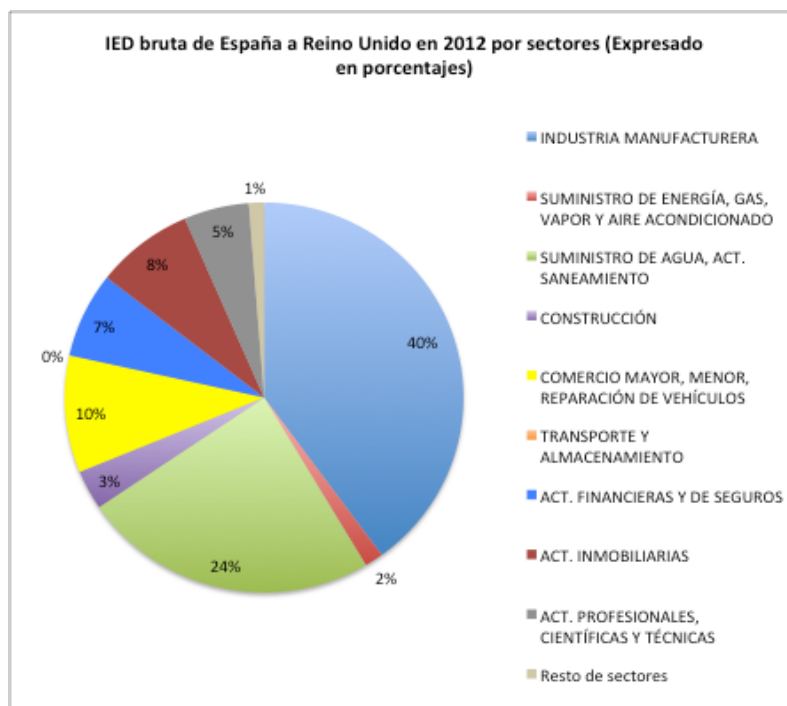


Gráfico 4: Cuota sectorial de los flujos de IED de España a Reino Unido año 2012 (ETVE descontadas, criterio inversor final)

Gráfico de elaboración propia. Fuente de los datos: Ministerio de Economía y Competitividad: [www.datainvox.empresas.es](http://www.datainvox.empresas.es)

Flujos de inversión bruta expresado en miles de euros	INDUSTRIA MANUFACTURERA	SUMINISTRO DE ENERGÍA, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	SUMINISTRO DE AGUA, ACT. SANEAMIENTO	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO MAYOR, MENOR, REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	ACT. INMOBILIARIAS	ACT. PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	RESTO SECTORES
2012	84.080,70	3.198,49	50.557,31	6.902,60	20.422,78	1,24	14.865,00	16.732,80	11.095,12	2.593,17

En el año 2012, tal y como podemos observar en el gráfico superior, los sectores más atractivos en Reino Unido para España fueron el de la industria manufacturera, cuyos flujos de inversión bruta ascendían a 84.080 euros, de los cuales casi la mitad (un 44,4% provenía de la industria del papel). El segundo sector que más inversión británica recibió en el año 2012 fue, según los datos del Ministerio de Economía y Competitividad, el relacionado con actividades de suministro de agua y actividades de saneamiento. El comercio mayor también tuvo un peso importante, y representaba un 10% de los flujos de inversión de entrada totales.

