



Facultad de Ciencias Empresariales

## **TRABAJO FIN DE GRADO**

Mapa de estrategias económicas internacionales de Iberdrola y  
su repercusión en la Economía de España

Autor: Alejandra Sanchez-Pedreño Martínez

Director: Antonio Javier Ramos Llanos

Madrid

Junio 2015

# Mapa de estrategias económicas internacionales de Iberdrola y su repercusión en la Economía de España



## Índice

<b>1. Introducción sobre el tema escogido</b>	
1.1 Razonamiento y Planteamiento: ¿Por qué este tema?.....	8
1.2 Objetivos a alcanzar con este proyecto.....	10
<b>2. Estructura y orden que seguirá el trabajo</b>	
2.1 Explicación sobre el orden cronológico del trabajo y Metodología.....	12
<b>3. Exposición sobre la Economía Española en los últimos 20 años</b>	
3.1 Breve Introducción sobre los años previos a 1995-2014.....	13
3.2 Línea temporal gráfica de la Economía Española en estos 20 años.....	16
3.3 Análisis y estudio de eventos relevantes en la Economía Española (1995- 2014).....	17
<b>4. Caso Iberdrola</b>	
4.1 La energía: un sector estratégico.....	26
4.2 Motivos y criterio de selección de Iberdrola.....	32
4.2.1 Iberdrola como empresa: Creación, Evolución y Desarrollo.....	32
4.2.2 Estrategias de internalización realizadas.....	33
4.3 Países receptores de Inversiones Directas de Iberdrola.....	52
<b>5. Conclusión.....</b>	<b>59</b>
<b>6. Bibliografía.....</b>	<b>64</b>
<b>7. Anexos.....</b>	<b>67</b>

## **Índice de Gráficos, Tablas y Anexos**

**Gráfico 1.1** Línea histórica de la economía española

**Gráfico 1.2** PIB real, en millones de euros de 2010

**Gráfico 1.3** Inversiones netas de España por áreas de destino 1993-2006 (millones de euros)

**Gráfico 1.4** Auge y caída de la economía española según su PIB

**Gráfico 1.5** Fuentes de Energía en España

**Gráfico 1.6** Consumo de Energía en España

**Gráfico 1.7** Estructura de la cifra de negocio del sector eléctrico energético (%)

**Gráfico 1.8** Contribución de los negocios al EBITDA\* consolidado (2000-2010E)

**Gráfico 1.9** Expansión en Latino América (1995-2001)

**Gráfico 1.10** Iberdrola Renovables (2001-2006)

**Gráfico 1.11** Grupo Iberdrola en Estados Unidos y Canadá

**Gráfico 1.12** Presencia en el área Atlántica de Iberdrola

**Gráfico 1.13** Representación de la distribución % de las inversiones a realizar por Iberdrola

**Gráfico 1.14** Flujos de Inversión Directa Exterior en Latinoamérica, por origen (1992-2000)

**Gráfico 1.15** Principales consumidores de energía 2013 (Mtoe)

**Tabla 1.1** Relaciones financieras entre España y la UE (millones de euros)

**Tabla 1.2** Inversión directa exterior recibida (1985-1995) (millones de dólares)

**Tabla 1.3** Evolución del PIB real de España 1996-2007

**Tabla 1.4** Figuras relevantes del sector energético

**Tabla 1.5** Porcentaje de las importaciones energéticas en el total de importaciones de bienes

**Tabla 1.6** Puntos de suministro y energía total distribuida por país en 2013

**Tabla 1.7** Potencia Instalada de generación, 2001-2006 (MW) en América Latina

**Anexo 1.1** Indicadores estructurales de la economía española y de la UE- España

**Anexo 1.2** Indicadores estructurales de la economía española y de la UE- Relaciones España y UEM (a)

**Anexo 1.3** Indicadores estructurales de la economía española y de la UE- Relaciones España y UEM (b)

**Anexo 1.4** Indicadores estructurales de la economía española y de la UE- Tasas de variación media anual- España

**Anexo 1.5** Indicadores estructurales de la economía española y de la UE- Tasas de variación media anual- España y UEM (a)

**Anexo 1.6** Indicadores estructurales de la economía española y de la UE- Tasas de variación media anual- España y UEM (b)

### **Listado de Abreviaturas**

**I+D+i:** Investigación, Desarrollo e innovación

**IDE:** Inversión Directa Exterior

**UEM:** Unión Europea Monetaria

**UE:** Unión Europea

**EE.UU:** Estados Unidos

**MW:** Megavatio

**Mtoe:** Megatonelada equivalente

**UNCTAD:** Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

**M&A:** Mergers and Acquisitions (Fusiones y Adquisiciones)

**UNESA:** Asociación Española de la Industria Eléctrica

## **Resumen**

En los últimos 20 años la economía española ha experimentado etapas de crecimiento, crisis y recesión; empresas de ámbito nacional y líderes en su sector se han adaptado a estos cambios económicos, generando estrategias de expansión, crecimiento y desarrollo. Un ejemplo es el del Grupo Iberdrola, multinacional española que ha ido internacionalizándose a nuevos mercados fuera del territorio español buscando nuevas oportunidades de negocio y de expansión. Al ser esta una gran empresa española perteneciente al Ibex-35, sus acciones repercuten en la economía de España, en mayor o menor medida y tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

**Palabras clave:** Internacionalización, Adquisición, Crecimiento, Inversión Directa, Mercados potenciales, Estrategias.

## **Abstract**

For the past 20 years the Spanish economy has gone through different economic stages: growth, crisis and recession; Spanish national companies, leaders in their sector have adapted to these economic changes by developing strategies promoting the company's growth through expansion. An example of this is the Iberdrola Group, a Spanish multinational registered at the Ibex-35 stock exchange that has undergone internationalization by entering new markets outside the Spanish borders seeking new opportunities to invest in and to expand too. Being Iberdrola a Spanish company, their decisions and actions affect thus the nations' economy, in a direct and indirect way, as also in quantitative and qualitative terms.

**Key Words:** Internationalization, Acquisition, Growth, Direct Investment, Potential Markets, Strategies.

## 1. Introducción sobre el tema escogido

### 1.1 Razonamiento y planteamiento: ¿Por qué este tema?

A lo largo de estos últimos años del siglo XX la economía española, ha atravesado numerosas subidas y bajadas en cuanto a sus indicadores económicos como son la tasa de crecimiento, de desempleo, de gasto y consumo. Uno de los periodos más relevantes de la Historia Económica de España (y por el cual se debería recordar a España en el futuro) fue cuando se experimentó la gran apertura al exterior, cuando empresas nacionales de gran tamaño comenzaron a internacionalizarse. En aproximadamente 10 años, empresas de carácter nacional y de alcance doméstico comenzaron a transformarse en multinacionales con presencia global, pudiendo así competir con empresas internacionales. En 1996 solo existían en el mercado seis empresas españolas entre las 500 mejores del mundo, para el año 2007 el número de empresas españolas en el listado de mejores empresas mundiales había alcanzado los catorce; logrando así ser España el único país de la Unión Europea que había incrementado el número de sus empresas en el ranking Fortune 500.

El punto de partida de la internacionalización de empresas españolas fue entre 1996-97, pues fue en estos años cuando España comenzó a ser un exportador neto de Inversiones Extra jeras Directas; las inversiones que España emitía superaban a aquellas recibidas por otros países. Estas Inversiones Directas se enfocaron en un primer momento en Latinoamérica como zona geográfica preferida por las similitudes culturales e idiomáticas, ampliándose posteriormente a países próximos, pertenecientes a la Unión Europea y a Estados Unidos. Este fue el caso de empresas como Ferrovial, Banco Santander o Iberdrola las cuales alcanzaron posiciones de liderazgo en mercados ya establecidos y maduros pertenecientes a sus respectivos sectores de actividad.

Fue gracias a una favorable coyuntura económica mundial y a varios factores económicos que tuvo lugar esta veloz expansión de empresas españolas por el resto de mercados internacionales. Entre algunos factores destacables se encuentran las operaciones de privatización de empresas públicas latinoamericanas y la consolidación de la economía española como una de las más abiertas en ese momento (*Requeijo, 2003*).

Las empresas españolas comenzaron a internacionalizarse a través de la compra de empresas locales del país extranjero, esto supuso un empuje e incremento de las actividades de Fusiones y Adquisiciones (M&A) transnacionales. Estas adquisiciones en los países receptores de inversión fueron decisivas a la hora de impulsar la corriente de internacionalización española.

La razón por la que he decidido escoger este tema para la realización de este trabajo, es porque considero que sin esta etapa de internacionalización y auge de apertura exterior la España que conocemos hoy no sería igual, no sería la España moderna, internacional y desarrollada en la que vivimos. Este periodo de expansión alcanzado mediante adquisiciones y alianzas establecidas con países extranjeros es un hecho relevante e importante en la historia económica de España. Para poder realizar un análisis más detallado he escogido la empresa Iberdrola como ejemplo de una empresa española que ha experimentado este proceso de internacionalización y que actualmente es una de nuestras más grandes compañías, siendo líder en su sector a nivel mundial.

## 1.2 Objetivos a alcanzar con este proyecto

Este trabajo tendrá tres objetivos principales:

- 1) Realizar un listado detallado de todas las operaciones de compra realizadas por Iberdrola durante el periodo de 1996-2014, estudiando las circunstancias que llevaron a las adquisiciones de las mismas.
- 2) Analizar las causas que incentivaron la salida al exterior del grupo Iberdrola, y describir aquellas adquisiciones más importantes en su trayectoria de expansión.
- 3) Evaluar la contribución del proceso de internacionalización y el posicionamiento estratégico de Iberdrola en otros países a la economía española, y la existencia de una posible repercusión sobre ésta.

Este trabajo se centrará en los 20 años de mayor expansión internacional (1996-2014/15) del grupo Iberdrola, líder en el sector eléctrico energético, y su avance a través de los distintos mercados del mundo.

Puesto que a partir del 2008 comenzó la crisis financiera, a nivel global, este estudio busca reflejar cómo esta gran empresa española (inscrita en el Ibex-35 y por tanto sujeta a las imposiciones taxativas del gobierno español) pudo sobrevivir a la difícil situación gracias a sus adquisiciones en mercados exteriores. A la hora de realizar este trabajo, escogí Iberdrola por ser una de las empresas con mayor volumen de adquisiciones en el exterior; a su vez para la realización de análisis y tener una mejor comprensión de la misma, he extraído de sus informes financieros los datos necesarios de cada adquisición: nombre de empresa, país, porcentaje de acciones adquiridas, precio pagado, forma de pago de la adquisición y demás datos relevantes de cada acción.

A lo largo del trabajo he estudiado las variables más relevantes del entorno, y que afectaron al proceso de apertura y expansión de España; estas variables fueron entre otras el entorno económico, la posición estratégica del sector energético eléctrico y las oportunidades de negocio en los distintos países de destino. El trabajo profundizará en los siguientes temas:

- Variables de la economía española que permitieron la salida al exterior de empresas nacionales y favorecieron la apertura del país
- Análisis del desarrollo de la economía española y sus diferentes periodos
- Selección de los países de destino de la IDE española, y clasificación de los distintos mercados incorporados por Iberdrola
- Evolución de Iberdrola como empresa nacional, su desarrollo como multinacional y planes estratégicos

El estudio busca exponer con mayor claridad la línea expansiva de Iberdrola en estos 20 años y el que esta haya llevado a cabo una estrategia de internacionalización a mercados exteriores, si ha repercutido en mayor o menor medida en la economía española. Para poder establecer esta relación, realizaré una comparación periodo a periodo, viendo la situación en la que se encontraba España en un año y las acciones que Iberdrola realizó en ese mismo año.

## **2. Estructura y orden que seguirá el trabajo**

### 2.1 Explicación sobre el orden cronológico del trabajo

La línea cronológica que seguirá el trabajo será continua, comenzando con una introducción histórica de la economía de España desde 1995 hasta el 2014, delimitando así el comienzo de lo que se conoce como “La era de la internacionalización de España” hasta la actualidad. Este comienzo introductorio tiene como fin aportar una contextualización al trabajo, y establecer así un marco de referencia para el resto del estudio. El estudio estará dividido en tres partes:

- Objetivos, entorno económico de España, causas y proceso de internacionalización de las empresas españolas
- Estudio del sector energético en España y en países de receptores e inversión directa, y las adquisiciones transnacionales realizadas por Iberdrola
- Análisis de Iberdrola como grupo multinacional desde 1996 hasta la actualidad y la posible repercusión de sus acciones sobre la economía española

Será dentro del apartado de Internacionalización dónde se hará hincapié en factores de carácter tanto macroeconómico como social que tuvieron un efecto sobre el país, sobre la economía y sobre la empresa analizada. Se incluirá un análisis sobre aquellos países extranjeros destinatarios de Inversión Directa Extranjera, centrándose en sus políticas económicas, facilidades empresariales y oportunidades de negocio; para aportar una visión más amplia acerca de la situación de España y de sus empresas dentro del contexto nacional e internacional.

Después de analizar el contexto, me centraré en la empresa seleccionada como ejemplo de internacionalización. Se hará una introducción acerca del sector energético, pues es en éste en el que opera Iberdrola; con el fin de ampliar nuestros conocimientos acerca de sus actividades, operaciones y características. Consecuentemente, el trabajo se enfocará en la relevancia de esta compañía en el mercado español, su desarrollo y evolución como empresa líder en su sector.

Tendré mayor consideración por las actividades de expansión a otros países, compra venta de otras empresas, fusiones estratégicas para la firma e inversiones y desinversiones realizadas.

### **3. Exposición sobre la Economía Española en los últimos 20 años**

#### **3.1 Breve Introducción sobre los años previos a 1995-2014**

El año 1986 fue especialmente relevante para la historia de España pues significó la integración de España en la Unión Europea, y su entrada en lo que sería una gran coalición de países con una misma política monetaria, y un mismo objetivo (la implantación de políticas y metas comunes se llevaría a cabo posteriormente no en 1986). Como explica (*Maluquer de Motes, 2014*) la integración de España en la UEM en 1988 (aunque no sería hasta 1999 que comenzase a actuar) comportó la creación de dos flujos financieros de dirección contraria, ya que España debía contribuir a la financiación de las instituciones comunitarias y a las políticas a implantar, mientras que a su vez la Comisión Europea transfería recursos hacia territorio nacional, con el fin de ejecutar dichas políticas.

Fue durante este periodo en el que se comenzó a distinguir entre los términos internacionalización pasiva y activa<sup>1</sup>. La adhesión de nuestro país a la UE coincidió con una aceleración de los movimientos internacionales de capital entre países a consecuencia de la globalización. España consiguió una posición muy fuerte como país receptor de inversión directa extranjera, a la vez que se produjo un gran crecimiento de estos flujos en el mundo. Durante 1986-1990 las entradas netas de capital a largo plazo superaron con creces el déficit por cuenta corriente de cada año hasta entonces en España como se puede observar en la tabla inferior.

---

<sup>1</sup> *Internacionalización activa* es cuando la empresa entra en contacto con las empresas o compradores finales en el extranjero y se hace cargo de aspectos burocráticos, logísticos y financieros. Por el contrario una *Internacionalización pasiva* es aquella por la cual dadas las condiciones y el entorno en el que se encuentra la empresa esta comienza a establecer relaciones con intermediarios en países extranjeros, aunque de modo más secundario y paralelo a sus actividades corrientes.

En esta época predominaba la inversión directa, principalmente destinada a proyectos empresariales y a la creación de nuevas actividades.

*Tabla 1.1 Relaciones financieras entre España y la UE (millones de euros)*

	Aportación española	Gastos de la UE en España	Saldo de la balanza con la CEE	Cobertura del déficit comercial (medido por Balanza de pagos) %
1986	682	632	-50	-0,94
1987	851	1.085	234	2,46
1988	1.420	2.393	973	7,81
1989	1.783	2.909	1.126	6,36
1990	2.306	3.066	760	4,27
1991	3.348	5.729	2.381	12,54
1992	3.961	5.952	1.991	10,73
1993	4.510	6.890	2.380	20,8
1994	5.637	7.392	1.755	14,79
1995	5.150	9.228	4.078	29,24
<b>1996</b>	<b>4.510</b>	<b>10.591</b>	<b>6.081</b>	<b>49,76</b>

*Fuente: Elaboración propia - datos obtenidos del Ministerio de Economía*

*Comentario de la Tabla 1.1: Como se puede observar de la Tabla 1.1, de 1986-1996 las aportaciones españolas crecieron de manera continua año tras año, demostrando la salida de dinero del país al exterior; a su vez, como se puede ver, la Unión Europea inyectaba dinero en la economía española a través de gastos de inversión, lo cual suponía un impulso en el crecimiento económico del país. España en este periodo pasó de tener un déficit en la balanza de pagos de -0,94% en 1986 a alcanzar un superávit de 49,76% en 1996, suponiendo un salto significativo con el año anterior 1995 dónde se encontraba con un 29,24%.*

Uno de los mecanismos motores de la internacionalización en España fueron estas entradas y salidas de inversión directa exterior, las cuales se intensificaron fuertemente en 1980. Con la integración de España en la Unión Europea, su papel internacional cambió radicalmente, siendo un importante receptor entre 1985 y 1995 de inversión directa exterior recibida a escala mundial.

*Tabla 1.2 Inversión directa exterior recibida (1985-1995) (millones de dólares)*

Estados Unidos	477,5	Australia	62,6
Gran Bretaña	199,6	Canadá	60,9
Francia	138	México	44,1
China	130,2	Singapur	40,8
España	90,9	Suecia	37,7
Holanda	68,1	Italia	36,3
Bélgica-Luxemburgo	72,4	Malasia	30,7

*Fuente: Tabla- elaboración propia- datos OMC*

*Comentario de la Tabla 1.2: En este periodo España era el quinto país que más inversiones directas extranjeras recibía de otros países, detrás de Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y China. España se posiciono en esos años como un país con expectativas de crecimiento gracias a su entrada en la Unión Europea lo cual fomentó su popularidad entre países inversores.*

Como explicaciones de esta situación única en la historia de España se pueden señalar varios factores que a mi parecer son esenciales:

- 1) La pertenencia de España a la UE fue posible gracias al nuevo sistema de garantías que se llevaba a cabo.**
- 2) Ampliación y modificación de la normativa comunitaria fomentando la liberalización de inversiones extranjeras.**
- 3) Mejora de las dimensiones del mercado europeo, generado por la implantación de políticas regionales y aumento de la cohesión comunitaria ayudando así al aumento de renta per cápita en países de la UE;**
- 4) Posición ventajosa para empresas pertenecientes a la UE frente a empresas extranjeras (japonesas, norteamericanas, entre otros) además de una situación óptima y positiva en relación a costes laborales y niveles medios de productividad del trabajo. (Maluquer de Motes, 2014; p. 472)**

### 3.2 Línea temporal gráfica de la Economía Española en estos 20 años

#### Comentario del Gráfico 1.1:

*El siguiente gráfico muestra la evolución del PIB del país en las últimas décadas y los altibajos que este ha sufrido. Como se puede observar el PIB ha ido creciendo de modo discontinuo desde la época de los 70 hasta la actualidad. El PIB llegó a su máximo 6,1 el año en el que ocurrió el crash bursátil de Estado Unidos, tras esto no solo el PIB español pero el resto de países hasta entonces relacionados con Estados Unidos vieron sus PIB caer dada la mala situación en la que se encontraba Estados Unidos tras la caída de Wall Street. En el año 1993 España registró lo que hasta entonces había sido la tasa de crecimiento más baja de la historia con un -1.7, con esta cifra España salió de la crisis que hasta entonces había sufrido y entró en recesión. Sería en los siguientes años que el PIB de España se recuperaría de modo continuo y creciente hasta el 2000 dónde alcanzó los 5.8.*

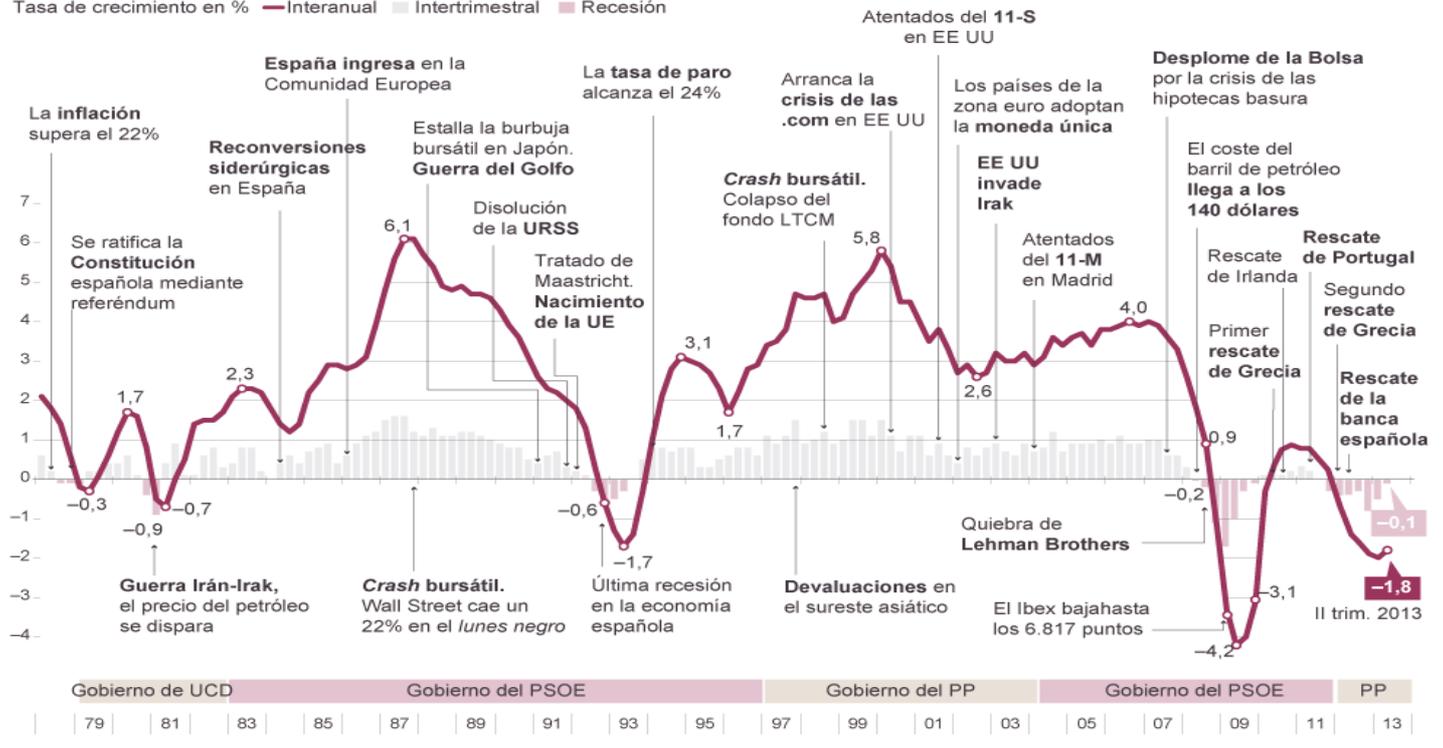
*De ahí en adelante el PIB español comenzaría a decrecer lentamente en sus inicios hasta los 4.0 en el 2007, una vez llegado el 2008 España entraría en la conocida crisis financiera, causada por la burbuja inmobiliaria; cayendo así en 2009 a la puntuación más baja jamás registrada en la historia de España -4.2. Tras esto el PIB ha ido creciendo a ritmo lento sufriendo subidas y bajadas en su puntuación, pero dentro de niveles mucho más estables.*

*En este gráfico aparecen resaltados los distintos mandatos políticos que tuvieron lugar en España durante cada etapa, lo cual ejemplifica la existencia de diferentes estilos de gobernar en cuanto a la elección de políticas económicas. Considero que la bajada o subida del PIB de España puede en casos deberse a ciertos eventos destacables, como puede ser la guerra Irak-Irán que ocasionó una subida fuerte en el precio del petróleo y por tanto una bajada de nuestro PIB, como mencioné anteriormente el lunes negro en Wall Street causó un desplomé de todas las bolsas mundiales, y empobrecimiento de países a nivel mundial y con ello la caída del PIB de España y resto de países; comienzo de la crisis de las “.com” en Estados Unidos, desplome de la bolsa estadounidense por la crisis de hipotecas basura, quiebra de Lehman Brothers. Todos estos eventos causaron pérdida de confianza y control sobre el sistema financiero y bursátil del país.*

Gráfico 1.1 Línea histórica de la economía española

**EVOLUCIÓN DEL PIB**

Tasa de crecimiento en % — Interanual — Intertrimestral — Recesión



Fuente: El País

3.3 Análisis y estudio de eventos relevantes en la Economía Española (1995-2014)

A finales de 1995 surgió un dinamismo nuevo y hasta entonces desconocido en cuanto a la proyección inversora exterior de las empresas españolas; se experimentó un fuerte aumento en las inversiones directas realizadas por las empresas españolas en países y mercados extranjeros. Esto se evidenció a través de la actuación de empresas de gran poder y tamaño, las cuales operaban en sectores altamente protegidos y regulados como son la banca, energía y telecomunicaciones; éstas comenzaron a situarse en nuevos mercados con potencial de crecimiento con el fin de incrementar su tamaño y ampliar su poder y presencia empresarial.

Claros ejemplos son las empresas de servicios como pueden ser Telefónica, Iberdrola, Banco Santander, Endesa, BBVA, entre otros, estas empresas optaron por llevar a cabo una estrategia de defensa, con el fin de protegerse de otras multinacionales con poder suficiente para absorberlas, sobre todo encontrándose en un entorno tan competitivo y en mercado maduro.

A continuación dividiré estos últimos 20 años de la economía española en 3 etapas: la primera de 1996 hasta el 2000 momento próspero y álgido de España como potencia económica; 2001-2007 auge máximo y comienzo de los síntomas pre-crisis financiera; 2008-2014 estallido de la crisis financiera, final de la crisis, recesión y situación actual de España.

- **1996-2000: Crecimiento, Prosperidad y Desarrollo de España**

Tras la crisis económica que sufrió España pocos años antes y tras finalizar la fase de recesión económica a finales de 1993, España volvió a resurgir. Esta época fue apodada como la “década dorada” (desde 1995-2007), a comienzos de 1996 España contaba con 1,4 billones de dólares (de PIB) siendo la octava economía del mundo. Los flujos de inversión directa crecieron de un 3% del PIB un 10% a finales de los noventa. En poco tiempo se produjo un cambio de gran trascendencia económica; claramente ligado al rápido crecimiento competitivo empresarial existente en aquel momento en los mercados internacionales. Con el fin de cumplimentar las exigencias requeridas por la Unión Europea para tener una moneda única entre países, el gobierno fijó una serie de objetivos con el fin de obtener un crecimiento sólido, con estabilidad y creación de empleo.

Fue así que se consiguió una reducción en el déficit público siendo un 2,6% del PIB (1997), con el fuerte auxilio de la caída de los tipos de interés (4,5% en 1997), y el consiguiente impulso a la inversión y creación de empleo, además de la reducción de la carga por el pago de intereses.

Entre 1997-1999 la inflación se mantuvo en un 2%. En 1997 se alcanzaron cifras extraordinarias en cuanto a inversión directa, siendo las inversiones emitidas superiores a las recibidas, convirtiendo a España por primera vez en un país exportador neto de capitales. Como se observa en la tabla 1.3 el incremento tendencial del periodo fue de 3,7% anual, demostrando la situación en auge en la que se encontraba España. Con la llegada de 1998 la inversión extranjera directa se fortaleció, creciendo así el número de empresas nacionales que invertían en América Latina, por encima de las inversiones realizadas por compañías norteamericanas (10.100 millones de dólares por empresas españolas frente a los 9.200 por norteamericanas), esta situación de superioridad inversora frente a los norteamericanos se mantuvo a lo largo de 1999. (*Maluquer de Motes, 2014; 482*).

*Tabla 1.3 Evolución del PIB real de España 1996-2007*

	<b>PIB</b>	<b>PIB per cápita en euros</b>
	Tasa de Crecimiento	Tasa de crecimiento
<b>1996</b>	2,4	2,1
<b>1997</b>	3,9	3,6
<b>1998</b>	4,5	4,2
<b>1999</b>	4,7	4,5
<b>2000</b>	5	4,7
<b>2001</b>	3,6	3,3
<b>2002</b>	2,7	1,4
<b>2003</b>	3,1	1,4
<b>2004</b>	3,3	1,6
<b>2005</b>	3,6	1,9
<b>2006</b>	3,9	2,5
<b>2007</b>	3,8	1,8

*Fuente: Elaboración propia con datos del INE y Eurostat*

*Comentario de la Tabla 1.3:*

*De la tabla 1.3 se puede observar como la tasa de crecimiento del PIB creció de modo continuo y acelerado entre 1996 hasta el 2000, lo mismo ocurrió con el PIB per cápita aunque de un modo más intenso. A partir del 2001 y hasta el 2007 se observa como el PIB cayó fuertemente con respecto al 2000 y se mantuvo durante los 6 años siguientes en subidas y bajadas constantes pero siempre en torno a un PIB de 3.*

*En cuanto al PIB per cápita del 2001 al 2006 esta sí decreció fuertemente del 2001 al 2002, manteniéndose entorno al 1 en los siguientes años pero sin llegar a recuperar su posición en el año 2000.*

Esta situación favorable tanto para empresas españolas como para la propia economía del país tuvo un efecto positivo en el crecimiento del papel de España como figura esencial de los flujos de capitales internacionales, viendo así un aumento de casi el cuádruple entre las inversiones extranjeras directas mundiales realizadas en 1995 y en el año 2000, siendo inicialmente 1,15% hasta llegar a un 4,67%. Según la UNCTAD (2001) los flujos de salida mundiales de ese periodo crecieron de 355.284 (1995) a 1.149.903 (2000) millones de dólares. En esta etapa se llevaron a cabo distintas acciones estratégicas, de las cuales un 55% de las inversiones realizadas fueron mediante adquisiciones, el 42% se realizaron con aportaciones de capital y el restante 3% aproximadamente se empleó para la constitución de empresas nuevas en los mercados destino.

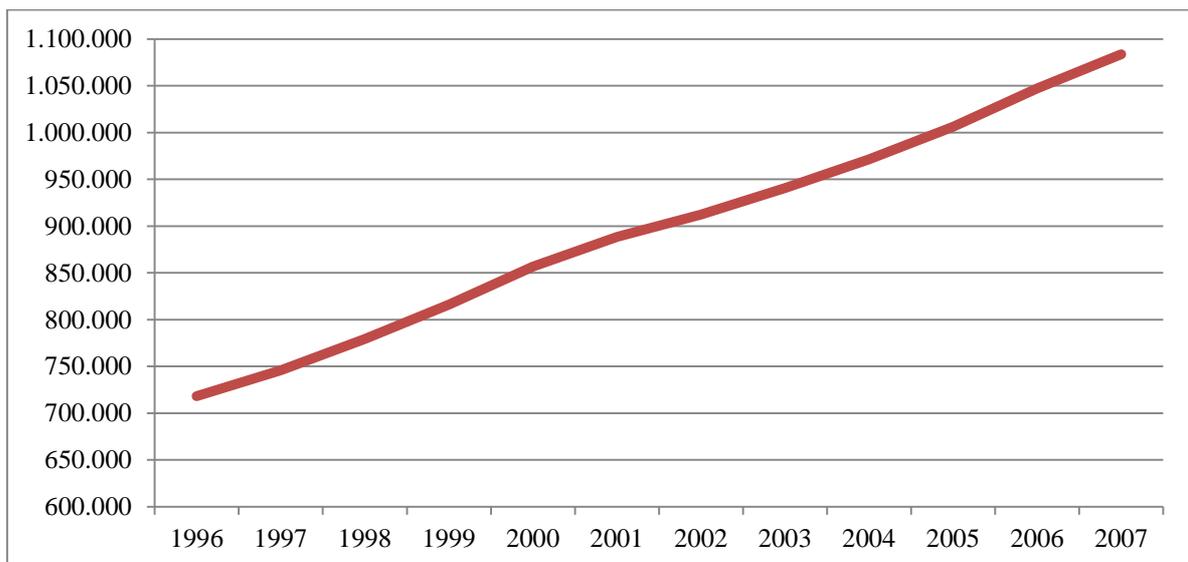
- **2001-2007: Continuación de la “década dorada” Auge máximo y comienzo de los síntomas pre-crisis inmobiliaria**

En 1999 se alcanzan todos los requisitos establecidos en el acuerdo de Maastricht y se reconocen los países que conformaban la UEM (Unión Europea y Monetaria) siendo estos Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Finlandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal; todos estos cumplían con los criterios de convergencia establecidos. Con la fijación de los tipos fijos de cambios de cada una de las monedas en 1999 con respecto al euro (futura moneda igualitaria entre países) y al Banco Central Europeo, se dio paso a la existencia del euro como unidad monetaria, cotizada y a disposición de cambio en los mercados bursátiles. Fue en 2002 tras la entrada de Grecia a la UEM en 2001, que el euro entró en vigor entre todos los países.

La inclusión de España dentro de una colación de países unificados y centralizados supuso una mejora en la percepción de España como país exportador e importador, con potencial de crecimiento, y con perspectivas de mejoras en cuanto a su situación económica y financiera.

Esto inicialmente ayudó a que el PIB real del país alcanzase su máximo en el año 2000 (5.0% del PIB); pero a partir el 2001 España comenzó a sumirse en una desaceleración progresiva y lenta (3.6% del PIB) (sin llegar a sufrir cifras negativas y manteniendo aunque a un ritmo lento su crecimiento de la etapa previa). Fue a partir del 2006 cuando esta desaceleración en inversiones directas volvió a subir y expandirse de nuevo. Ver *Tabla 1.3 Evolución del PIB real de España*

**Gráfico 1.2** *PIB real, en millones de euros de 2010*



*Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos del INE y Eurostat*

*Comentario el Gráfico 1.2*

*Del gráfico superior se puede observar como el PIB real en millones de euros creció de modo continuado desde 1996 hasta 2007. Durante los primeros 5 años (1996-2000) España atravesó una época de prosperidad y auge lo cual fomentó un crecimiento rápido en su PIB, fue a partir del 2001 que el país se adentró en una limitada desaceleración en cuanto a su tasa de crecimiento; aunque sin llegar a alcanzar cifras negativas como algunos países de la UE.*

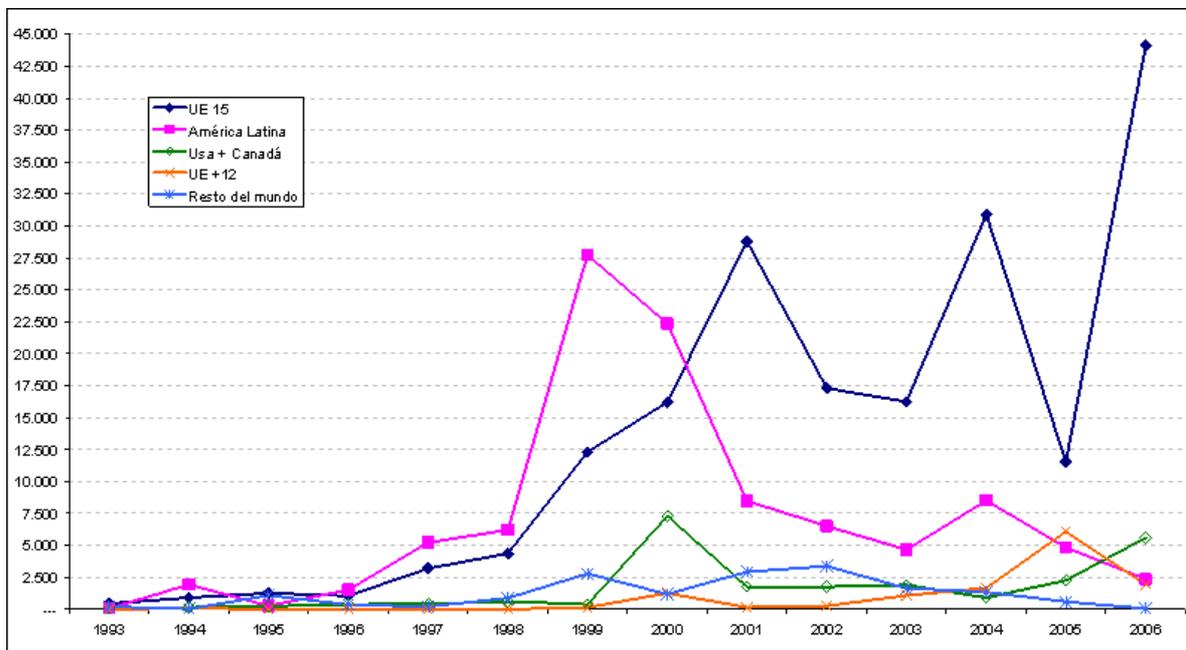
*Desde el 2003 hasta el 2007, las tasas de aumento anual se estancaron por encima del 3% del PIB. El gráfico 1.2 es una representación de la continuidad del crecimiento que se experimentó durante esa etapa.*

Desde el 2003 hasta el 2007 las tasas de crecimiento anual se mantuvieron superiores al 3%. El que en la primera etapa (1996-2000) el déficit público se redujese de modo tan drástico y se llegase a superávit en el siguiente periodo, permitió cambiar la evolución de la deuda pública y con ello comenzar a dar una falsa sensación de seguridad y riqueza al país (comienzo de la burbuja inmobiliaria). En este periodo también predominaron como en el anterior las adquisiciones por encima de otros modos de entrada en el mercado, su participación fue de un 70%, seguidas por las aportaciones de capital que representaron un 27,5% y menos que en el periodo previo un 2,5% de constituciones de empresas.

En los primeros años del 2000, según datos del Banco de España, aparte de las adquisiciones y aportaciones de capital, la reinversión de beneficios adquirió mayor protagonismo.

Entre 2001-2006 fluctuaron las orientaciones geográficas de los flujos de inversiones directas; aunque las inversiones en América Latina aún predominaban frente a otros países y mercados, nuevas alternativas como Canadá, Norteamérica o incluso países de la Unión Europea se fortalecieron. Esta etapa precedente a la llegada de la crisis financiera de 2008, resalta por su tendencia global de cierta estabilidad en el comportamiento de altas tasas de crecimiento del PIB español (en torno al 4,2%) tras el estancamiento económico mundial de finales de los noventa.