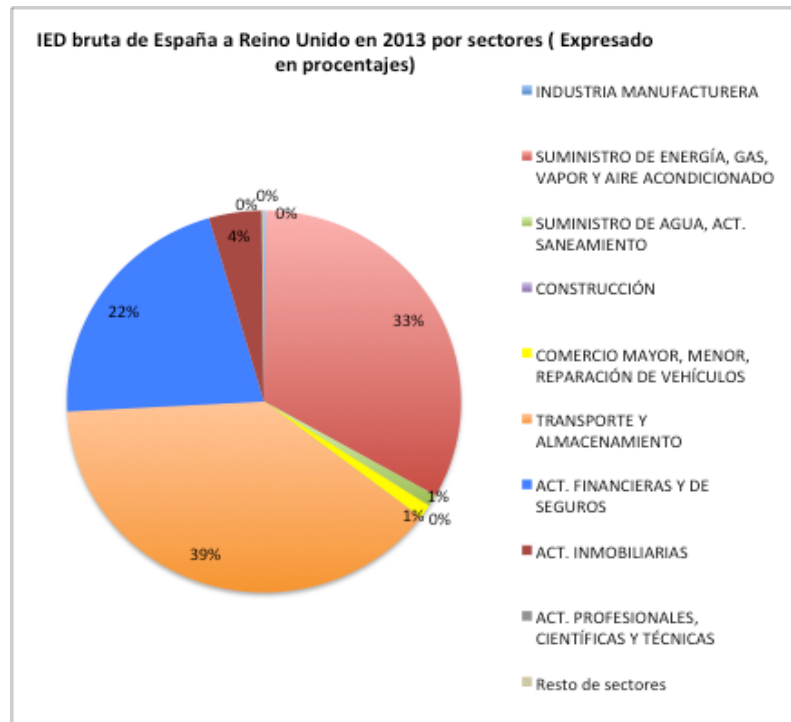


Gráfico 4: Cuota sectorial de los flujos de IED de España a Reino Unido año 2013 (ETVE descontadas, criterio inversor final)

Gráfico de elaboración propia. Fuente de los datos: Ministerio de Economía y Competitividad: [www.datainvox.comercio.es](http://www.datainvox.comercio.es)

Flujos de inversión bruta expresado en miles de euros	INDUSTRIA MANUFACTURERA	SUMINISTRO DE ENERGÍA, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	SUMINISTRO DE AGUA, ACT. SANEAMIENTO	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO MAYOR, MENOR, REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	ACT. INMOBILIARIAS	ACT. PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	RESTO SECTORES
2013	3.993,42	617.439,95	18.890,71	1,29	22.008,53	726.461,25	399.172,15	80.663,65	1.101,88	2.817,66

En el año 2013, cobra mayor importancia el sector del transporte y almacenamiento seguido del de suministro de energía, gas, vapor y aire acondicionado. El primero de ellos, representa un 39% del total de los flujos de IED bruta que entra en Reino Unido desde nuestro país, con un total de 726.461 euros. Otro sector cuya inversión creció notablemente de un año para otro, fue el financiero, en el que están presentes grupos españoles como BBVA y el Banco Santander.

Podemos observar, por tanto, el profundo cambio que ha experimentado el destino de las inversiones españolas en el Reino Unido. En ese año, los flujos de inversión bruta en el sector de la industria manufacturera cayeron de 84.080,70 euros

en 2012 a 3.993,42 euros en 2013. Del mismo modo, los flujos de inversión bruta de las actividades relativas al suministro de agua y saneamiento, sufrieron una caída de 31.667,2 euros entre 2012 y 2013. Por otro lado, este protagonismo fue retomado por la industria energética, de gas, vapor y aire acondicionado así como la industria del transporte y el almacenamiento. En este último sector, fue el transporte aéreo el que más cuota representaba, pues los flujos de inversión bruta ascendían a 679.173,92 euros en 2013.

#### 4.2.4 INTERNACIONALIZACIÓN DEL BANCO SANTANDER

La internacionalización de las empresas hace referencia a las empresas multinacionales que, tal y como mencionábamos al principio de este trabajo, son aquellas que «tienen y controlan activos productivos o filiales a través de una **inversión extranjera directa** que supone una participación en el capital social superior al 10%, con el fin de obtener beneficios económicos a largo plazo». La internacionalización es, por lo tanto, el resultado de la puesta en práctica de una serie de medidas y estrategias en las que, tras una valoración de los recursos y capacidades, amenazas y oportunidades de la empresa de la empresa, ésta pasa a formar parte del mercado global y proyecta sus actividades a un nivel internacional. Esto lleva consigo la creación de flujos, tanto comerciales como financieros e incluso de conocimiento, entre los distintos países (Ayala Leando, 2009). Las empresas que optan por instalarse en suelo extranjero emplean distintas estrategias de internacionalización en función de sus necesidades, su volumen, su capacidad y otros aspectos que han de tener en cuenta a la hora de adentrarse en el mercado global. Para este trabajo, hemos decidido analizar la estrategia de una de las principales entidades del mundo, tanto por su tamaño como por su rentabilidad, así como su carácter innovador y e internacional: el Banco Santander.