Gráfico 1.3 Inversiones netas de España por áreas de destino 1993-2006 (millones de euros)



Fuente: Real Instituto el Cano, datos del Registro de Inversiones

### Comentario del Gráfico 1.3

El gráfico 1.2 refleja las diversas inversiones netas realizadas en España en distintas áreas de destino, como son América Latina, países pertenecientes a la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá u otros países del resto del mundo. Como se puede observar a lo largo de la época de los noventa, los principales recipientes de inversiones españolas fueron países de la Unión Europea y América Latina. A partir del año 1996 es cuando las inversiones españolas verdaderamente explotan en esos destinos llegando a invertir en ellos desde una media de 5000 millones de euros en 1997 hasta su 27,500 millones de euros en América Latina en 1999 y la misma cantidad en países europeos en el 2001. En el año 1998 las inversiones en América Latina estallaron, creciendo de modo exponencial en ese año, y alcanzando su máximo en 1999; de ahí en adelante las inversiones españolas en esa área geográfica cayeron de modo progresivo y continuado hasta 2005; la época dorada de América Latina había pasado.

En el caso de países de la Unión Europea estos crecieron de modo continuo y progresivo entre 1998 y 2001, pasada esta fase, continuaron experimentando fluctuaciones desde el 2001 hasta 2005 dónde las inversiones españolas llegaron a su nivel más bajo aproximadamente, 11,000 millones de euros (2005), durante los siguientes cuatro años tuvieron un crecimiento desorbitado, llegando a invertir España 45,000 millones de euros en 2009.

*En cuanto a las otras áreas geográficas, estas se han mantenido constantes con algunas subidas y bajadas a lo largo de los años pero nunca pasando de inversiones mayores de 7,500 millones de euros (máximo para Estados Unidos y Canadá en el año 2000).*

- **2008-2014: Estallido de la crisis financiera, recesión y actualidad**

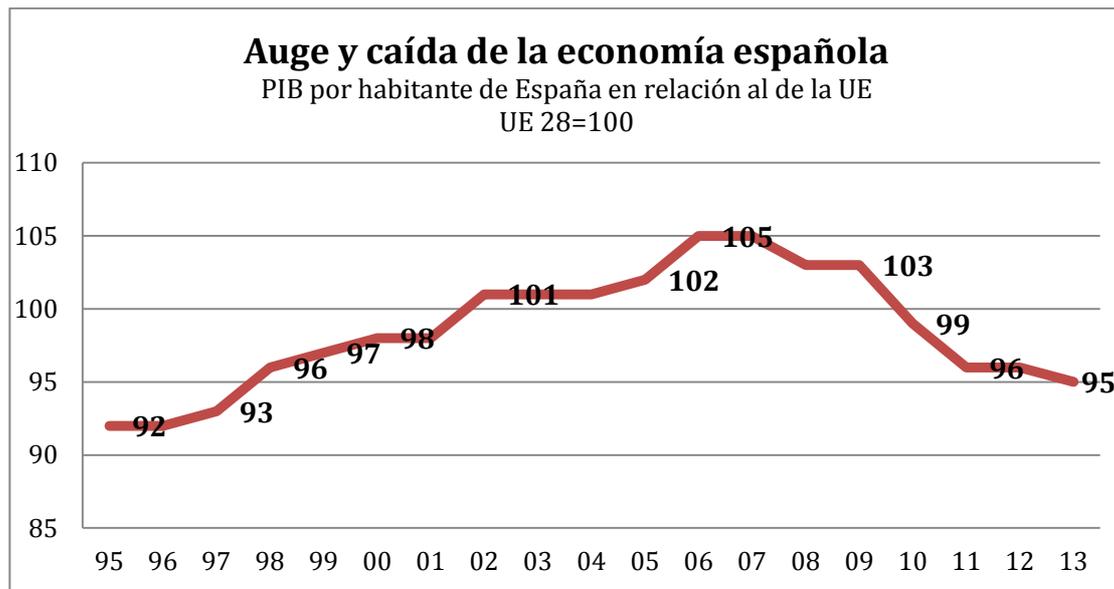
El año 2008 comienza con la conocida crisis financiera (algunos autores sitúan el punto de inflexión del ciclo económico a finales del 2007), la economía española se adentró en un ciclo contractivo (2008-2009), estancamiento (2010-2011) y recesión (2012) (Navarro Arancegui, 2008 y Ortega y Peñalosa, 2012,) hasta la actualidad. El comienzo de la crisis financiera nació en Estado Unidos a causa de lo que se conoce como los créditos “subprime”, que tenían su raíz en la burbuja inmobiliaria. Después del 2007 la entrada de capital extranjero en España cayó de modo importante, a causa de la compleja situación que estaban viviendo los países inversores, la desconfianza acerca de la evolución y futuro de la economía española y la parálisis de la demanda interna nacional.

Entre 2008-2009 el PIB empezó a caer en España de modo continuado, causando un descenso del nivel de producción. La tasa de paro comenzó a crecer muy intensamente alcanzando cifras alarmantes en esta crisis. Las importaciones también decrecieron por falta de demanda; el poder adquisitivo de la población se vio afectado de modo directo ocasionando: pérdida de empleo (3,5 millones de desempleados), siendo la tasa de desempleo del 27%, caída de los salarios y en casos congelación de salarios en empresas por imposibilidad de pago, bajadas del precio de las viviendas (ocasionadas por los precios inflados) lo cual llevo a la economía a ralentizarse y no crecer.

La economía española se muestra con dificultades para recuperarse de la crisis, pues aunque ha habido subidas y bajadas en cuanto al PIB registrado, otros factores como el empleo siguen retrocediendo y resistiéndose a su recuperación.

La salida de España de la recesión depende en gran medida de la absorción de los desequilibrios hasta ahora acumulados en el pasado, además del desapalancamiento financiero de empresas y ajuste del sector inmobiliario.

Gráfico 1.4 *Auge y caída de la economía española según su PIB*



Fuente: *Elaboración propia con datos del Eurostat*

Comentario del Gráfico 1.4:

El gráfico superior muestra la creciente subida del PIB por habitante en España en la “década dorada” 1995-2007; en este periodo el PIB crece de manera continuada año tras año hasta llegar a su nivel más alto en el año 2007 alcanzando los 105. Es a partir del comienzo del 2008 y de la crisis financiera que el PIB comienza caer, inicialmente entre 2008 y 2009 de modo lento, y con mayor rapidez del 2009 al 2013 llegando a alcanzar el mismo nivel de PIB (96) que en 1999.

Desde el 2012 la economía española se enfrenta a una tarea compleja, basada en la toma de medidas decididas en el ámbito europeo, con el fin de avanzar en la reforma del marco Institucional de la Unión Monetaria, mediante la creación de mecanismos de gestión de estados de crisis, cumplimiento de compromisos de consolidación fiscal, además del diseño e implementación de reformas.

De este modo se espera recuperar la confianza en España y mejorar las perspectivas de crecimiento económico junto con el acelere de ajustes económicos (*Ortega y Peñalosa, 2012*).

## **4. Caso Iberdrola**

### **4.1 La energía: un sector estratégico**

El sector eléctrico energético representa un sector cada vez más poderoso y necesario en nuestra sociedad actual. La demanda por este bien ha crecido en las últimas décadas de manera continua. Es uno de los sectores con mayor crecimiento en el mercado y que cuenta con presupuestos elevados en Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i) por las empresas del sector. El sector eléctrico español ha sufrido una profunda transformación desde el año 1998. Hasta entonces, la actividad del sector estaba concentrada en empresas caracterizadas por una importante estructura vertical, y que ejercían monopolio en las distintas regiones españolas.

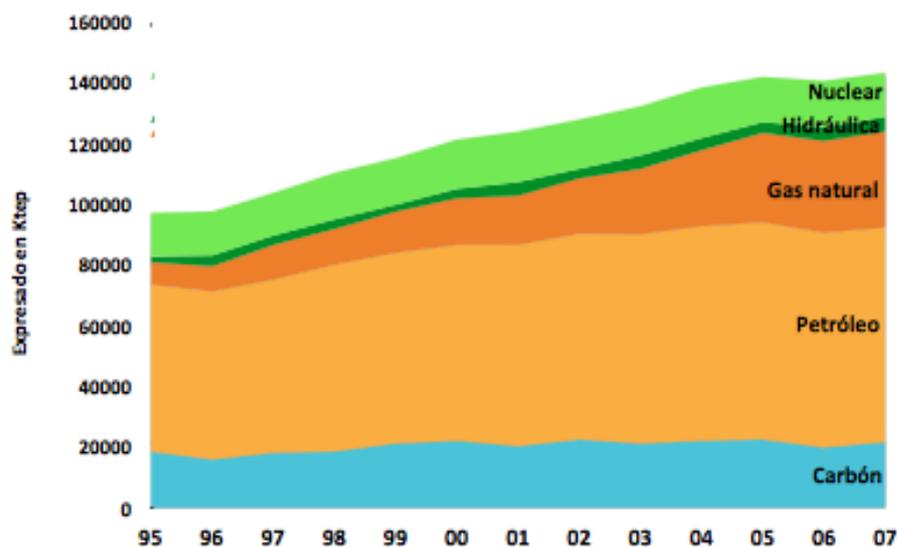
La aprobación de la Ley 54/1997, del Sector Eléctrico, supuso el inicio del proceso de liberalización progresiva del sector mediante la apertura de las redes a terceros, el establecimiento de un mercado organizado de negociación de la energía y la reducción de la intervención pública en la gestión del sistema. (*Boletín oficial mensual de la Red Eléctrica de España, 27/11/1997*). Este proceso de liberalización de los mercados energéticos en España supuso el asentamiento de las bases para el desarrollo de un nuevo modelo energético, pasando nuestro país de tener un sistema regulado, el cual consideraba los suministros energéticos como actividades de servicio público, a un sistema mixto de actividades no reguladas (*Onega, 2003*).

Con la reforma de la ley del Sector Eléctrico en 1997, no solo se consiguió liberalizar el mercado de generación; sino que se permitió el derecho a la libertad de elección de empresa suministradora por parte de los consumidores.

En 2003, la UE (Unión Europea) estableció una nueva normativa con la intención de favorecer la creación de un mercado integrado europeo energético; el objetivo de este cambio normativo era el de afianzar la independencia legal y la gestión de redes, así como, asegurar la completa transparencia y objetividad del acceso de terceros a las infraestructuras e instalaciones del sector energético. Con esta normativa la UE buscaba separar la generación, el transporte, la logística y distribución de energía eléctrica, y acabar así con las situaciones de integración vertical que hasta aquel momento se podían encontrar en las empresas estatales.

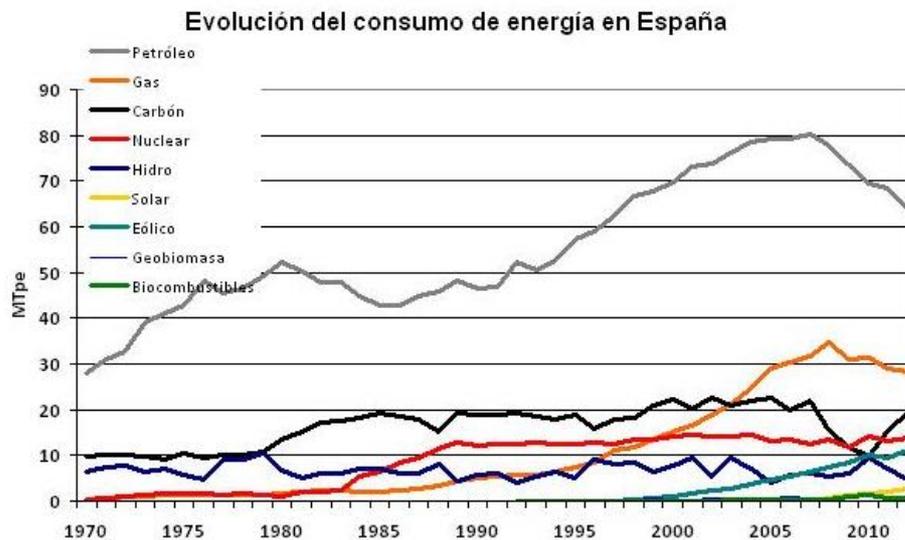
En el caso de España, el crecimiento económico del país en el último cuarto de siglo se había duplicado en cuanto al consumo total de energía (pasando de 42,6 miles de toneladas equivalentes de petróleo en 1973 a 79,5 miles en el año 2000); las empresas nacionales se encontraron en un entorno de competencia más abierta y con mejores infraestructuras para la distribución de fuentes de energía. Ese nuevo escenario requería de una mayor eficiencia por su parte, pues además existía una preferencia por el gas natural como combustible menos contaminante (Gráfico 1.5 y 1.6), el cual comenzaba a tener mayor presencia en el sector energético.

*Gráfico 1.5 Fuentes de Energía en España*



Fuente: SGE

Gráfico 1.6 Consumo de Energía en España (1970-2010)



Fuente: BP Statistical Review of World Energy. 2013

Comentario de Gráfico 1.5 y 1.6

El gráfico 1.5 evidencia como el petróleo ha sido la fuente energética predominante a lo largo de todo el periodo de 1996-2007 por lo que se trata de un recurso esencial y altamente demandado. El gas natural aparece como la segunda fuente energética más demandada y con una creciente importancia; seguido de la energía nuclear que aunque se ha mantenido estable a lo largo de los años se mantiene fuerte como fuente de energía relevante. En el gráfico 1.6 se observa como el petróleo (respaldando los datos del gráfico 1.5) tiene el mayor consumo como fuente energética demanda; se puede apreciar de la gráfica como a partir de 1995 se acentúa aún más esta demanda. Es en el 2008 que la demanda del petróleo cae, coincidiendo con la crisis financiera global, que ralentizó el crecimiento económico de los países. El resto de fuentes energéticas también han crecido en los últimos 20 años aunque en menor medida que el petróleo; el gas comenzó a demandarse más a partir del año 2000, pues las empresas empezaban a emplear fuentes energéticas menos contaminantes.

Estos cambios generaron la aparición de lo que se conoce como grupos *multiutility*, empresas dedicadas a la producción de varias fuentes energéticas, como el petróleo, electricidad y sobre todo gas.

Con la creación de estos grupos, surgió la necesidad por incrementar la cuota de mercado dentro del sector de energías renovables, el cual apuntaba a ser el futuro de la producción energética (Vega, 2005). Tras el cumplimiento del protocolo de Kioto, el cual obligaba a España a reducir sus emisiones de gases en un 15% entre 2008 y 2012 las presiones sobre las empresas nacionales se acrecentaron. Según el autor Rozas la situación de desagregación de la actividad, así como la asignación de al menos un 25% del mercado local a operadores comunitarios, provocó que las empresas europeas disminuyeran sus márgenes de beneficio y emprendieran anticipadamente una activa expansión internacional (Rozas, 2009). Las empresas energéticas españolas (principalmente los grandes grupos) se encontraban sometidas a una fuerte regulación antimonopolística, la cual impedía su crecimiento a nivel doméstico; fue por esta razón que las compañías españolas vieron necesaria su entrada en mercados extranjeros, comenzando por el mercado latinoamericano. Latinoamérica se encontraba en medio de un proceso de privatización de varios operadores y promovía la entrada de inversiones directas extranjeras, facilitando la operación de empresas en varios segmentos a la vez (gas, petróleo, electricidad).

España preservó al máximo la competencia interior, separando el sector público de los principales operadores energéticos nacionales, los cuales pasaron a tener gobiernos y estructuras de gestión completamente privadas. El proceso de liberalización del sector energético, no consiguió incrementar la competencia, pero si consiguió que se llevase a cabo una reestructuración empresarial, definida por: *concentración empresarial, internacionalización, integración de negocios estratégicos y presencia de socios financieros* (Ariño, 2004).

Actualmente el sector eléctrico-energético es uno de los pilares fundamentales de cualquier economía desarrollada. “El suministro de energía eléctrica es esencial para el funcionamiento de la sociedad y su precio es un factor decisivo de la competitividad de buena parte de la economía.” (...) (Muro, 2009). La electricidad ha tenido siempre y sigue teniendo un carácter estratégico en todos los países y por ello es regulada por los gobiernos mediante políticas.

Se trata de un sector del cual en los próximos treinta años se espera un fuerte crecimiento, especialmente en cuanto a consumo de energía en economías emergentes.

**Tabla 1.4 Figuras relevantes**

3,6% del PIB
1,4% del empleo
24,4 % de las importaciones de bienes

Fuente: Elaboración propia, datos del CNE

Comentario de la Tabla 1.4:

*Esta del 2012 refleja como en ese año el sector energético en España suponía un 3,6% del PIB del país. Un 1,4% del empleo total del país estaba dedicado al sector eléctrico y un 24,4% de las importaciones de bienes eran también procedentes del sector energético. Mostrando así la dependencia energética de nuestro país.*

**Tabla 1.5 Porcentaje de las importaciones energéticas en el total de importaciones de bienes (y cobertura de las exportaciones):**

	1995	2000	2005	2010	2012
% s/total M	8,3	12,1	14,0	18,4	24,4
% cobertura	20,0	22,4	20,6	21,9	26,5

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex

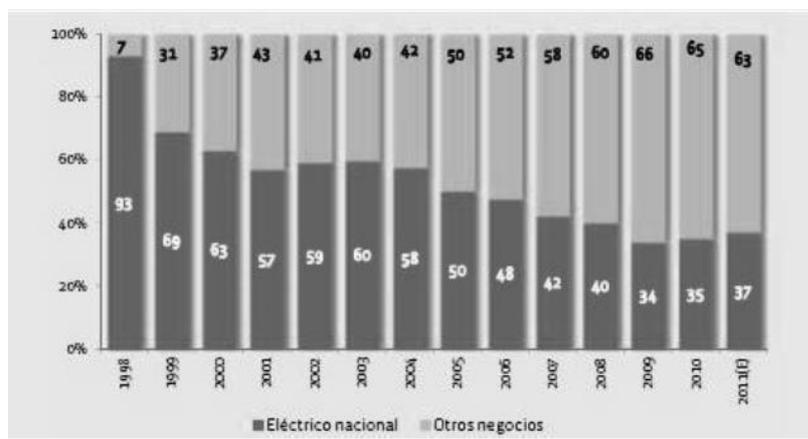
Comentario de la Tabla 1.5:

*Se puede observar de la Tabla 1.5 como el porcentaje de las importaciones energéticas sobre el total de importaciones de bienes (% s/total M) ha incrementado de manera continuada y creciente de 1995 a 2012 en más de 4 puntos por cada 5 años menos de 2010 a 2012 dónde incrementó por casi 6 puntos en 2 años. La cobertura por el otro lado se ha mantenido más estable con subidas y bajadas siempre entorno a un 20% de cobertura, excepto en 2012 dónde llegó a alcanzar un 26,5%.*

La importancia estratégica es vital en el sector energético para el funcionamiento de todo el sistema productivo español y la satisfacción de la demanda final; existen otras dos vertientes fundamentales de esta importancia: *la internacionalización empresarial y la tecnológica.*

Según UNESA (Asociación Española de la Industria Eléctrica), las actividades internacionales y de diversificación aportaron en 2011 el 63% del resultado bruto de explotación de las empresas eléctricas españolas (el 37% restante correspondió a los ingresos procedentes de la actividad eléctrica nacional). Se trata, pues, de un sector clave en la importante internacionalización del tejido empresarial español experimentada en los últimos años.

*Gráfico 1.7 Estructura de la cifra de negocio del sector eléctrico energético (%)*



*Fuente: Sector Energético por UNESA*

Comentario del Gráfico 1.7

En el gráfico superior obtenido de UNESA, aparece reflejado el % que supone dentro del sector eléctrico energético el mercado eléctrico nacional frente a otros negocios relacionados al sector. Como se puede observar en el año 1998 el negocio “eléctrico nacional” suponía un 93% del total de sector eléctrico energético, este negocio fue decayendo con el paso de los años, perdiendo año tras año poder frente a otros negocios del sector. Durante el periodo del 2000 al 2004 el % que suponía el electro nacional se mantuvo relativamente estable entorno al 60% y manteniéndose aún la cifra de negocios predominante dentro del sector. Es a partir del 2006 que el negocio eléctrico nacional pierde su posición mayoritaria rondando el 40% y lentamente decreciendo. Esta bajada pudo deberse a la gran inversión realizada por varias empresas del sector energético y en energías renovables y al desarrollo de nuevos métodos de generación de energía más eficiente.

En cuanto a los indicadores de la importancia del sector energético en España y su tecnología, según el Estudio Altran<sup>2</sup>, el esfuerzo de I+D+i del sector de la electricidad española sobre la cifra de negocio fue en el año **2007: 2,3%** frente a la expectativa para **2017: 3,3%**. Se trata de un escenario de inversión tecnológica dentro del sector eléctrico que no puede ser calificado de “modesto” y protagonizado tan solo por las grandes empresas del sector como es Iberdrola. A escala internacional (EU Industrial R&D Investment Scoreboard) las empresas españolas del sector energético ocupan una muy modesta posición dentro de las europeas.

## **4.2 Motivos y criterios de la selección de Iberdrola**

### 4.2.1 Iberdrola como empresa: Nacimiento, Evolución y Desarrollo

A la hora de seleccionar la empresa a estudiar en este trabajo era importante escoger una figura relevante dentro de la economía española; una empresa reconocida tanto a nivel nacional como internacional y perteneciente al IBEX-35.

Iberdrola también conocida como IBE en el IBEX-35 es una empresa de origen español dedicada a la producción, distribución y comercialización energética, enfocándose en electricidad. Nació en 1992 gracias a la fusión entre dos conocidas empresas eléctricas españolas Hidroeléctrica Española e Iberduero. Iberdrola constituye a día de hoy una de las empresas eléctricas más grandes a nivel internacional, siendo la número dos en producción de electricidad en España tras Endesa (*Diario Expansión*, 21/09/2013) y es el primer grupo energético español por capitalización bursátil (*El Economista*, 15/04/2008).

Se trata de una empresa con un negocio liberalizado, entre sus actividades principales se encuentran la generación y comercialización de gas y electricidad.

---

<sup>2</sup> Empresa dedicada a la consultoría de empresas dedicadas a la tecnología e innovación, actúa a nivel mundial

Es una multinacional que se encuentra en más de 40 países de Europa, América del Norte y América Latina, contando entre sus parques de producción con centrales hidroeléctricas, ciclos combinados de gas, parques eólicos, plantas nucleares y de cogeneración. En el año 2013 ingresó la cantidad de 32.807,9 millones de euros de los cuales 2.571,8 millones de euros fueron Beneficio Neto y 92,493 millones de euros de Activos (datos obtenidos de la web oficial de Iberdrola).

*Tabla 1.6 Puntos de suministro y energía total distribuida por país en 2013*

	Nº de puntos de suministro a (millones)	Energía Total distribuida (GWH)
<b>España</b>	<b>11,64</b>	<b>91.656</b>
<b>Reino Unido</b>	<b>5,79</b>	<b>37.750</b>
<b>EE.UU</b>	<b>2,44</b>	<b>33.187</b>
<b>América Latina</b>	<b>12,4</b>	<b>52.215</b>

*Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de Iberdrola*

Comentario de la Tabla 1.6

*La tabla 1.6 refleja el número de puntos de suministros que Iberdrola tiene aquellas zonas geográficas dónde opera. Como podemos observar España es el lugar dónde tiene mayor número de puntos de suministro seguido por América Latina y Reino Unido. Esta diferencia se debe a que el número de adquisiciones realizadas por Iberdrola en sur américa es mucho mayor que el realizado en Estados Unidos o Reino Unido. Mientras que Iberdrola ha comprado diversas empresas energéticas tanto en Brasil como México, en Reino Unido solo ha adquirido Scottish Power, y en Estados Unidos Electro.*

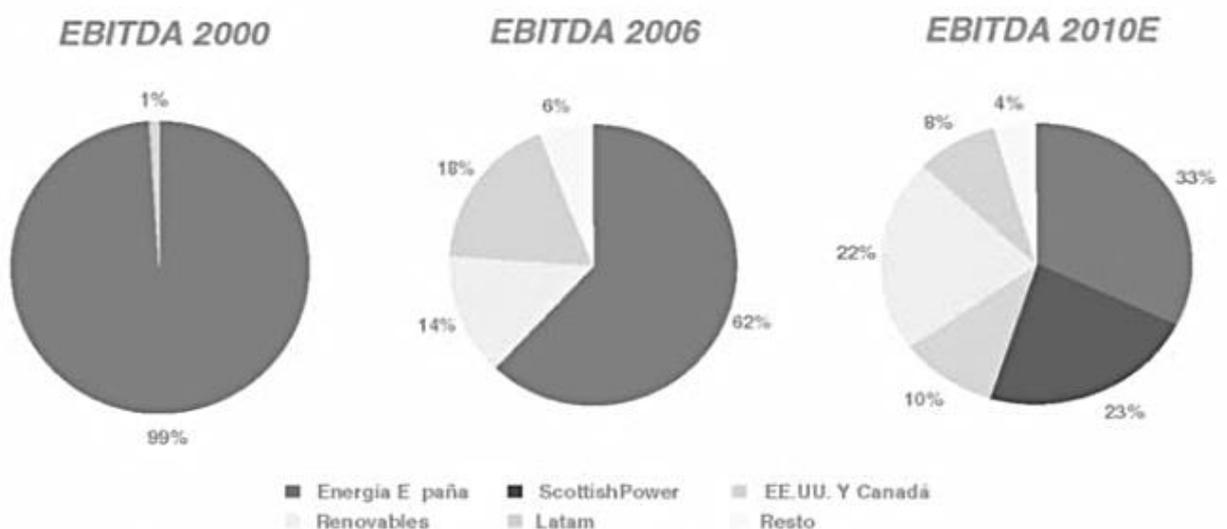
4.2.2 Estrategias de Internacionalización realizadas

La internacionalización del Grupo Iberdrola puede categorizarse como un eje estratégico en su desarrollo a lo largo de estos últimos 20 años. La transformación que ha experimentado este grupo puede definirse como un cambio de 180º y casi radical; ha pasado de ser una empresa eléctrica de ámbito local a un líder energético de carácter global.

La transformación de la estructura de negocios de Iberdrola refleja de modo muy gráfico ese cambio, al haber pasado la actividad tradicional energética en España de representar el 99% de los resultados en 2000 a un 62% en 2006.

En Plan Estratégico de la empresa para 2008-2010, (*Iberdrola, 2007*) evidenció la importancia de la expansión internacional como forma de creación de valor. Así, de acuerdo con las proyecciones publicadas en dicho Plan, los resultados estimados para 2010 procedentes del mercado nacional (excluyendo energías renovables) representarían un 33% del total.

*Gráfico 1. 8 Contribución de los negocios al EBITDA\* consolidado (2000-2010E)*



*Fuente: Plan Estratégico 2008-2010 presentado a analistas e inversores de Iberdrola*

*\*EBITDA: Earnings before interests, taxes, depreciation, amortization; traducción al español Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones*

Comentarios sobre Gráfico 1.8

El gráfico superior (1.8) muestra como el EBITDA (Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones), de Iberdrola estaba constituido en su mayoría en el año 2000 por energías en España y solo un 1% del total representaban otros negocios.

*En el año 2006 observamos un cambio en la estructura del EBITDA del grupo en el cual las energías en España han caído a un 62% del total, aparecen por primera vez las energías renovables, las inversiones en Latino-américa y resto de negocios aumentan hasta un 6%. Para el año 2010, las adquisiciones realizadas por Iberdrola han llevado a la inserción en su EBITDA de nuevas áreas geográficas como Reino Unido y Estados Unidos más Canadá; aparte de Latino-América que aún mantiene su posición aunque relativamente más baja que en 2006. Se puede observar como a su vez las energías renovables ganan poder del 2006 al 2010 incrementando su valor en las aportaciones al EBITDA consolidado.*

Desde la constitución de Iberdrola en 1992, este grupo energético ha seguido una guía constante y creciente en cuanto a su interés por mercados exteriores e internacionales. A continuación comentaré con mayor detalle las distintas etapas y periodos de expansión internacional del Grupo Iberdrola.

- **Período 1995-2001: Aprendizaje y primera expansión**

En 1995 se creó Iberdrola Energía también conocida como Iberener; esta fue la primera iniciativa de internalización sistemática y estructurada de Iberdrola, y fue diseñada para canalizar las inversiones internacionales del grupo, además de otras inversiones de ámbito nacional correspondientes a los sectores de agua, gas y electricidad. La creación y lanzamiento de Iberener respondía a la doble dinámica estratégica de internalización/diversificación de aquella época, y que era común para un gran número de empresas españolas, no solo del sector energético, sino de otros sectores, de la segunda mitad de los años noventa. Podemos enumerar algunas empresas como Banco Santander, Endesa, Gas Natural, Telefónica, Aguas de Barcelona, entre otras.

La apertura de la economía española fue una de las causas que favoreció el comienzo de los procesos de internacionalización de empresas; la situación de avance y prosperidad en el país fomentó la búsqueda de nuevas oportunidades y necesidades en mercados exteriores. Las empresas buscaban mercados dónde crecer, países con incipientes procesos de liberalización económica y mejoras en su situación financiera.

En el caso específico de las compañías energéticas como Iberdrola, estas se vieron directamente favorecidas por su tendencia de entonces de configurar modelos de negocio basados en la *multiutilidad*. Como aparece en el Plan Estratégico 2008-2010 de Iberdrola, “desde un punto de vista geográfico Iberdrola, al igual que la mayoría de empresas españolas, centró inicialmente sus inversiones internacionales en Latinoamérica, aprovechando la ola de privatizaciones de servicios públicos del período y en atención a la cercanía lingüística y cultural con el mercado tradicional de la compañía”.

Gracias a su experiencia y larga vida como empresa en el sector energético español Iberdrola supo cómo emplear las herramientas y conocimientos de la compañía para mejorar su eficiencia y obtener mayor rentabilidad de las operaciones de los activos gestionados en esos mercados, beneficiando a las comunidades de nueva implantación y también creando valor para sus accionistas. Como resultado de estas actuaciones y a través de su participación en distintos procesos de privatización y licitación, Iberdrola logró en el año 2000 tener presencia en 7 mercados de la región Latinoamericana (México, Guatemala, Colombia, Brasil, Bolivia, Uruguay y Chile), en los negocios de electricidad (generación y distribución), distribución de agua, gas, telecomunicaciones, llegando a contar contando ya entonces con 7 millones de clientes. En este período existen tres episodios claves y destacables por su importancia en el desarrollo posterior de la estrategia de internacionalización de Iberdrola (*Ravina Bohórquez, y Álvarez Arce, 2008*):

- **Adquisición en 1997 de la distribuidora del Estado de Bahía en Brasil (Coelba)**, compañía que a su vez se adjudicó la gestión de la distribuidora de Río Grande do Norte; ambas operaciones daban acceso a Iberdrola a casi 3 millones de clientes en este país.

- **Entrada en México en 1999** mediante la adjudicación de una primera licitación de la CFE para construir un ciclo combinado de gas en Monterrey y compra de Enertek; ésta sería la primera piedra para convertir Iberdrola en el primer operador privado de ese país norteamericano.
- **Adquisición en 2000** de otra gran empresa distribuidora brasileña (Celpe), presente en el **Estado de Pernambuco**, lo que elevó casi 5 millones los clientes gestionados en Brasil.

Fue a través de los años y de todas estas acciones que Iberdrola adquirió un know-how de internacionalización de gran valor y que le sería de gran importancia para su posterior y futuro desarrollo como empresa internacional (adquisiciones, gestión y desarrollo de proyectos, integración e implementación), además de un elevado nivel de conocimientos acerca de nuevos mercados de implantación. Todo esto favoreció y dio paso a la consolidación de plataformas de negocio que demostrarían su gran potencial de crecimiento en el siguiente periodo.

*Gráfico 1.9 Expansión en Latino América (1995-2001)*

### **Iberdrola en Latinoamérica (2000)**



*Fuente: Informes Anuales Iberdrola 1995-2011*

Comentario sobre Gráfico 1.9

*El gráfico 1.9 muestra la expansión realizada por Iberdrola en el área geográfica de América Latina, y como para el año 2000 el Grupo Iberdrola se encontraba presente en distintos mercados dentro de un mismo sector, es decir, en el negocio de distribución de agua, de gas, de electricidad, de telefonía. Los principales países en los que operaba Iberdrola en Latinoamérica eran México y Brasil.*

○ **Periodo 2001-2006: Plan Estratégico- reenfoque y concentración**

Según el Observatorio sobre el gobierno de la economía internacional (*Ravina Bohórquez y Álvarez Arce, 2008*) “la entrada en el nuevo milenio coincidió con un cambio en la alta dirección del grupo Iberdrola, tras el nombramiento en 2001 de Ignacio Sánchez Galán como vicepresidente y consejero delegado del mismo. Las nuevas circunstancias del entorno energético español invitaban a una reflexión sobre el futuro proceder de la empresa, lo que se tradujo en la publicación de un nuevo Plan Estratégico a finales de ese año y que exponía un horizonte temporal de cinco años, hasta finales de 2006”.

En el año 2006 la economía española se encuentra en un momento álgido en cuanto a situación económica, estabilidad financiera e inversiones tanto directas como indirectas. Es en este periodo dónde aparecen oportunidades de crecimiento en el mercado nacional, aunque existe un enfrentamiento en esta etapa por el fuerte incremento en la demanda de energía, ligado al ciclo de expansión económica, y a una acuciante inversión hasta ese momento en nueva capacidad de generación. Según el informe anual de medio ambientales de Iberdrola de 2003 fue esa oportunidad de inversión en España la cual permitió a Iberdrola tener una visión y predicción a futuro acerca de su desarrollo de la potencia de sus ciclos, los cuales combinan gas y tecnologías renovables, principalmente de tipo eólico.

El que la empresa invirtiese mayores recursos y esfuerzos en el ámbito doméstico no significó un abandono de la estrategia de expansión internacional, sino un reenfoque de sus acciones hasta entonces realizadas, de sus estrategias foráneas a llevar a cabo. “De los 12.000 millones de euros previstos en el programa de inversiones que acompañaba al Plan Estratégico, 3.600 millones (un 30% del total) se destinarían a los mercados de México y Brasil.” (Ravina Bohórquez y Álvarez Arce, 2008).

Los dos pilares más importantes en la estrategia exterior de Iberdrola fueron por tanto (1) priorizar geográficamente entre México y Brasil sus inversiones en Latino América y (2) centrar las mismas en el negocio eléctrico. Como señala Iberdrola (*Informe Anual, 2003*) en este nuevo rumbo de su estrategia internacional influyeron varios factores:

- *La posibilidad de limitar la exposición al riesgo-país en la región, dentro de un entorno de crecimientos económico y financieros cambiantes e inciertos.*
  
- *La acción de racionalizar la cartera de proyectos internacionales, dejando así aquellas actividades dónde Iberdrola tenía posición minorista (por ejemplo, las distribuidoras de gas), o como las actividades calificadas como “non-core”; es decir, no pertenecientes a su razón de ser o actividad esencial. (por ejemplo, telefonía).*
  
- *La necesidad de alcanzar y compaginar el ambicioso programa de inversiones del Plan con el mantenimiento de los estados financieros de la empresa de modo sólido y estable, esto supuso el planteamiento de un programa de desinversiones de 3.000 millones de euros y la necesidad de optimizar la cartera de proyectos de la empresa en futuros periodos.*

Gracias a las acciones que se habían realizado en los periodos anteriores, Iberdrola contaba ya en México en 2001 con una potencia instalada y en construcción entorno a los 2.200 MW de energía; superando así las expectativas esperadas pues su previsión para 2006 como aparece documentado en su Plan Estratégico era alcanzar más de 5000 MW. Por el otro lado, en el caso de Brasil, no solamente se requerían inversiones para las actividades de distribución sino además se estudió la posibilidad de desarrollar también proyectos de generación, aprovechando así el poder de Iberdrola en tres de las principales empresas distribuidoras regionales en las que participaba desde la segunda parte de los años noventa.

Tras esto la inversión internacional realizada por el Grupo durante el periodo del Plan Estratégico llegó a superar los 4.000 millones de euros (es decir por encima de los 3.600 millones presupuestados inicialmente), de esta cifra 3.000 millones fueron destinados a los mercados latinoamericanos:

- **Plan Estratégico para México:** las previsiones inicialmente establecidas se cumplieron casi al completo pues a finales del 2006 el grupo consiguió operar o tener plantas de generación en proceso de construcción con una potencia energética de 5.000 MW. Con estas inversiones Iberdrola consiguió posicionarse como el líder privado del sector en el país.
- La presencia de **Iberdrola también se consolidó en Brasil** en este periodo de prosperidad inversora. La empresa invirtió y participó en el mercado brasileño a través de varios proyectos de generación de potencia, alcanzando en 2006 475 MW de potencia en sus plantas, (teniendo ya alrededor de 1.000 MW instalados).

*Tabla 1.7 Potencia Instalada de generación, 2001-2006 (MW) en América Latina*

Proyecto	Capacidad MW	Año de Inicio
Enertek	120	1998
Monterrey	1037	2002/03
Altamira III-IV	1036	2003
La Laguna	500	2005
Altamira V	1121	2006
Tamazunchale	1135	2007
<b>TOTAL</b>	<b>4949</b>	-

*Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Sostenibilidad de Iberdrola 2006*

Comentario de la Tabla 1.7

*De la tabla 1.7 se puede extraer como a medida que fueron pasando los años e Iberdrola crecía como empresa obteniendo más know-how y experiencia en el mercado latinoamericano, sus instalaciones y plantas energéticas en Latinoamérica fueron mejorando en eficiencia y potencia. De este modo vemos como aquellas plantas más recientes como la de Altamira V o Tamazunchale tienen mayor capacidad de MW que las adquiridas con anterioridad.*

En esta etapa de desarrollo del Grupo Iberdrola, además de la estrategia de internacionalización que la empresa estaba llevando a cabo comenzó a ganar presencia y poder su nueva unidad de negocios: la unidad de energías renovables de la empresa. Ya en el año 2001 Iberdrola resaltó la importancia que las energías renovables tendrían en el futuro, y su interés particular en adquirir en un futuro energía producida mediante fuentes renovables. Como aparece en el Plan Estratégico de 2007-2009, los activos de la nueva unidad de negocio pasaron a conformar una nueva unidad operativa, lo cual entre las empresas españolas y europeas de “utilities” de aquel momento supuso una novedad, pues o no estaban convencidos de su viabilidad como actividad o lo categorizaban de estrategia de diversificación de carteras de tecnologías de generación.