El proceso de inversiones extranjeras por parte de empresas españolas, tuvo su momento de mayor auge en los años 90, centrado sobre todo en Latinoamérica. El sector de la banca fue el que más protagonismo tuvo en este proceso, un ejemplo de ello es que la banca atesora alrededor del 30% de los activos de nuestro país en el extranjero gracias, sobre todo, a BBVA y el Banco Santander (Kindelán, 2008, p.71).

Algunos datos que muestran el marcado carácter global del Banco Santander son que, actualmente, en torno al 80% de sus clientes se encuentran en el extranjero y, sólo en el país británico, el número de clientes asciende a dieciséis millones aproximadamente y dos tercios del beneficio del Banco Santander se genera fuera de nuestro país.

El primer objetivo geográfico del Banco Santander fue Latinoamérica. En 1947 abrió su primera oficina en la Habana. El subcontinente tenía un fuerte potencial demográfico y económico y, los lazos culturales potenciaban la aceptación del Banco en las tierras latinoamericanas. En 1999, el Banco Santander pasa a ser definitivamente un banco global. Su presidente, Emilio Botín, creía que el tamaño era imprescindible para ser eficiente y competitivo, que era necesario seguir creando valor para ser fuerte tanto en su país como en Europa (Kindelán, 2008, p.74). El objetivo del Banco Santander en estos años era aumentar la aportación de la actividad internacional. Antes de la fusión con el Central Hispano en 1999, el 32% del beneficio del banco procedía del extranjero y, en 2007, el 30% procedía de España y el 70% del extranjero.

La segunda fase de expansión del Santander fue en Brasil, México y Chile. Entre los años 2000 y 2001, el Banco Santander es el primer grupo financiero de América Latina. Las compras en estos tres países, dotaron al Banco de dimensión internacional y experiencia en mercados muy volátiles. Gracias a su integración en el mercado latinoamericano, el Banco Santander ha aprendido a gestionar un área vasta y variada, lo que le ha permitido tener una visión global y obtener recursos humanos cualificados (Kindelán, 2008, p. 74).

El siguiente destino del Banco Santander fue Portugal que, hasta 1999, se había basado en comprar entidades especializadas y firmar acuerdos con algunas instituciones financieras del país. En este año, el Banco Santander compró Totta y Açores, un paso que lo convirtió en la tercera entidad financiera más importante de Portugal. Hoy en día, el Santander Totta es el banco más eficiente y rentable del país.

Uno de los pasos más importantes del Banco Santander y, el que más nos atañe en este trabajo, lo dio en 2004 con la adquisición de Abbey National. Este banco era el sexto banco del Reino Unido y el segundo dentro de las entidades centradas en el negocio hipotecario. Gracias a esta adquisición, el Banco Santander logró su fama a nivel europeo y pasó a formar parte del grupo de los diez bancos más conocidos a nivel mundial. No obstante, la compra no fue fácil, pues tuvo que luchar contra la opinión pública británica y contra los accionistas de la entidad. En 1874, se fundó Abbey National, un banco conocido por su éxito y carácter innovador pero, a principios del año 2000, comenzó a sufrir pérdidas por su negocio orientado a la banca mayorista. Y, si estaba en una situación «menos positiva» que años atrás, ¿por qué decidió comprarlo el Banco Santander?

El Banco Santander buscaba expandir su base geográfica y, qué mejor que hacerlo en un país con una fuerte moneda como la libra. Además, el Banco Santander ya conocía el funcionamiento, las fortalezas y debilidades del mercado británico pues había participado muy de cerca en la actividad del Royal Bank of Scotland, con un puesto dentro del Consejo de Administración. No obstante, el Banco Santander era consciente de que Londres era uno de los principales centros financieros del mundo, por lo que decidió vender su participación. A estos motivos, se le añade el hecho de que Abbey National tenía un enorme potencial de crecimiento, y era el vehículo perfecto para entrar en uno de los mercados más atractivos y competitivos del mundo. Su clara orientación al mercado hipotecario con una franquicia que tenía más de 700 sucursales y 18 millones de clientes hacía que el interés del Banco Santander por su adquisición fuera enorme, y más teniendo en cuenta que no explotaban al máximo las capacidades de Abbey. El Banco Santander quería aplicar su modelo de negocio a Abbey, un factor determinante para llevar a cabo la compra (Kindelán, 2008, p.76).