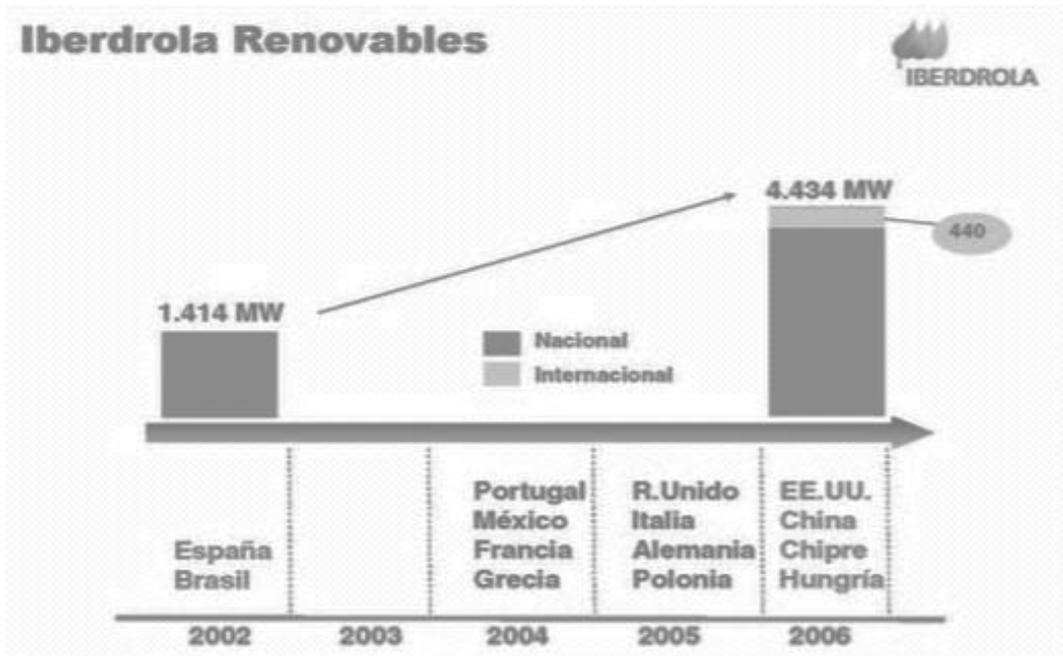
Inicialmente el Plan estableció un objetivo de funcionamiento superior a los 3.800 MW de potencia en energía renovable para el año 2006, enfocando la mayoría de sus esfuerzos en España.

Tras observar el rendimiento de la nueva unidad de negocio y su potencial de desarrollo, Iberdrola decidió replantearse los objetivos fijados para el área de energías renovables con una visión de futuro, esto generó que se empezaran a considerar otros mercados extranjeros e internacionales como parte de su eje estratégico para la expansión de energías renovables. De este modo con el comienzo del 2007 la potencia renovable de Iberdrola alcanzó los 4.400 MW superando así las expectativas esperadas con los objetivos establecidos en el inicio. Iberdrola invirtió alrededor de 600 millones de euros con el fin de facilitar y agilizar la penetración de su nueva unidad de negocio (renovables) en otros mercados alternativos al español.

Comentario Gráfico 1.10 (inferior)

*El gráfico 1.10 demuestra el avance del Grupo Iberdrola desde el año 2002 hasta el 2006 en el sector de energías renovables y sus diversas adquisiciones y operaciones internacionales realizadas. En 2002 las áreas geográficas dónde Iberdrola operaba eran España y Brasil, siendo España su principal fuente de energías renovables; en 2004 y 2005 Iberdrola se expandió a Portugal, México, Francia y Grecia seguidos por Reino Unido, Italia, Alemania y Polonia. No fue hasta 2006 cuatro años más tarde cuando Iberdrola consiguió alcanzar los 4.434 MW de potencia energética renovable, de los iniciales 1.414 MW que producía en 2002.*

Gráfico 1.10 Iberdrola Renovables (2001-2006)



Fuente: Iberdrola Renovables-Presentación a Analistas (octubre 2007)

○ **Periodo 2006-2007: El Gran Paso Internacional**

Las acciones decisivas que transformaron de modo decisivo la estructura de negocio de Iberdrola tienen lugar entre 2006-2007. A finales del 2006 el grupo Iberdrola decidió expandirse más allá de América Latina y puso su interés en Reino Unido y Norteamérica (EE.UU.); a través de la adquisición de la británica Scottish Power (2007) y de la norteamericana Energy East (2008).

La adquisición de Scottish Power era parte del Plan Estratégico 2007-2009 de la empresa (Iberdrola, 2006), con esta operación Iberdrola buscaba acceder a sus principales líneas estratégicas y acelerar su necesidad de internacionalización. Este deseo de internacionalización acelerada se dio principalmente por 3 factores de entorno como aparecen enumeradas en el Plan Estratégico 2007-2009 de Iberdrola (Iberdrola, 2006).

- *Descenso de las oportunidades de inversión en fuentes de energía tradicional en el mercado español, tras un período corto pero intenso de desarrollo de nueva capacidad de generación en el mismo.*
- *Materialización de gran potencial de inversión en energías renovables a nivel global, campo en el que Iberdrola contaba con la ventaja y experiencia de ser un “first mover” dentro del sector.*
- *La perspectiva de que en Europa se iba configurando un «campo de juego» en el que el tamaño y la presencia en mercados distintos a los nacionales tradicionales se convertían en elementos críticos para el futuro.*

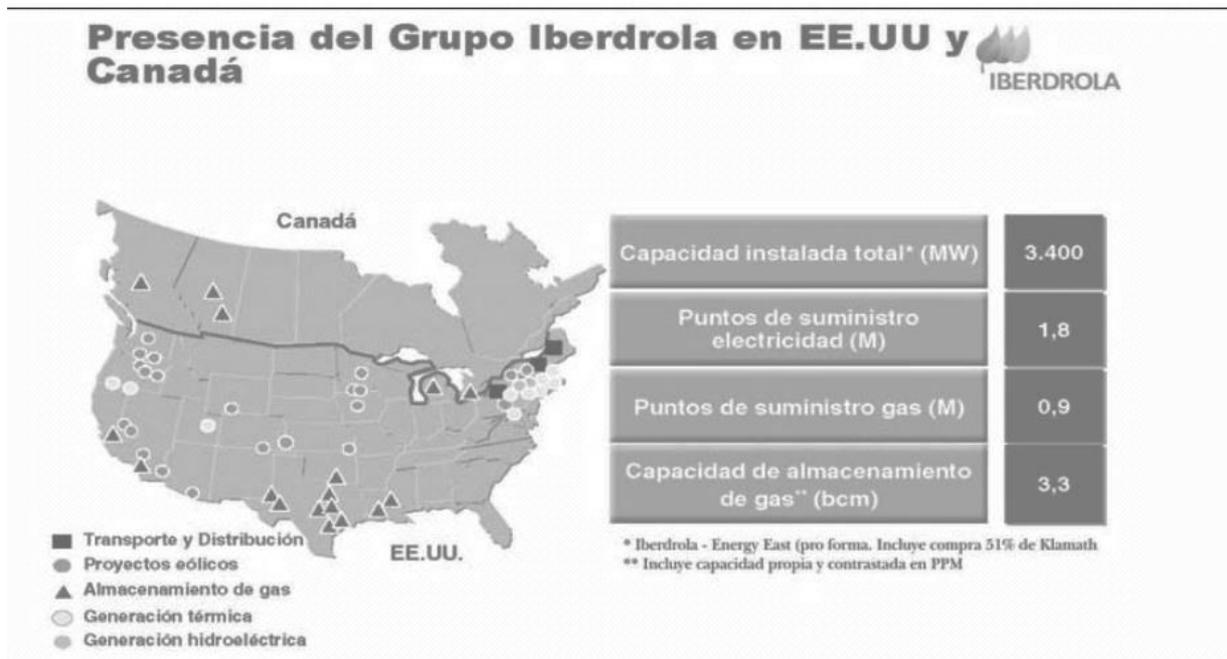
Scottish Power se presentaba como una alternativa interesante a considerar por Iberdrola, ambas empresas habían seguido tendencias similares en cuanto a actuaciones empresariales, su equipo ejecutivo se mostró interesado en la adquisición contribuyendo así a un acuerdo final entre ambas empresas mutuamente beneficioso para los accionistas de ambas. Con la operación de adquisición de Scottish Power, según José Luis del Valle (Director de Estrategia y Desarrollo de Iberdrola) esto permitió a la empresa “dar un salto significativo en todas las áreas de negocio estratégicas del grupo (generación y distribución de electricidad, renovables y gas) a nivel internacional”.

La unión de ambas empresas dio paso a la creación de una plataforma de crecimiento lista para encarar el nuevo mercado único de la energía en Europa que se estaba formando y ayudaba así a su plan de expansión en los mercados eólicos y de gas en norte américa. Finalmente la operación de adquisición se transformó en una fuente de creación de ventaja competitiva de valor tanto por las nuevas oportunidades de crecimiento conjunto que ahora el Grupo Iberdrola tenía sino además por la realización de sinergias a nivel global y mejora de la profesionalidad y prácticas en los negocios al contar ahora con distintas áreas de talento en sus nuevas adquiridas compañías líder.

Tras la compra en 2007 de Scottish Power, Iberdrola anunció el acuerdo que había realizado con la empresa norteamericana Energy East con el propósito de adquirirla. Energy East era conocida como una “utility” integrada en el sector eléctrico y de gas localizada en la zona noreste de los Estados Unidos. La adquisición de Energy East tenía como función el complementar la posición del Grupo Iberdrola en el mercado norteamericano, adentrándose así su mercado con un flujo de caja predecible y un bajo nivel de riesgo en cuanto a negocios realizado; es decir, actividades de distribución de electricidad y gas regulada.

Con la compra de estas dos empresas Iberdrola dejaba atrás su condición de empresa local, pasando a ser su campo de actuación de nivel global; tanto por su tamaño como empresa como por la cantidad de inversiones orgánicas, operaciones de adquisición e importancia en mercados dónde se está asentando e implantando.

Gráfico 1.11 Grupo Iberdrola en Estados Unidos y Canadá



Fuente: Iberdrola Presentación a Analistas “Plan Estratégico 2008-2010”

Comentario Gráfico 1.11

*El gráfico 1.11 enmarca la presencia de Iberdrola en Estados Unidos y Canadá y las diferentes instalaciones y plantas generadoras de energía que poseen en esa zona geográfica. Como se aprecia del gráfico anterior en el caso de territorios estadounidenses predominan los proyectos eólicos marcados con círculos, y el almacenamiento de gas señalado con triángulos; en territorios canadienses la presencia de Iberdrola es mucho más limitada poseyendo únicamente tres planta de almacenamiento de gas.*

○ **Periodo 2008-2010: Plan Estratégico**

Entre 2006 y 2007 el grupo Iberdrola experimentó una rápida transformación, lo cual hizo necesario el replanteamiento de sus objetivos estratégicos; en primer lugar, la empresa había alcanzado algunos de los objetivos que plantearon en su Plan Estratégico de 2006, incluso antes de lo previsto; esto se debió principalmente gracias a las adquisiciones que Iberdrola estaba llevando a cabo. En un segundo plano la reconfiguración del grupo suponía la apertura de nuevas e interesantes oportunidades de crecimiento hasta ahora no exploradas por la empresa. El resultado de este replanteamiento terminó en la elaboración del Plan Estratégico para el periodo 2008-2010. El Plan partió como punto base de la consideración actual del Grupo Iberdrola, es decir, una empresa enfocada en el área Atlántica (Gráfico 1.12) y con una reconocida presencia en varios mercados estratégicos: España, Norteamérica, Latinoamérica (Brasil y México) y Reino Unido.

Gráfico 1.12 *Presencia en el área Atlántica de Iberdrola*



Fuente: Iberdrola Presentación a Analistas "Plan Estratégico 2008-2010"

El nuevo Plan contempló dos ejes estratégicos principales, claramente diferenciados:

- *Eje de crecimiento, este eje se centraría en fomentar e impulsar la expansión y crecimiento de Iberdrola Renovable.*
- *Eje de consolidación en los mercados considerados estratégicos, el cual se basaba en la realización de actividades determinadas en distintas áreas de negocio y corporativas con el fin de reforzar la presencia del Grupo Iberdrola en esos territorios.*

Como describen Ravina Bohórquez y Álvarez Arce "el Plan Estratégico se sustentó en un programa de inversiones superior a los 24.000 millones de euros para el trienio, de los que 6.400 millones se destinarían a la adquisición de Energy East y los restantes 17.800 millones a actuaciones de carácter orgánico" (Ravina Bohórquez y Álvarez Arce, 2008).

El programa de inversiones orgánicas que elaboró Iberdrola para sus accionistas, se realizó con un evidente sesgo internacional, algo no llamativo dada la estructura del Grupo: el 70% de las inversiones se destinaban a mercados no nacionales, es decir, no españoles, lo cual se contrastaba con el 25% del Plan anteriormente elaborado. En este periodo el eje de crecimiento de Iberdrola se concentró en la expansión internacional de su área de negocio dedicada a las energías renovables; a esta actividad se le destinaron el 48% de las inversiones orgánicas totales del Grupo.

Fue así como el área de energías renovables conocido como “Iberdrola Renovables” invirtió 8.600 millones de euros entre 2008-2010, con el fin de alcanzar 13.600 MW de potencia instalada en sus plantas operativas en 2010 y así superar los 7.700 MW que estimaron inicialmente al cierre de 2007. En este periodo fue destacable la decisión sobre las áreas geográficas dónde Iberdrola invertiría; pues finalmente más del 50% de las nuevas inversiones de Iberdrola renovables serían destinadas al mercado norteamericano, seguidas por un 32% a otros mercados encabezado principalmente por Reino Unido; recibiendo así el mercado español un 14% del total de las inversiones.

Todas las actividades realizadas de modo paralelo, tenían como objetivo la consolidación del grupo Iberdrola en mercados establecidos como estratégicos. Se elaboraron una serie de iniciativas que la empresa debía seguir, las más importantes según el “Observatorio de sobre el gobierno de la economía internacional” (Ravina Bohórquez y Álvarez Arce 2008):

- **Generación tradicional:** *extensión de vida útil y mejora de eficiencia de los activos, a través de su repotenciación, la adaptación a los nuevos requerimientos medioambientales y el desarrollo puntual de nueva capacidad (ligado fundamentalmente a la cobertura de puntas de demanda)*
  
- **Negocios regulados:** *mejora de la calidad de servicio y cumplimiento de los niveles de operación requeridos por la normativa, asumiendo entornos regulatorios adecuados.*

○ **Periodo 2011-2014: Situación Actual del Grupo Iberdrola**

Con la entrada a la recesión el Grupo Iberdrola decidió mantener su estrategia de internacionalización y expansión en otros países aunque a causa de la pérdida de competitividad y la inestable situación económica en la que se encontraba la economía española, vio sus capacidades de acción más limitadas que antes de la crisis. La subida de la prima de riesgo, el descenso de la productividad en España a causa de las rigideces del mercado y la falta de atractivo por parte de la fiscalidad además de la creciente percepción de inestabilidad jurídica dificultaron mucho la financiación de empresas españolas, como Iberdrola, en mercados internacionales.

En este periodo la estrategia de Iberdrola estuvo marcada por su fuerte expansión internacional y consolidación. Continuando con las negociaciones comenzadas años antes, Iberdrola finalmente llevó a cabo la integración de la empresa brasileña Elektro e impulsó la expansión de su actividad en energías renovables, generando mayor notoriedad en los mercados acerca de estas energías. Iberdrola renovables cuenta en el sector con casi 14.250 MW de potencia posicionándola como líder mundial en energías renovables.

Durante el 2014 Iberdrola ha realizado un gran esfuerzo por alcanzar la optimización de la gestión operativa y financiera de todo el Grupo, con el fin de alcanzar los objetivos marcados en las perspectivas 2014-2016. A lo largo del 2014 Iberdrola ha invertido 170 millones de euros en el área de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), lo cual ha supuesto para la empresa un incremento del 7% en su cuenta de resultados con respecto al ejercicio del año anterior. Esta inversión ha sido destinada al desarrollo de proyectos de redes inteligentes, nuevas tecnologías, la generación limpia, la eólica offshore y nuevos modelos de negocio. En el año 2015 Iberdrola Comisión Europea reconoció a Iberdrola como la “*utility*” española más innovadora y la quinta en Europa, gracias a sus continuos esfuerzos en la búsqueda de oportunidades en el sector energético.

En el área de las energías renovables, Iberdrola ha lanzado dos proyectos: “Best Path” cuyo objetivo es la demostración de las nuevas tecnologías que promuevan la integración de renovables dentro de las redes europeas, y “Smartwind”, que estudia acerca de modelos y simulaciones de tecnología de almacenamiento asociado a parques eólicos.

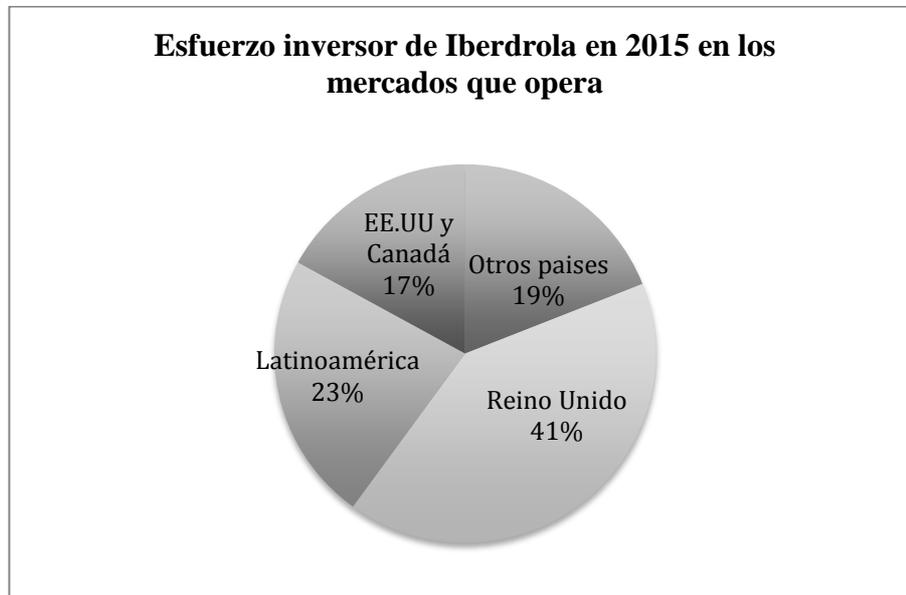
- **En España**, Iberdrola está comprometida con el proyecto “Price”, el cual pretende cubrir las necesidades identificadas para el desarrollo de una red inteligente “Smart Grid” englobado en un marco de eficiencia, seguridad y sostenibilidad.
- **En Reino Unido**, el grupo está desarrollando proyectos para potenciar las redes inteligentes y así acelerar el proceso de unión entre las energías renovables en la red de distribución. Este mercado se enfrenta a una etapa de crecimiento en el área del transporte y distribución de energía además de la puesta en marcha de proyectos relacionados a energías renovables a nivel terrestre y offshore.
- **En Latinoamérica:** En el caso de Brasil, Iberdrola está realizando acciones de investigación e innovación, para la inspección de redes de distribución (i.e el Vants y el Robo), se trata de proyectos de instalaciones de redes subterráneas, con el fin de reducir el impacto de las líneas aéreas en las ciudades. Por el otro lado, en México el grupo buscará potenciar al máximo su liderazgo como primer generador privado de energía eléctrica del país.
- **En Estados Unidos**, destaca el desarrollo de un sistema aéreo para la evaluación de daños y perjuicios en las redes eléctricas por causa de fuertes temporales; este proyecto se conoce como “Integrated Aerial Damage Assessment System”. Esta área geográfica también experimentará un escenario de crecimiento en el área de redes de distribución, además de nuevos desarrollos eólicos terrestres.

- **En Catar,** se trata de la entrada más reciente del Grupo en un mercado nuevo. En este país Iberdrola posee un centro tecnológico de I+D+i acerca de redes inteligentes. Trabaja de modo conjunto con la empresa estatal de electricidad catari (Kahramaa), y ambos se dedican a la investigación y desarrollo de redes inteligentes.

Entre 2014 y 2016 Iberdrola invertirá un total de 9.600 millones de euros netos (11.200 millones de euros brutos) centrados principalmente en países con regulaciones predecibles y estables y con interés en proyectos energéticos. Del total un 46% (4.400 millones de euros) se destinarán a la construcción de nuevas infraestructuras e instalaciones; el 54% restante (5.200 millones de euros) irá destinado a inversiones de mantenimiento, mejora y cuidados de las infraestructuras.

De todos los mercados en los que actualmente Iberdrola opera, su foco más importante en esta etapa será Reino Unido donde concentrará gran parte de sus esfuerzos (un 41% de la cifra global). Latinoamérica recibirá un 23% de las inversiones aunque gran parte irá destinado a México y su desarrollo. Estados Unidos y Canadá recibirán un 17% y el resto irá a otros países (Gráfico 1.13)

*Gráfico 1.13 Representación de la distribución % de las inversiones a realizar por Iberdrola en 2015*



*Fuente: Elaboración propia con datos de Iberdrola (2015)*

#### 4.3 Países receptores de Inversiones Directas de Iberdrola

La internacionalización de Iberdrola comenzó en 1993, tras la constitución de Iberdrola tal como la conocemos hoy (tras la integración de Iberduero e Hidroeléctrica Española), y tras la adquisición del 60% de la central de la empresa Güemes en Argentina, la cual abastecía toda la región norte del país. Tras esta operación, Iberdrola realizó dos adquisiciones más, dos distribuidoras de electricidad en Bolivia (Electropaz y Elfeo) y se adentró en el mercado chileno en 1996 con la compra de las generadoras Tocopilla y Colbún. En 2001 decidió desinvertir en estas dos últimas junto con la central en Argentina por razones estratégicas. Las acciones de internacionalización de Iberdrola se centraron principalmente en Latinoamérica sobretodo en Brasil y México, y, solo en los últimos años ha decidido cambiar su estrategia y optar por una mayor diversificación de mercados al adquirir empresas en países desarrollados. Estos mercados han sido el americano y el británico, con la compra de Scottish Power en Reino Unido en 2006 y Energy East en EE.UU en 2007.

○ **América Latina**

A finales de los noventa América Latina se posicionó como el principal foco de inversiones extranjeras realizadas por empresas españolas. Las empresas españolas buscan internacionalizarse de modo “seguro” y con riesgo moderado con el fin de alcanzar posiciones estratégicas en el competitivo entorno de la globalización. Las empresas se adentraban a esta parte del mundo a través de la compra de activos patrimoniales y de capacidad productiva existente (*Naredo y Carpintero, 2002*).

Las empresas españolas al adentrarse en los mercados latinoamericanos no solo buscaban capitalizar sobre los procesos de privatización que los gobiernos locales estaban realizando; sino también sobre las oportunidades de desarrollo de infraestructuras (con las necesarias inversiones) que las regiones aportaban. Además según estimaciones<sup>3</sup> Latinoamérica y Caribe conformaban el 35% del total energético mundial (de las cuales un 36% procedía de fuentes hidroenergéticas, un 27% de reservas de carbón, un 24% de petróleo y un 8% de gas natural). El consumo de energía por habitante en Latinoamérica era tres veces menos que en España (*Durán, 1999*), por lo que suponía oportunidades de crecimiento para empresas inversoras.

La razón de su éxito como centro cuasi exclusivo de los flujos de capitales españoles se debió inicialmente a la similitud cultural existente entre ambas zonas geográficas y a la comunidad compartida, esto no solamente reducía los costes de adaptación y educación de las empresas españolas al hacer negocios ahí sino que a su vez permitía una mejor entrada en el mercado local tanto a nivel empresa como con la población consumidora nativa, una mejor gestión de sus filiales e inversiones y mayor rapidez en la penetración de productos y tecnología en el mercado del país.

---

<sup>3</sup> Ruiz Caro, A. Los recursos naturales en los tratados de libre comercio con EEUU. CEPAL 2005 p.5

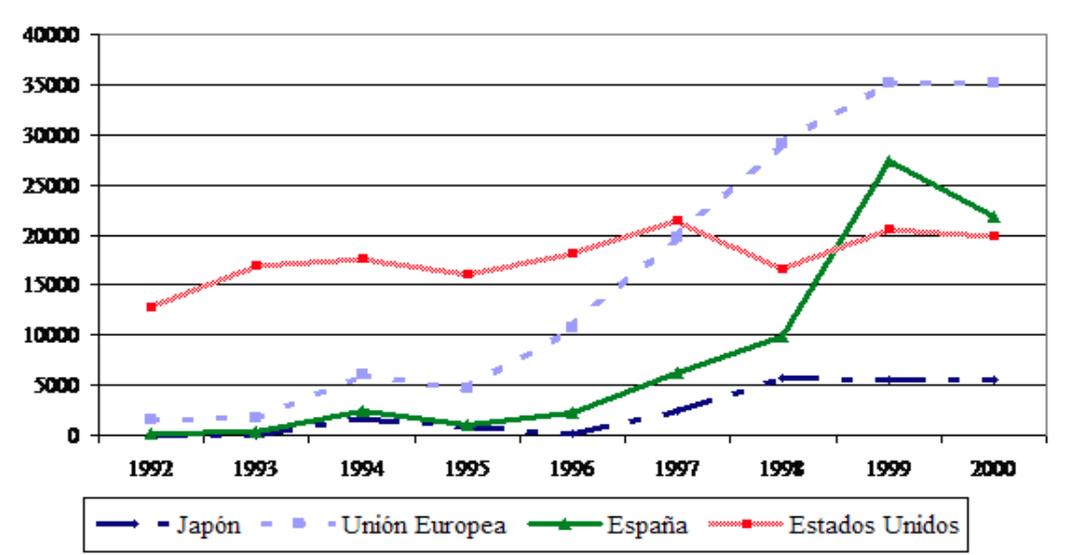
Además de la ventaja competitiva que supuso el compartir el idioma y demás costumbres, los países sudamericanos se perfilaban como países emergentes, con potencial de crecimiento y con un mercado abierto a nuevas vías de desarrollo, algo atractivo e interesante para empresas que hasta entonces solo habían operado a nivel nacional y cuyos objetivos eran crecer e internacionalizarse.

En el caso de las economías de estos países, las tasas de desempleo eran relativamente altas, con gran oferta de mano de obra a precios bajos; los sectores de servicios estaban aún por explotar siendo las instalaciones del país en muchos casos deficitaria. Los costes de producción junto con las tasas e impuestos sobre empresas extranjeras eran bajas lo cual fomentaba aún más el interés de países extranjeros con dinero. Las condiciones macroeconómicas y regulatorias de los países eran favorables para los extranjeros, como en el caso de sus políticas de privatización de empresas y compras. Los principales sectores más atractivos como fuentes de inversión eran: sector bancario, energético, y de telecomunicaciones. Algunos ejemplos de empresas que invirtieron en América Latina en esta época son Iberdrola, BBVA, Repsol, Santander, Telefónica y Unión Fenosa.

#### Comentario sobre Gráfico 1.14

*El gráfico 1.14 (inferior) muestra los distintos flujos de dinero salientes de diferentes países entre los años de 1992-2000 como concepto de inversiones directas exteriores (IDE). Inicialmente en el año 1992 el principal emisor de IDE era Estados Unidos, quién invertía en América Latina de manera intensiva, en ese momento ninguna otra potencia invertía en Latinoamérica. A partir de 1994 Japón, España y la Unión Europea comienzan a invertir aunque lentamente en la zona sur de Estados Unidos. Norteamérica mantuvo constante sus IDE en Latinoamérica a lo largo del periodo, al contrario que la Unión Europea y España, quienes a partir de 1995 y 1996 respectivamente decidieron impulsar su IDE en esa zona geográfica. Las IDE de España y la Unión Europea crecieron de modo rápido y exponencial superando ambas a la Norteamérica como principal IDE en Latinoamérica.*

*Gráfico 1.14 Flujos de Inversión Directa Exterior en Latinoamérica, por origen (1992-2000)*



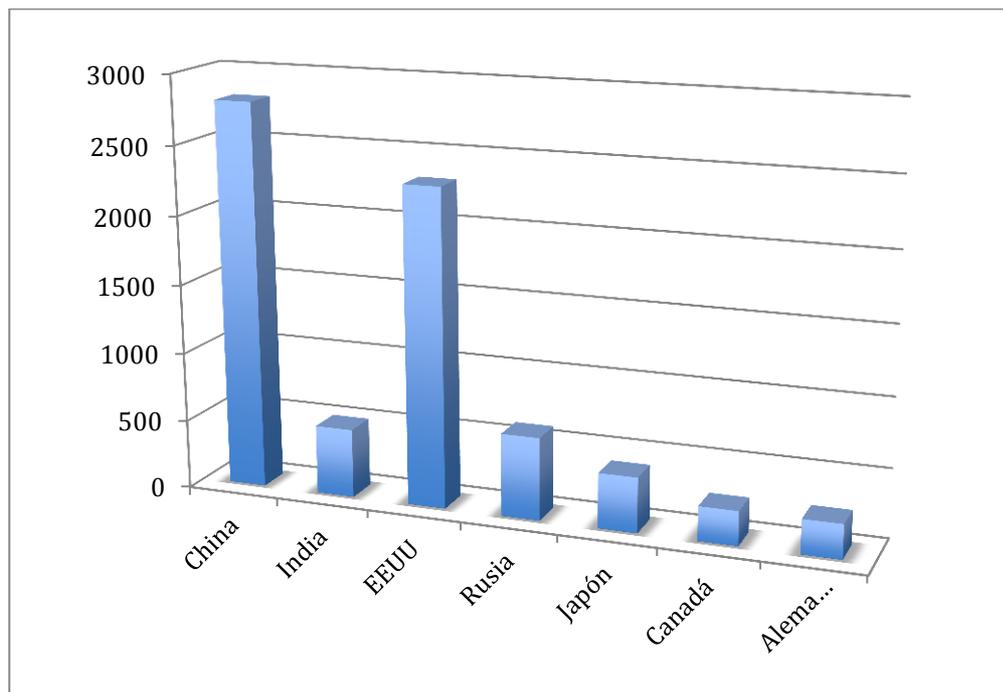
*Fuente: CEPAL sobre la base de información del Eurostat*

○ **Estados Unidos y Canadá**

Tras la crisis de Enron en 2002, quedó en evidencia el fuerte déficit inversor existente entre las empresas eléctricas americanas; fue a causa de esto que se abrió un nuevo camino hacia el desarrollo de la mano de las energías limpias (impulsado por la Administración Demócrata recién electa en 2008). Esta situación fomentó la inversión en el país (EEUU.) por empresas europeas líderes en su sector; como son las españolas Iberdrola, Acciona Energía o la danesa Vestas. Con la adquisición de Energy East, Iberdrola consiguió adentrarse en el mercado estadounidense, alcanzando cinco estados de la zona noroeste de EEUU, dentro de los cuales se encontraban Massachussets y Nueva York, ampliando su número de consumidores por más de 1,8 millones de clientes y consiguiendo casi 1 millón de puntos de suministros más, como parte de su distribución de gas. El mercado americano suponía para Iberdrola un incremento del 8% en cuanto a sus clientes de electricidad, un 43% más de clientes de gas y unos Resultados Brutos de Explotación de la compañía 8% mayores.

La compra de una empresa norteamericana suponía para Iberdrola una diversificación geográfica distinta hasta la que ahora había llevado (centrados en Latinoamérica) pero aún en línea con su estrategia de internacionalización del grupo.

Gráfico 1. 15 Principales consumidores de energía 2013 (Mtoe)



Fuente: Elaboración propia, datos OECD

#### Comentario Gráfico 1.15

China claramente es el país dominante por encima del promedio del resto de países No-OECD, seguido por Estados Unidos. Los países emergentes representan un 80% del incremento global en el consumo de energías, dada la alta tasa de producción que existe en estos países. El fuerte crecimiento de los Estados Unidos causó un incremento neto generalizado en la OECD causando en gran parte al fracking<sup>4</sup> que ha tenido lugar en EEUU. Canadá, Alemania y Japón tienen unos niveles de consumo muy bajos dado que no son países productores de bienes sino en la gran mayoría de servicios, reduciendo por tanto la cantidad de energía requerida por el país.

<sup>4</sup> El término “fracking” se refiere al proceso de crear fracturas en rocas y formaciones rocosas mediante la inyección de fluidos en las grietas con el objetivo de agrandar las fisuras, permitiendo así más petróleo y gas fluir de las formaciones y ser extraídos con mayor facilidad.

Previamente a la adquisición de Energy East, y aún bajo su estrategia de internacionalización Iberdrola se adentró en el mercado estadounidense a través de pequeñas sociedades como Midwest Renewable o CPV Wind Ventures con el fin de estudiar el mercado, la situación económica del país, competidores existentes y el verdadero potencial de crecimiento existente para una empresa del tamaño del grupo.

- **Unión Europea**

La liberalización del mercado energético europeo supuso la apertura a nuevas oportunidades transnacionales entre empresas de un mismo sector pero operando en distintas zonas geográficas. Con la creación de la UEM y la reciente unificación centralizada de los países de la zona euro, los países europeos se mostraban como mercados seguros, respaldados por el Banco Central Monetario y con potencial de crecimiento y desarrollo. Fue en plena década dorada, cuando en el 2000 Iberdrola experimentó un crecimiento exponencial; esta invirtió en energías renovables apostando por países como Italia, Hungría, Francia, Portugal y Grecia, seguido posteriormente por Reino Unido.

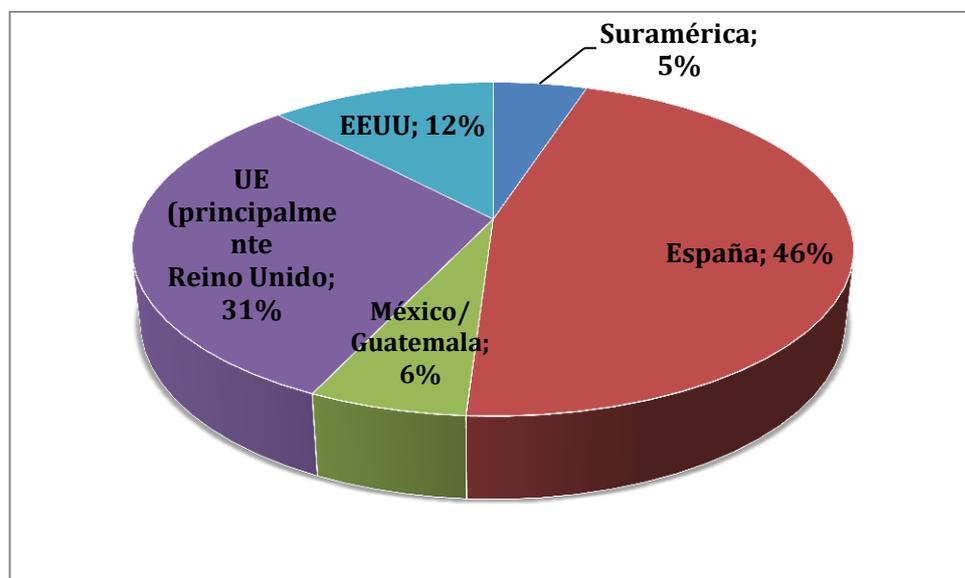
Antes de que estallase la crisis financiera del 2008, Grecia se perfiló como un país ideal para la explotación de fuentes energéticas renovables; dada su localización geográfica junto al mar y sus no muy elevados impuestos, además de la baja competencia de empresas en el mercado, Iberdrola adquirió el 49% de Arcadia Rokas, el mayor operativo eólico de Grecia y el 70% de Korinthios Power, empresa griega con las necesarias licencias para participar en la toma de decisiones de ciclos combinados.

Manteniendo su expansión por la zona europea en 2006 Iberdrola adquirió Perfect Wind, empresa francesa con gran potencial de desarrollo en el sector eólico francés.

En 2007 con los primeros síntomas de la burbuja inmobiliaria asomando Iberdrola adquirió el 50% de Società Energie Rinnovabili con el objetivo de desarrollar, construir, operar y gestionar plantaciones eólicas en Italia con una potencia de 350 megavatios (MW).

A finales del 2007 con la crisis financiera en ciernes el grupo se hizo con el poder de cuatro parques eólicos en Hungría, en la cual invirtió 155 millones de euros y los cuales generarían una potencia de 108 MW. La presencia de Iberdrola en Portugal se limitó a tener un 6,7% de participación en la empresa Energías de Portugal (EDP), dónde la empresa china China Three Gorges era también socio; ambos desarrollaban conjuntamente proyectos destinados al área de energías renovables.

*Gráfico 1.16 Ingresos de Iberdrola por área geográfica en 2007*



*Fuente: Elaboración propia, datos de Iberdrola, 2009*

Comentario Gráfico 1.16

España representa el principal foco de ingresos para Iberdrola, lugar dónde mantiene la mayoría de sus instalaciones y parques energéticos. La segunda zona geográfica que más reporta al grupo es la UE, dónde la fuente de ingresos más relevante y rentable es la de Reino Unido, seguido por las inversiones que Iberdrola ha realizado en Estados Unidos, esencialmente gracias a la adquisición de Energy East. Suramérica parece reportar un porcentaje muy bajo a los ingresos totales de Iberdrola, esto puede deberse a las desinversiones que llevó a cabo en países como Chile, Argentina y Colombia con el fin de concentrarse como suministrador de energía líder en los mercados de México, Brasil y Guatemala.

*Estas desinversiones pudieron llevarse a cabo sin grandes problemas gracias a la compensación de los ingresos obtenidos en otros mercados más estables como Reino Unido y Estados Unidos. Entre estos dos últimos países ambos representan casi la mitad de los ingresos exteriores obtenidos.*

## **5. Conclusión**

### Internacionalización de Iberdrola: ¿Positivo o Negativo para España?

Este ensayo ha abordado la expansión exterior del Grupo Iberdrola a través de sus diversas adquisiciones durante el periodo de 1996-2014-15 con el fin de (1) estudiar las causas y motivos que llevaron a estas compras y el desarrollo de los procesos de adquisición; (2) analizar el avance estratégico de Iberdrola a largo plazo y (3) estudiar la posible repercusión de sus acciones y decisiones sobre la economía española.

De este trabajo se puede concluir el gran acierto que ha sido esta nueva política expansionista de las empresas españolas que les ha permitido situarse como “big players” en el mundo globalizado, con voz, voto y capacidad de acción. Son referentes y líderes que generan respeto y admiración internacional.

Durante el período 1996-2007 España, con gran visión de negocio, supo aprovechar la oportunidad y conveniencia surgida de una serie de factores como fueron los procesos de privatización en Latinoamérica, la fuerte subida de beneficios en el mercado interior, originada por la propia economía española que se encontraba en un largo ciclo expansivo; la presión por alcanzar dimensiones mayores determinadas por la globalización; y entre otras la necesidad de diversificar geográficamente el riesgo por causa de una creciente competencia en el mercado europeo con la entrada en vigor del euro como moneda única.

Fue a través de la internacionalización de empresas españolas en la década de los noventa que España comenzó a percibirse por otros países como una potencia económica, un país desarrollado con potencial de crecimiento y poder de negociación.