Esta adquisición supondría la conversión de un banco hipotecario en un banco comercial mundial. El Banco Santander canalizó todos sus esfuerzos en convertir las sucursales en plataformas clave para la comercialización. Tras la adquisición de Abbey, se crearon sinergias de 450 millones de libras, las pérdidas se han convertido en 1.200 millones de euros de beneficios. Para el año 2007, la inversión se había recuperado

con un alto margen de beneficio. También se cambió la imagen corporativa de Abbey: se pasó al color rojo y se incluyó la llama del Santander, algo que relacionaba al banco británico directamente con el global Banco Santander, y aumentaba la confianza de sus clientes.

En el año 2008, el Banco Santander adquirió el sector de ahorros y las sucursales de Bradford y Bingley por 772 millones de euros, entidad que el gobierno británico había nacionalizado para evitar su caída y el contagio a otros bancos del sector (El país, 2008). Pero no fue suficiente, en ese mismo año el Banco Santander se hizo también con el control de Alliance & Leicester, compra que se realizó en especie pues los accionistas de A&L recibieron una acción del Santander por cada tres de A&L. Gracias a esta adquisición, el Banco Santander reforzó su posición en el Reino Unido y redujo las estructuras de costes de A&L a través de sinergias aprovechadas con Abbey (Gallego y Navas, 2008).

Finalmente, en enero del 2010, las sucursales de Abbey y Bradford & Bingley cambian sus nombres por Santander. El objetivo de este cambio, según explicó el presidente del Grupo Santander, Emilio Botín, era convertir el Banco Santander en el número uno del Reino Unido. Botín alegaba que la marca del Santander es «potente, atractiva y la número cuatro desde el punto de vista financiero del mundo» en lo que a beneficios totales se refiere (Santander, 2010). Este cambio, según los clientes de los bancos británicos no tendrá impacto en los intereses. Para el año 2010, el Banco Santander tenía 25 millones de clientes y 1.300 oficinas. El Banco Santander mantuvo las 1.300 oficinas existentes de forma que los clientes pudieran acudir a cualquiera, una ventaja enorme para quienes formaban parte de A&L o B&B.

En el año 2010, el Banco Santander se situaba en el cuarto puesto en el Reino Unido, por el número de oficinas (1.641 sucursales). Después de él se encuentran HSBC, Nation Wide y Northern Rock. La escalada en el ranking se ha producido tras la compra de 311 oficinas de RBS y siete de Natwest (El mundo, 2010). Se trató de un decisivo paso estratégico para su objetivo de ser un banco comercial que oferte todo tipo de servicios. El Reino Unido es uno de los principales mercados para el Banco



Santander, en el año 2014 los ingresos crecieron un 7,7%, gracias a la mejora del margen de los intereses de las hipotecas y el crecimiento de los préstamos a pymes y grandes empresas, algo que queda reflejado en una mejora de la eficiencia. La creación de hipotecas creció un 43% y los préstamos a empresas un 8%. El Banco Santander, es uno de los bancos con ratios de capital más sólidos del Reino Unido (Santander, 2014).

Tras su entrada en Reino Unido, en 2005 adquirió el 24,9% del capital de Sovereign, en Estados Unidos. Otra de las grandes operaciones del Santander fue la compra de ABN, Royal Bank of Scotland y Fortis. Esta operación tuvo un perfecto encaje con la estructura del Grupo Santander a nivel global y satisfacía también los criterios financieros del Santander. La clara estrategia de internacionalización del Banco, así como su profundo conocimiento de los distintos mercados, hace del Banco Santander uno de los más importantes a nivel mundial.

## 5. CONCLUSIONES

Tras el análisis realizado de los flujos de inversión entre ambos países, en el que se incluían los motivos que explican los aumentos y descensos de los mismos, es posible deducir que España y el Reino Unido son socios interdependientes e irremplazables. En el caso de España, cabe destacar la presencia del sector financiero español en el Reino Unido con el Banco Santander y otros como el BBVA. No sólo el sector financiero tiene peso en Reino Unido, sino otros como el sector transporte y las actividades relacionadas con el suministro de energía desempeñan un papel muy importante tanto para nuestro país como para el país británico.

En el caso del Reino Unido, los sectores de inversión son muy diversos. Destaca el sector de las manufacturas, en el que se incluye la industria del tabaco, el sector del ocio, representado principalmente por la casa de apuestas William Hill y, aunque en menor medida, el sector de las telecomunicaciones y la información que mantiene su cuota a lo largo de los años, en el que se incluye una de las empresas estudiada previamente: Vodafone.

A pesar de las crisis económicas que se han sucedido en estos últimos 10 años, especialmente la del 2007, las relaciones económicas entre España y el Reino Unido no han cesado. Es cierto que sufrieron caídas durante estos críticos años, pero se mantuvieron y reforzaron en los años siguientes. La mejora de la situación económica en España en el 2014, especialmente en la segunda mitad del año, y la mejora del clima de negocios en nuestro país son factores que hacen que las previsiones futuras de flujos de entrada de IED por parte del Reino Unido sean muy positivas. Según la encuesta de AFI, las empresas británicas buscan «consolidar su presencia en España y mejorar la competitividad de sus productos y servicios por la vía de un aumento de la inversión» (AFI, 2015, p. 54). En el caso de España, su inversión en el exterior ha crecido notablemente durante los últimos años y Reino Unido es, sin duda, uno de los principales clientes de nuestro país.

Podemos deducir, por lo tanto, que se trata de una dependencia mutua entre ambos países pues, una gran parte del crecimiento económico, de la generación de empleo en el país, de los avances tecnológicos, se debe a la entrada de IED que, en este caso concreto, es elevada en ambos sentidos.