La imagen que tenían empresas extranjeras competidoras acerca de las empresas españolas cambió de modo radical pasando de ser percibidas como meras empresas locales de ámbito y alcance doméstico a ser compañías a su mismo nivel y por tanto una verdadera amenaza para los sectores y mercados en los que operaban.

El que empresas españolas, como Iberdrola, adquirieran empresas en mercados extranjeros fuera del territorio español, supuso un incremento de su poder sobre rutas comerciales y de distribución convirtiéndose en una empresa de primer nivel.

Con la expansión masiva de empresas españolas de servicios a otros países extranjeros el interés de inversores extranjeros creció fuertemente, incrementando la valorización bursátil del país y alcanzando el Ibex-35 figuras nunca antes registrada. La compra de empresas extranjeras por grupos españoles supuso la entrada de grandes cantidades de dinero al país; procedentes de los resultados obtenidos en territorios no nacionales. Tras comenzar Iberdrola con su estrategia de internacionalización los resultados obtenidos crecieron, lo cual favoreció a España al reinvertirse parte de sus ganancias en la construcción de mejores infraestructuras en nuestro país.

La llegada de la crisis financiera internacional del 2008, provocó que muchas empresas nacionales y europeas experimentaran grandes bajadas en sus resultados y cotizaciones bursátiles, llevando a algunas a la quiebra. Iberdrola y otras empresas españolas que realizaron estrategias de internacionalización similares (Repsol, Endesa, Banco Santander), resistieron y no vieron sus balances y comportamiento bursátil tan afectados en relación con empresas competidoras; esto fue principalmente gracias a sus estrategias de diversificación geográfica (realizadas años antes) en mercados emergentes, las cuales compensaron la mala situación económica financiera en países desarrollados.

España atravesó un periodo de máxima incertidumbre en 2010-2013, la situación precaria de la economía española y de su sector bancario arrastró las cotizaciones de muchas grandes empresas españolas, entre ellas Iberdrola, ocasionando algunos estragos de cara a la creación de valor de sus accionistas, muy perjudicados por la pérdida de valor de sus participaciones.

Algunos efectos positivos destacables de la internacionalización de Iberdrola han sido:

- Al expandirse a otros mercados, su poder exportador ha aumentado siendo más resistente al ciclo económico, de modo que puede compensar mejor la caída de ventas en un mercado con mayores ventas en otro. Al operar en distintos mercados, en múltiples divisas, Iberdrola diversificó sus riesgos; pudiendo así afrontar mejor y sobrevivir a la crisis financiera del 2008, gracias a sus actividades exportadoras exteriores.
- Al operar en diversos mercados, no obstante su nivel de endeudamiento, por el tamaño y facturación alcanzada como grupo, genera más capacidad financiera, teniendo más facilidades para encontrar inversores e inversiones.
- Algunos estudios empíricos sostienen que empresas internacionalizadas, como Iberdrola están asociadas a mayores inversiones en I+D+i, al estar sometidas a una mayor competencia; lo que promueve una mejora en su eficiencia productiva.
- Generalmente, la actividad internacional de empresas como Iberdrola, generan externalidades, produciendo efectos positivos sobre otras empresas del país a través del intercambio de contactos e información (este fenómeno es conocido como *spillover*).
- Generación de mayor confianza en el accionista, que confía en la acción como un valor de referencia con potencial recorrido al alza y valor refugio.

Algunos aspectos negativos a tener en cuenta con la internacionalización son:

- La posibilidad de que empresas líderes en un mismo sector se asocien y alineen su poder, formando carteles. Esto supondría la creación de un oligopolio estructurado, actuando en contra de las barreras legales del mercado.
- Al operar en distintos mercados Iberdrola tendría el poder de trasladar su patrimonio fuera de España e inscribirse como empresa bajo otras condiciones impositivas en otro país en el caso de no estar de acuerdo con las políticas económicas de España.
- Iberdrola es una empresa líder que opera a nivel mundial, por lo que tiene el poder de modificar y establecer los precios que determine convenientes por sus servicios; este tipo de cambios podrían suponer caídas en la oferta o demanda de un mercado, ocasionando problemas de abastecimiento a las sociedades.

Como afirmó el propio presidente de Iberdrola Ignacio Sánchez Galán en el VII Congreso de Directivos CEDE realizado en Bilbao (2011) “la internacionalización de las empresas ha constituido un aspecto esencial para la superación de la crisis que España ha atravesado estos años”. Este sostiene que “gracias a que en la década de los noventa las empresas españolas comenzaron a abordar procesos de internacionalización, nuestro país cuenta, a día de hoy, con líderes mundiales en sectores clave como son la energía, las telecomunicaciones, el textil, la energía, los servicios financieros e incluso la máquina-herramienta”.

Estoy de acuerdo con el Señor Sánchez Galán en que actualmente son estas empresas, las que no solamente lideran sectores a escala mundial, sino que son tractoras de crecimiento e internacionalización de otras empresas de menor tamaño, las cuales acompañan a las grandes por todo el mundo; genera a su paso empleo y mejora de las situaciones económicas dónde operan.

El propio grupo Iberdrola considera que debe seguir por el mismo camino que hasta ahora ha recorrido, manteniendo los grandes grupos tractores existentes en España, evitando su deslocalización, como ha ocurrido en otros sectores. Esa transformación de Iberdrola es paralela a la experimentada por la economía española, que ha vivido un proceso, único en su historia, de apertura al exterior, y que también refleja la experiencia de una buena parte del empresariado español que ha sabido enfrentarse de forma exitosa y muy profesional a ese proceso. Iberdrola es un grupo que ha sabido encontrar una posición geográfica singular alrededor del Atlántico aprovechando su experiencia centenaria en materia energética.

La conclusión final de este estudio es que empresas españolas fuertes, nacional e internacionalmente, son las que crean país y Marca España. Son absolutamente necesarias para la economía de España y para la viabilidad del país. No solamente suponen una vía de ingresos mediante el pago de impuestos al gobierno, sino que es gracias a su presencia tanto en el mercado nacional como en mercados extranjeros que la marca España genera valor. Cuando a las grandes empresas españolas, como Iberdrola, alcanzan buenos resultados estos tienden en la mayoría de casos a reinvertirlos en su país de origen; de ahí que España sea el país donde Iberdrola tiene el mayor número de construcciones y parques energéticos. Si la economía española cae o eventos dañinos para la reputación, imagen o percepción de España tienen lugar, esto repercute en las empresas nacionales de modo directo pues que afecta a su cotización bursátil y a la percepción que tienen los inversores de las operaciones bajo leyes españolas. Un claro ejemplo de esto son los cambios políticos del gobierno en el país, y como el resultado de unas elecciones democráticas puede causar es desplome del Ibex-35 y generar especulaciones negativas para el futuro económico del país y por tanto de sus empresas.

El que Iberdrola se haya internacionalizado a lo largo de estos 20 años ha supuesto un evento muy relevante y de gran importancia en la historia económica de España; pues ha supuesto el florecimiento de España como una potencia económica. Y orgullosos de serlo.

## 6. Bibliografía

- Arahetes, A. y Casilda Béjar, R. (1998): Inversión extranjera directa en América Latina, Las perspectivas de los principales inversores.
- Ariño Ortiz, G. (2004): Privatizaciones y Liberalizaciones en España: balance de resultados (1996-2003, tomo I, editorial Lomares S.L
- Bárcena, A. y Prado, A. (2013): La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, Naciones Unidas-CEPAL. En [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36805/S1420131\\_es.pdf;jsessionid=6E6133A45866CEB4D06B53D7F73265FB?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36805/S1420131_es.pdf;jsessionid=6E6133A45866CEB4D06B53D7F73265FB?sequence=1)
- Beattie, A. (2010): Going head to head, Financial Times. Octubre 7, 2007
- Casilda Béjar, R. (2003): La década dorada 1990-2000, Inversiones directas españolas en América Latina en Contribuciones a la Economía. En <http://www.eumed.net/ce/>
- Comisión Europea (1999): Hacia la libertad de elección: el Mercado Único de la Electricidad.
- Comisión Europea (2001): Libro Verde. Hacia una Estrategia Europea de Seguridad del Abastecimiento Energético.
- Comisión Nacional Energético (CNE) (2014): El sector de la energía. En <http://www.cne.es/cgibin/BRSCGI.exe?CMD=VEROBJ&MLKOB=7557254204>
- Credit Suisse (2008): Looking ahead into 2008.
- Diario Expansión, (2013): Endesa recupera el podio eléctrico frente a Iberdrola. Septiembre 21
- Durán, J.J. (2002): Multinacionales Españolas I y II. Multinacionales Españolas en Iberoamérica. Editorial Pirámide.
- El Economista (2008): Iberdrola se consolida como un gigante en el sector eléctrico internacional. Abril 15
- El País (2014): “Composición del crecimiento de la economía española”, Prados de la Escosur. Enero 14

- El País (2013): Gráfico histórico crecimiento económico español 1800-1930. En <http://investorsconundrum.com/2009/09/21/200-anos-de-la-economia-espanola-resumidos/>
- Financial Times (2006): Global Market 500.
- Geoferey, J. (2005): Multinationals as Engines of Growth?, Harvard Business School
- Giráldez Pidal, E. (2002): La internacionalización de las empresas españolas en América Latina, Madrid, CES
- Goldman Sachs (2008): 2008 Outlook: Energy Commodities, M&A and Environmental Policies in Focus.
- Iberdrola, (2003): Informe Anual. En [http://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/publicaciones\\_medioambiental\\_2003.pdf](http://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/publicaciones_medioambiental_2003.pdf)
- Iberdrola, (2006): Plan Estratégico 2007-2009. En [https://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/11\\_PRESIDENTE\\_CONCLUSION.pdf](https://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/11_PRESIDENTE_CONCLUSION.pdf)
- Iberdrola, (2007): Plan Estratégico 2008-2010. En <http://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/0-IBEIntroduccion.pdf>
- Iberdrola, (2015): Folleto informativo. En [https://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/folleto\\_13.pdf](https://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/folleto_13.pdf)
- Maluquer de Motes, J. (2014): La Economía Española en perspectiva histórica
- Martín, D. y García Adán, J.C. (2000): Los archivos históricos de Iberdrola. Revista de Archivos. 2 trimestre.
- Muriel Hernández, M. (2002): Cien Años de Historia de Iberdrola: los hombres
- Muro, L. (2009): Gestión de empresa, Universidad Saint Louis, edición nº 208
- Naredo, J.M. y Carpintero, O. (2002): El Balance Nacional de la economía española 1994-2000.
- Navarro Arancegui, M. (2008): El entorno económico y la competitividad en España, Universidad de Deusto, España.
- Onega, A. (2003): Historia de Latinoamérica y su ámbito economía

- Ortega, E. y Peñalosa, J. (2012): Claves de la crisis económica española y retos para crecer en la UEM, documentos ocasionales, nº 1201, Banco de España.
- Ravina Bohórquez, L. y Álvarez Arce, J.L. (2008): Observatorio sobre el gobierno de la economía Internacional. En <http://www.fef.es/new/publicaciones/papeles-de-la-fundacion/item/190-25-observatorio-sobre-el-gobierno-de-la-econom%C3%ADa-internacional-2008.html>
- Requeijo, J. (2003): El sector exterior español: de los cambios múltiples a la moneda única en 1900-2000. Historia de un esfuerzo colectivo. Como España superó el pesimismo y la pobreza. Volumen I. Madrid. Fundación BCSH
- Rivero Torre, P. (2006): Perspectiva Actual del Sector Eléctrico: La Nueva Regulación y los Retos del Futuro en el Contexto del Mercado Único.
- Rozas Balbotin, P. (2009): Internacionalización y estrategias empresariales en la industria eléctrica de América Latina. CEPAL
- Ruiz Caro, A. (2005): Los recursos naturales en los tratados de libre comercio con EEUU. CEPAL, p.5
- Sánchez Galán, I. (2011): VII Congreso de Directivos CEDE; Bilbao. En [http://www.iberdrola.es/sala-prensa/notas-prensa/nacional/2011/detalle/nota-prensa/111028\\_NP\\_Galan\\_01.html](http://www.iberdrola.es/sala-prensa/notas-prensa/nacional/2011/detalle/nota-prensa/111028_NP_Galan_01.html)
- Unctad, (2001): Informe de la Inversión Extranjera Directa.
- Unesa, (2007-a): Tendencias energéticas al 2030 en la UE-25 y España. Escenario Base. Prospectiva de Generación Eléctrica 2030.
- Vega, P. (2005): Las empresas españolas de aferran a que Latinoamérica no caerá en recesión. El Economista. Noviembre 20

#### **Otras Páginas webs consultadas**

- Estadísticas del Banco de España: [http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/si\\_1\\_4.pdf](http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/si_1_4.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística: <http://www.ine.es/daco/daco41/calen.htm>
- Eurostat: <http://ec.europa.eu/eurostat>

## Anexos

### Anexo I.1

#### 1.4 INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y DE LA UE (a)

##### a) NIVELES

11-Septiembre-2014 07:56:45

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2011	2012	2013
<b>1. ESPAÑA</b>											
<b>I. PIB per cápita y componentes (b)</b>											
PIB per cápita (miles PPC corrientes)	1,8	3,5	5,5	8,0	11,9	13,4	18,5	22,9	24,3	24,4	24,5
PIB per cápita (miles de PPC de 2005)	9,8	12,1	12,6	13,1	16,2	17,6	21,1	22,9	22,5	22,1	22,0
Población de 15-64 años/Población total (%)	62,1	62,2	62,8	64,4	65,7	68,3	68,5	69,0	67,8	67,4	66,9
Tasa de empleo (%)	58,1	56,4	48,8	43,2	49,1	46,8	56,1	63,3	57,7	55,4	54,4
Productividad del trabajo (miles de PPC de 2005 por ocupado)	25,2	32,1	38,1	43,7	45,7	51,1	51,6	51,5	55,9	57,4	58,5
<b>II. Productividad total de los factores y stocks de capital (c)</b>											
Productividad total de los factores (índice 1995=100)	94,4	95,3	96,3	101,4	101,1	100,0	100,5	98,1	97,2	98,0	98,6
Stock de capital total/ empleo (miles de euros/persona)	56,4	75,2	100,9	122,2	124,3	150,5	150,1	159,0	199,9	210,3	217,5
Stock de capital productivo/ empleo (miles de euros/persona)	13,4	23,6	35,2	43,9	49,3	63,6	64,7	68,1	85,7	89,9	92,5
Stock de capital productivo privado/ empleo (miles de euros/persona)	9,5	18,1	27,5	32,7	34,8	42,7	43,9	46,4	56,6	59,7	61,8
Stock de capital público/ población (miles de euros/persona)	1,5	2,1	2,6	3,4	5,1	7,2	8,5	9,7	11,7	11,6	11,5
Stock de capital residencial/ población (miles de euros/persona)	16,9	19,6	21,7	23,5	26,6	29,9	34,8	40,5	46,0	46,4	46,8
Stock de capital tecnológico/ PIB (%) (d)	...	...	3,5	3,6	4,3	5,4	5,6	6,6	9,3	9,6	...
Stock de capital humano (%) (e)	...	...	...	...	...	51,4	55,9	59,9	62,5	62,8	63,7
Stock de capital humano corregido de calidad (%) (f)	...	...	...	...	...	...	55,1	58,8	61,2	61,6	...
<b>III. Otros indicadores</b>											
Gasto en I+D/ PIB (%)	...	...	...	0,5	0,8	0,8	0,9	1,1	1,3	1,3	...
Gasto en I+D público/ PIB (%)	...	...	...	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	...
Gasto en I+D privado/ PIB (%)	...	...	...	0,3	0,5	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	...
Patentes solicitadas en la EPO/ Población (unidades por millón de hab)	...	...	1,1	3,2	6,5	9,8	20,0	22,5	30,6	33,5	32,8
Inversión en valores capital riesgo/ PIB (%)	...	...	...	...	...	...	...	...	0,01	0,01	0,01
Formación bruta de capital fijo/ PIB (%)	24,7	24,2	20,4	19,0	25,6	23,1	26,7	29,4	21,8	20,2	20,0
FBCF productiva privada/ PIB (%)	11,1	11,6	10,5	8,1	11,8	10,9	12,6	13,1	10,9	10,8	11,6
FBCF pública/ PIB (%)	1,9	2,0	1,5	2,9	4,7	3,7	3,1	3,6	2,9	1,7	1,6
FBCF residencial/ PIB (%)	11,8	10,6	8,4	8,0	9,1	8,5	11,0	12,8	8,0	7,6	6,9
FBCF construcción no residencial/ PIB (%)	8,0	8,0	7,1	6,4	9,9	9,2	8,1	9,4	7,3	6,2	6,0
Gasto público en educación por 100 hab. 16-64 (miles de PPC)	...	...	...	66,7	89,9	101,1	111,8	124,1	140,1	...	...
Formación continua (%) (g)	...	...	...	...	...	...	...	10,8	11,0	11,0	11,1
Estudios superiores (%) (h)	...	...	...	...	...	16,4	22,5	28,2	31,6	32,3	32,3
Gasto social total por 100 hab. (miles de PPC)	...	...	182,4	211,1	269,7	319,1	357,4	415,7	513,6	...	...
Gasto en sanidad por 100 hab. (miles de PPC)	...	...	56,0	54,1	76,4	88,4	104,2	127,1	137,7	...	...
Gasto en prestaciones sociales por 100 hab. (miles de PPC)	...	...	126,0	156,4	191,8	227,7	249,6	284,5	371,9	...	...
Gasto público en vivienda por 100 hab. (miles de PPC)	...	...	0,4	0,5	1,5	3,0	3,6	4,0	3,9	...	...
Tasa de paro (%)	6,5	8,4	15,4	21,7	16,3	22,7	13,8	9,2	21,7	25,0	26,4
Tasa de dependencia (%) (i)	15,2	16,3	17,1	18,5	20,2	22,2	24,5	24,0	25,2	25,7	26,3

Fuente: Síntesis de Indicadores del Banco de España. Datos procedentes del Eurostat, Ameco,