## 6. ANEXOS

### 6.1 CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS SEGÚN LA CNAE

Actividad económica dividida en sectores según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas	
AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	01 AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SERV. RELACIONADOS, 02 SILVICULTURA Y EXPLOTACIÓN FORESTAL, 03 PESCA Y ACUICULTURA
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	EXTRACCIÓN DE ANTRACITA, HULLA Y LIGNITO, 06 EXTRACCIÓN DE CRUDO DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL, 07 EXTRACCIÓN DE MINERALES METÁLICOS, 08 OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS, 09 ACTIVIDADES DE APOYO A LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
INDUSTRIA MANUFACTURERA	10 INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN, 11 FABRICACIÓN DE BEBIDAS, 12 INDUSTRIA DEL TABACO, 13 INDUSTRIA TEXTIL, 14 CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, 15 INDUSTRIA DEL CUERO Y DEL CALZADO, 16 INDUSTRIA MADERA Y CORCHO, EXCEPTO MUEBLES, CESTERÍA, 17 INDUSTRIA DEL PAPEL, 18 ARTES GRÁFICAS Y REPRODUCCIÓN DE SOPORTES GRABADOS, 19 COQUERÍAS Y REFINO DE PETRÓLEO, 20 INDUSTRIA QUÍMICA, 21 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, 22 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICOS, 23 FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICO, 24 METALURGIA; FABRICACION PRODUCTOS HIERRO, ACERO, 25 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS, EXCEPTO MAQUINAR, 26 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS INFORMÁTICOS, ELECTRÓNICOS, 27 FABRICACIÓN DE MATERIAL Y EQUIPO ELÉCTRICO, 28 FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.O.P., 29 FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR, REMOLQUES, 30 FABRICACIÓN DE OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE, 31 FABRICACIÓN DE MUEBLES, 32 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUMINISTRO DE ENERGÍA, GAS, VAPOR Y AIRE	35 SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE
SUMINISTRO DE AGUA, ACT. SANEAMIENTO	36 CAPTACIÓN, DEPURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE AGUA, 37 RECOGIDA Y TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES, 38 RECOGIDA, TRATAMIENTO Y ELIMINACIÓN DE RESIDUOS, 39 ACTIVID. DE DESCONTAMINACIÓN Y OTROS SERVICIOS
CONSTRUCCIÓN	41 CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS, 42 INGENIERÍA CIVIL, 43 ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN ESPECIALIZADA
COMERCIO MAYOR, MENOR, REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	Inversión= 47 COMERCIO AL POR MENOR, EXCEPTO DE VEHÍCULOS DE MOTOR, 46 COMER.MAYOR E INTERME.COMERCIO,EXCEP.VEHÍCULOS MOTOR, 45 VENTA Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICL.
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	49 TRANSPORTE TERRESTRE Y POR TUBERÍA, 50 TRANSPORTE MARÍTIMO Y POR VÍAS NAVEGABLES INTERIORES, 51 TRANSPORTE AÉREO, 52 ALMACENAMIENTO Y ACTIVIDADES ANEXAS AL TRANSPORTE, 53 ACTIVIDADES POSTALES Y DE CORREOS
HOSTELERÍA	55 SERVICIOS DE ALOJAMIENTO, 56 SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	58 EDICIÓN, 59 ACTIV. CINEMATOGRAF. DE VÍDEO Y PROGRA. DE TV, GRAB., 60 ACTIVIDADES DE PROGRAMACIÓN Y EMISIÓN DE RADIO Y TEL, 61 TELECOMUNICACIONES, 62 PROGRAMACIÓN,CONSULTORÍA,OTRAS ACTIVIDADES RELAC., 63 SERVICIOS DE INFORMACIÓN
ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	64 SERVICIOS FINANCIEROS,EXCEP.SEGUROS Y FONDOS PENSION, 65 SEGUROS,REASEGURO.FONDOS PENSION, EXCEPTO S.SOCIAL, 66 ACTIVIDADES AUXILIARES A LOS SERVICIOS FINANCIEROS
ACT. INMOBILIARIAS	68 ACTIVIDADES INMOBILIARIAS
ACT. PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	69 ACTIVIDADES JURÍDICAS Y DE CONTABILIDAD, 70 ACTV. SEDES CENTRALES; ACTIV. CONSULTORÍA DE GESTIÓN, 71 SERVICIOS TECNICOS ARQUITECTURA E INGENIERIA, 72 INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, 73 PUBLICIDAD Y ESTUDIOS DE MERCADO, 74 OTRAS ACTIV. PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS

ACT. ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS AUXILIARES	75 ACTIVIDADES VETERINARIAS, 77 ACTIVIDADES DE ALQUILER, 78 ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL EMPLEO, 79 ACTIV. AGENCIAS VIAJE, OPERADOR TURIST. RESERVAS, 80 ACTIVIDADES DE SEGURIDAD E INVESTIGACIÓN, 81 SERVICIOS A EDIFICIOS Y ACTIVIDADES DE JARDINERÍA, 82 ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS DE OFICINA
ADMÓN. PCA Y DEFENSA	84 ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; SEGURIDAD SOCIAL
EDUCACIÓN	85 EDUCACIÓN
ACT- SANITARIAS Y DE S.SOCIAL	86 ACTIVIDADES SANITARIAS, 87 ASISTENCIA EN ESTABLECIMIENTOS RESIDENCIALES, 88 ACTIVIDADES DE SERVICIOS SOCIALES SIN ALOJAMIENTO
ACT. ARTÍSTICAS Y DE OCIO	90 ACTIVIDADES DE CREACIÓN, ARTÍSTICAS Y ESPECTÁCULOS, 91 ACTIV. DE BIBLIOTECAS, ARCHIVOS, MUSEOS Y OTRAS, 92 ACTIVIDADES DE JUEGOS DE AZAR Y APUESTAS, 93 ACTIVIDADES DEPORTIVAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIM., 94 ACTIVIDADES ASOCIATIVAS
OTROS SERVICIOS PERSONALES	96 OTROS SERVICIOS PERSONALES
ACT. DEL HOGAR	97 ACTIVIDADES DE LOS HOGARES COMO EMPLEADORES, 98 ACTIV. HOGARES COMO PRODUC. BIENES Y SERV
ACTIVIDADES DE ORGANIZACIÓN Y ORGANISMOS EXTRATERRITORIALES	99 ACTIV. ORGANIZACIONES Y ORGANISMOS EXTRATERRITORIAL

## 7. BIBLIOGRAFÍA

AFI (Febrero 2015) *Ficha país: Reino Unido*. Fuente: [https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/reino/unido/contenido\\_sidN\\_1052233\\_sid2N\\_1052384\\_cidLL\\_788627\\_ctyll\\_139\\_scidN\\_788627\\_utN\\_3.aspx?axisU=informe.pdf](https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/reino/unido/contenido_sidN_1052233_sid2N_1052384_cidLL_788627_ctyll_139_scidN_788627_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf)

Araya Leando, Arnoldo (2009) *El proceso de Internacionalización de empresas*.

Arechederra, L.P. (2014, 16 marzo), El inversor británico apunta a España. *ABC*. Fuente: <http://www.abc.es/economia/20140316/abci-inversor-britanico-apunta-espana>

Canals, C. y Noguer, M. (2007) *La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos aprender del tigre celta?* (p. 8). La Caixa.

Casilda Béjar, R. Sebastián Gascón, M. (2011). *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Madrid: ESIC EDITORIAL.

De Barrón, I. (Septiembre 2008) El Santander compra las sucursales y depósitos del Bradford & Bingley por 772 millones. *El País*. Fuente: <http://economia.elpais.com/economia/2008/09/29/actualidad/>

Dirección General de Comercio e Inversiones (2013). *Flujos de Inversiones exteriores directas*.

Dunning, J.H. (1974). *Economic analysis and the multinational enterprise*. Londres.

Dunning, J.H. (1988). *Trade, location of economic activity and the Multinational Enterprise: A search for an eclectic approach* (pp. 13-40). Londres.

El mundo. (4 Agosto 2010) El Santander se convierte en el cuarto banco en Reino Unido tras la compra de activos del RBS. *El mundo*. Fuente:

<http://www.elmundo.es/mundodinero/2010/08/04/economia/1280902729.html>

Europa Press (Mayo 2015) Reino Unido es uno de los cuatro países que más invierte en España. *Europa Press*. Fuente:

<http://www.europapress.es/economia/macroeconomia-00338/noticia-reino-unido-paises-mas-invierte-espana>

Expansión. (Marzo 2014) Las empresas británicas vuelven a invertir en España. *Expansión*. Fuente:

<http://www.expansion.com/2014/03/08/empresas>

Fondo Monetario Internacional (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* (pp. 117-118). Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional.

Gallego, J.G. y Navas, J.A. (Julio 200) Santander compra el banco británico Alliance & Leicester. *El Mundo*. Fuente:

<http://www.elmundo.es/mundodinero/2008/07/14/economia>

Hernández Mangones, G. (2006). *Diccionario de Economía*. Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.

Kindelán, A.(2008) *La globalización del Banco Santander*.

Loungani, P. Y Razin, A (2001). *¿Qué beneficios aporta la IED?*. FMI

Miller, T. Kim, A. (2015). *Índice 2015 de Libertad Económica: Fomentando la oportunidad económica y prosperidad*. The Heritage Foundation.

Ministerio de Economía y Competitividad (2004) Spanish Foreign Direct Investment Inflows and Outflows 2004, p. 39.

OECD (2002) *Inversiones extranjeras directas en desarrollo: un máximo de beneficios por un costo mínimo*. OECD Publications Service: Francia.

Santander (11 Enero 2010). Santander lanza el cambio de Marca en el Reino Unido. Santander: nota de prensa. Fuente:  
<http://www.santander.com/cs-gs/>

Santander. (2014) Resultados por países: Reino Unido. *Santander*. Fuente:  
<http://www.santanderannualreport.com/2014/es/informe-anual/reino-unido.html>

The World Bank (2005). *World development indicators 2005* (pp. 345-346). Washington DC: The World Bank.

Turrión, J. y Velázquez, F.J. (2011) *Lecciones sobre economía mundial*, quinta edición. Civitas.

UK Government (Enero 2014). *Outward Investment: Selected Economic Issues. Trade and Investment Analytical Papers: Topic 15 of 18*.