OECD

**Anexo I.2**

## 1.4 INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y DE LA UE (a)

**a) NIVELES**

11-Septiembre-2014 07:56:48

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2011	2012	2013
<b>2. RELACIÓN ESPAÑA/UEM (UEM=100)</b>											
<b>I. PIB per cápita y componentes (b)</b>											
PIB per cápita (corriente en PPC) . . . . .	78,6	84,3	75,4	74,1	79,1	80,9	87,3	94,0	89,1	88,3	88,5
PIB per cápita (real en PPC) . . . . .	81,4	87,5	78,4	77,3	82,3	85,3	90,4	94,0	89,5	88,7	88,6
Población de 15-64 años/Población total . . . . .	97,8	97,7	96,7	95,9	97,3	101,3	101,7	102,9	102,1	101,9	101,6
Tasa de empleo . . . . .	93,5	92,6	81,6	76,7	82,9	81,0	91,8	99,6	89,8	86,9	85,7
Productividad del trabajo . . . . .	85,8	93,2	96,4	102,8	98,3	101,5	97,0	93,8	98,5	101,2	102,5
<b>II. Productividad total de los factores y stocks de capital (c)</b>											
Productividad total de los factores (índice 1995=100) (d) . . . . .	113,2	112,7	107,6	111,3	104,9	100,0	96,9	94,2	93,7	94,9	95,6
Stock de capital total/ empleo (d) . . . . .	68,1	73,5	85,6	91,9	89,3	96,4	92,6	91,9	106,4	110,4	112,5
Stock de capital productivo/ empleo (d) . . . . .	45,0	57,0	69,8	75,9	78,8	94,4	90,9	89,1	102,6	106,3	108,3
Stock de capital productivo privado/ empleo (d) . . . . .	55,9	69,6	83,9	86,8	84,1	94,0	90,2	88,2	99,1	103,3	105,9
Stock de capital público/ población (d) . . . . .	29,1	33,8	35,8	42,2	57,9	79,8	85,9	91,0	100,1	98,9	97,6
Stock de capital residencial/ población (d) . . . . .	77,6	80,0	80,0	79,2	82,8	81,9	87,1	94,2	99,3	99,5	99,8
Stock de capital tecnológico/ PIB (e) . . . . .	...	...	27,2	29,2	37,7	46,8	50,3	56,4	70,3	70,5	...
Stock de capital humano (f) . . . . .	...	...	...	...	...	...	91,4	95,0	95,2	95,3	95,2
Stock de capital humano corregido de calidad (g) . . . . .	...	...	...	...	...	...	90,1	93,3	93,1	93,0	...
<b>III. Otros indicadores</b>											
Gasto en I+D/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	49,5	60,9	62,7	59,9	...
Gasto en I+D público/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	62,1	77,6	85,3	79,2	...
Gasto en I+D privado/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	41,5	51,7	52,2	50,0	...
Patentes solicitadas en la EPO/ Población . . . . .	...	...	...	...	8,7	12,2	15,0	26,9	35,0	38,8	36,7
Inversión en valores capital riesgo/ PIB (d) . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	56,4	44,5	37,1
Formación bruta de capital fijo/ PIB (d) . . . . .	104,5	111,7	98,7	103,3	123,7	119,9	127,2	141,8	115,5	111,0	112,9
FBCF productiva privada/ PIB (d) . . . . .	97,0	111,0	101,0	87,9	107,6	111,7	112,5	120,7	105,4	107,6	115,7
FBCF pública/ PIB (d) . . . . .	53,7	62,0	54,5	110,1	164,2	150,5	126,7	142,7	126,8	85,2	77,0
FBCF residencial/ PIB (d) . . . . .	134,1	133,0	112,1	122,1	132,8	122,2	152,0	175,5	130,4	127,1	119,2
FBCF construcción no residencial/ PIB (d) . . . . .	91,8	101,5	101,7	104,9	143,2	150,7	135,2	158,0	141,1	126,9	125,9
Gasto público en educación por 100 hab. 16-64 (d) . . . . .	...	...	...	...	66,2	67,2	69,6	74,6	77,9	...	...
Formación continua (h) . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	136,7	134,1	131,0	105,7
Estudios superiores (i) . . . . .	...	...	...	...	...	...	117,4	124,1	120,4	119,7	115,8
Gasto social total por 100 hab. . . . .	...	...	55,4	53,7	56,4	60,6	62,2	67,5	75,1	...	...
Gasto en sanidad por 100 hab. . . . .	...	...	55,8	49,7	58,9	62,5	67,3	73,9	71,1	...	...
Gasto en prestaciones sociales por 100 hab. . . . .	...	...	55,6	55,8	55,9	60,3	60,7	65,3	77,3	...	...
Gasto público en vivienda por 100 hab. . . . .	...	...	19,1	14,9	30,6	38,0	41,5	45,2	43,2	...	...
Tasa de paro . . . . .	130,0	141,9	194,1	205,2	187,1	195,0	146,8	102,2	214,9	221,2	221,8
Tasa de dependencia (j) . . . . .	80,8	80,6	81,1	94,4	96,4	99,1	101,4	92,4	90,4	90,6	90,9

Fuente: Síntesis de Indicadores del Banco de España. Datos procedentes del Eurostat, Ameco, OECD.

**Anexo 1.3**

## 1.4 INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y DE LA UE (a)

## a) NIVELES

11-Septiembre-2014 07:56:52

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2011	2012	2013
<b>3. RELACIÓN ESPAÑA/UE (UE=100) (b)</b>											
<b>I. PIB per cápita y componentes</b>											
PIB per cápita (corriente en PPC) . . . . .	...	...	...	...	90,7	91,8	97,7	102,2	96,7	95,4	95,2
PIB per cápita (real en PPC) . . . . .	...	...	...	...	...	96,9	101,3	102,2	96,5	95,5	94,9
Población de 15-64 años/Población total . . . . .	...	...	...	...	...	99,3	100,0	101,1	101,4	101,1	100,9
Tasa de empleo . . . . .	...	...	...	...	...	77,7	91,5	99,9	89,9	86,5	84,9
Productividad del trabajo . . . . .	...	...	...	...	...	118,4	109,0	101,6	106,4	109,5	110,9
<b>II. Productividad total de los factores y stocks de capital (c)</b>											
Productividad total de los factores (índice 1995=100) . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital total/ empleo . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital productivo/ empleo . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital productivo privado/ empleo . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital público/ población . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital residencial/ población . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital tecnológico/ PIB (d) . . . . .	...	...	...	...	34,2	44,6	49,7	57,6	73,3	74,0	...
Stock de capital humano (e) . . . . .	...	...	...	...	...	...	89,7	93,1	93,1	93,1	93,4
Stock de capital humano corregida de calidad (f) . . . . .	...	...	...	...	...	...	88,4	91,3	92,0	91,8	...
<b>III. Otros indicadores</b>											
Gasto en I+D/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	44,1	49,2	61,5	65,2	62,8	...
Gasto en I+D público/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	60,6	64,1	78,8	87,7	82,4	...
Gasto en I+D privado/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	34,2	40,8	52,6	54,3	52,7	...
Patentes solicitadas en la EPC/ Población . . . . .	...	...	...	...	...	15,2	18,8	19,1	24,0	26,1	25,4
Inversión en valores capital riesgo/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	43,3	40,0	36,2
Formación bruta de capital fijo/ PIB . . . . .	...	...	...	...	133,0	125,1	130,8	145,3	116,7	110,8	112,8
FBCF productiva privada/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
FBCF pública/ PIB . . . . .	...	...	...	...	177,7	148,1	132,1	151,1	109,4	72,0	68,2
FBCF residencial/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
FBCF construcción no residencial/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Gasto público en educación por 100 hab. 16-64 . . . . .	...	...	...	...	...	75,8	77,7	80,0	82,6	...	...
Formación continua (g) . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	112,5	123,6	122,2	105,7
Estudios superiores (h) . . . . .	...	...	...	...	...	...	119,2	126,2	118,2	117,1	113,6
Gasto social total por 100 hab. . . . .	...	...	...	...	...	71,0	71,2	76,4	84,4	...	...
Gasto en sanidad por 100 hab. . . . .	...	...	...	...	...	76,2	79,3	84,4	80,3	...	...
Gasto en prestaciones sociales por 100 hab. . . . .	...	...	...	...	...	70,2	69,2	74,4	87,5	...	...
Gasto público en vivienda por 100 hab. . . . .	...	...	...	...	...	31,9	37,2	36,0	34,0	...	...
Tasa de paro . . . . .	...	...	...	...	...	210,2	147,8	103,4	226,0	238,1	244,4
Tasa de dependencia (i) . . . . .	...	...	...	...	98,2	101,1	105,0	97,2	95,8	95,8	95,8

Fuente: Síntesis de Indicadores del Banco de España. Datos procedentes del Eurostat, Ameco, OECD.

### Anexo 1.4

1.4 INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y DE LA UE (a)

**b) TASAS DE VARIACIÓN MEDIA ANUAL**

11-Septiembre-2014 07:56:55

	1975- 1979	1980- 1984	1985- 1989	1990- 1994	1995- 1999	2000- 2004	2011- 2012	2012- 2013
<b>1. ESPAÑA</b>								
<b>I. PIB per cápita y componentes (b)</b>								
PIB per cápita (corriente en PPC) . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
PIB per cápita (real en PPC) . . . . .	0,5	0,6	3,9	1,5	3,8	2,2	-1,7	-0,7
Población de 15-64 años/Población total . . . . .	0,1	0,3	0,1	0,7	0,1	0,1	-0,4	-0,5
Tasa de empleo . . . . .	-1,4	-1,4	0,8	-0,4	1,6	1,4	-2,3	-1,0
Productividad del trabajo . . . . .	3,0	3,0	1,5	1,7	0,8	0,0	2,7	1,8
<b>II. Productividad total de los factores y stocks de capital (c)</b>								
Productividad total de los factores (índice 1995=100) . . . . .	-0,5	0,8	0,7	-0,5	0,1	-0,3	0,8	0,6
Stock de capital total/ empleo . . . . .	6,2	4,6	0,7	3,9	0,3	0,9	5,2	3,4
Stock de capital productivo/ empleo . . . . .	9,1	5,5	2,2	5,6	0,8	0,9	4,8	2,9
Stock de capital productivo privado/ empleo . . . . .	9,6	5,0	1,1	4,3	0,8	1,0	5,5	3,5
Stock de capital público/ población . . . . .	4,8	4,9	8,0	8,3	3,7	2,7	-0,9	-1,0
Stock de capital residencial/ población . . . . .	2,3	1,7	2,2	2,5	2,9	3,1	0,9	0,9
Stock de capital tecnológico/ PIB (d) . . . . .	...	-0,1	2,7	6,2	0,4	3,0	3,6	...
Stock de capital humano (e) . . . . .	...	...	...	...	1,8	1,2	0,6	1,4
Stock de capital humano corregido de calidad (f) . . . . .	...	...	...	...	...	...	0,6	...
<b>III. Otros indicadores</b>								
Gasto en I+D/ PIB . . . . .	...	...	8,3	2,1	1,2	4,3	-2,3	...
Gasto en I+D público/ PIB . . . . .	...	...	7,5	6,1	-0,9	3,2	-4,7	...
Gasto en I+D privado/ PIB . . . . .	...	...	9,0	-1,5	3,4	5,2	-1,4	...
Patentes solicitadas en la EPO/ Población . . . . .	...	26,0	23,3	9,7	13,0	1,1	9,5	-2,2
Inversión en valores capital riesgo/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	-30,8	-11,1
Formación bruta de capital fijo/ PIB . . . . .	-4,2	-2,4	6,5	-2,4	3,6	1,6	-7,6	-0,7
FBCF productiva privada/ PIB . . . . .	-3,0	-4,6	7,7	-3,5	4,6	0,2	-1,4	7,4
FBCF pública/ PIB . . . . .	-3,7	10,2	11,1	-0,4	-3,5	0,2	-39,7	-9,1
FBCF residencial/ PIB . . . . .	-5,7	-2,6	3,4	-1,9	5,4	3,4	-4,6	-10,2
FBCF construcción no residencial/ PIB . . . . .	-2,6	-2,2	7,6	-0,5	-1,5	1,7	-14,4	-3,0
Gasto público en educación por 100 hab. 16-64 . . . . .	...	...	7,0	2,1	2,5	2,1	...	...
Formación continua (g) . . . . .	...	...	...	...	...	...	-	0,9
Estudios superiores (h) . . . . .	...	...	...	...	6,6	4,5	2,3	-0,2
Gasto social total por 100 hab. . . . .	...	2,5	4,7	4,5	1,4	3,4	...	...
Gasto en sanidad por 100 hab. . . . .	...	-0,4	5,3	4,4	2,0	4,8	...	...
Gasto en prestaciones sociales por 100 hab. . . . .	...	3,7	4,4	4,6	1,0	2,8	...	...
Gasto público en vivienda por 100 hab. . . . .	...	0,6	28,1	-3,5	22,9	2,8	...	...
Tasa de paro . . . . .	1,1	1,6	-0,7	1,4	-1,7	-0,9	3,3	1,4
Tasa de dependencia (%) (i) . . . . .	0,4	0,1	0,3	0,4	0,5	0,1	0,5	0,6

Fuente: Síntesis de Indicadores del Banco de España. Datos procedentes del Eurostat, Ameco, OECD.

**Anexo 1.5**

## 1.4 INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y DE LA UE (a)

**b) TASAS DE VARIACIÓN MEDIA ANUAL**

11-Septiembre-2014 07:56:58

	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2011-2012	2012-2013
<b>2 DIFERENCIAL DE TASAS ESPAÑA-UEM</b>								
<b>I. PIB per cápita y componentes (b)</b>								
PIB per cápita (corriente en PPC) . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
PIB per cápita (real en PPC) . . . . .	-1,9	-0,5	1,1	0,2	1,5	0,8	-0,8	-0,1
Población de 15-64 años/Población total . . . . .	-0,1	-0,1	0,0	0,6	0,1	0,2	-0,2	-0,2
Tasa de empleo . . . . .	-1,0	-0,7	0,5	-0,3	1,0	0,9	-1,8	-0,7
Productividad del trabajo . . . . .	0,4	1,6	-0,3	0,0	-0,4	-0,7	2,7	1,4
<b>II. Productividad total de los factores y stocks de capital (c)</b>								
Productividad total de los factores (índice 1995=100) (d) . . . . .	-1,3	0,7	-0,5	-1,2	-0,6	-0,6	1,3	0,6
Stock de capital total/ empleo (d) . . . . .	2,9	1,9	-0,3	1,5	-0,5	-0,2	3,7	2,0
Stock de capital productivo/ empleo (d) . . . . .	4,5	2,4	0,7	3,9	-0,3	-0,5	3,6	1,9
Stock de capital productivo privado/ empleo (d) . . . . .	4,2	1,6	-0,7	2,2	-0,5	-0,5	4,3	2,6
Stock de capital público/ población (d) . . . . .	1,7	2,5	5,8	7,9	1,9	1,1	-1,2	-1,3
Stock de capital residencial/ población (d) . . . . .	0,2	-0,2	0,6	-0,0	1,1	1,6	0,2	0,3
Stock de capital tecnológico/ PIB (e) . . . . .	...	1,2	3,7	6,4	1,1	2,1	0,3	...
Stock de capital humano (f) . . . . .	...	...	...	...	...	...	0,1	-0,2
Stock de capital humano corregido de calidad (g) . . . . .	...	...	...	...	...	...	-0,1	...
<b>III. Otros indicadores</b>								
Gasto en I+D/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	-4,6	...
Gasto en I+D público/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	-7,4	...
Gasto en I+D privado/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	-4,4	...
Patentes solicitadas en la EPO/ Población . . . . .	...	...	...	...	2,5	10,0	10,5	-5,6
Inversión en valores capital riesgo/ PIB (d) . . . . .	...	...	...	...	...	...	-18,4	-17,9
Formación bruta de capital fijo/ PIB (d) . . . . .	-2,3	-0,2	4,5	-1,1	1,8	1,9	-3,8	1,7
FBCF productiva privada/ PIB (d) . . . . .	-1,7	-2,1	4,2	-1,0	1,6	0,7	2,0	7,6
FBCF pública/ PIB (d) . . . . .	-1,4	11,5	9,8	0,6	-2,2	0,2	-29,4	-9,7
FBCF residencial/ PIB (d) . . . . .	-3,2	-0,5	3,1	-2,3	4,4	3,7	-2,4	-5,9
FBCF construcción no residencial/ PIB (d) . . . . .	0,0	0,7	5,4	1,3	-0,7	1,7	-9,6	-0,8
Gasto público en educación por 100 hab. 16-64 (d) . . . . .	...	...	...	-0,4	1,8	0,6	...	...
Formación continua (h) . . . . .	...	...	...	...	...	...	-2,4	-24,1
Estudios superiores (i) . . . . .	...	...	...	...	...	1,3	-0,7	-3,3
Gasto social total por 100 hab. . . . .	...	...	1,6	1,0	-0,1	1,8	...	...
Gasto en sanidad por 100 hab. . . . .	...	...	2,1	1,8	0,8	2,4	...	...
Gasto en prestaciones sociales por 100 hab. . . . .	...	...	1,4	0,7	-0,5	1,4	...	...
Gasto público en vivienda por 100 hab. . . . .	...	...	21,3	-9,0	19,7	2,2	...	...
Tasa de paro . . . . .	0,6	1,0	-0,5	0,9	-1,5	-0,6	2,1	0,8
Tasa de dependencia (j) . . . . .	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	-0,3	0,0	0,0

Fuente: Síntesis de Indicadores del Banco de España. Datos procedentes del Eurostat, Ameco, OECD

**Anexo 1.6**

 1.4 INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y DE LA UE (a)  
 b) TASAS DE VARIACIÓN MEDIA ANUAL

11-Septiembre-2014 07:57:01

	1975- 1979	1980- 1984	1985- 1989	1990- 1994	1995- 1999	2000- 2004	2011 2012	2012 2013
<b>3 DIFERENCIAL DE TASAS ESPAÑA-UE (b)</b>								
<b>I. PIB per cápita y componentes</b>								
PIB per cápita (corriente en PPC) . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
PIB per cápita (real en PPC) . . . . .	...	...	...	...	1,3	0,2	-1,0	-0,6
Población de 15-64 años/Población total . . . . .	...	...	...	...	0,1	0,1	-0,2	-0,2
Tasa de empleo . . . . .	...	...	...	...	1,5	1,1	-2,2	-1,0
Productividad del trabajo . . . . .	...	...	...	...	-1,0	-1,5	2,8	1,4
<b>II. Productividad total de los factores y stocks de capital (c)</b>								
Productividad total de los factores (índice 1995=100) . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital total/ empleo . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital productivo/ empleo . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital productivo privado/ empleo . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital público/ población . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital residencial/ población . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
Stock de capital tecnológico/ PIB (d) . . . . .	...	...	...	6,6	2,0	2,8	1,0	...
Stock de capital humano (e) . . . . .	...	...	...	...	...	...	0,0	0,3
Stock de capital humano corregido de calidad (f) . . . . .	...	...	...	...	...	...	-0,2	...
<b>III. Otros indicadores</b>								
Gasto en I+D/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	4,4	-3,7	...
Gasto en I+D público/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	2,9	-6,1	...
Gasto en I+D privado/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	5,5	-3,0	...
Patentes solicitadas en la EPO/ Población . . . . .	...	...	...	...	2,4	-1,3	8,6	-2,6
Inversión en valores capital riesgo/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	-5,8	-9,4
Formación bruta de capital fijo/ PIB . . . . .	...	...	...	-0,6	1,0	2,0	-5,0	1,7
FBCF productiva privada/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
FBCF pública/ PIB . . . . .	...	...	...	-0,4	-1,8	-0,5	-31,3	-5,1
FBCF residencial/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
FBCF construcción no residencial/ PIB . . . . .	...	...	...	...	...	...	...	...
Gasto público en educación por 100 hab. 16-64 . . . . .	...	...	...	...	1,6	0,0	...	...
Formación continua (g) . . . . .	...	...	...	...	...	...	-1,1	-15,8
Estudios superiores (h) . . . . .	...	...	...	...	...	1,3	-1,0	-3,1
Gasto social total por 100 hab. . . . .	...	...	...	...	-0,8	1,5	...	...
Gasto en sanidad por 100 hab. . . . .	...	...	...	...	0,0	1,5	...	...
Gasto en prestaciones sociales por 100 hab. . . . .	...	...	...	...	-1,3	1,4	...	...
Gasto público en vivienda por 100 hab. . . . .	...	...	...	...	21,6	2,5	...	...
Tasa de paro . . . . .	...	...	...	...	-1,4	-0,7	2,4	1,1
Tasa de dependencia (i) . . . . .	...	...	...	0,2	0,2	-0,2	0,0	0,0

Fuente: Síntesis de Indicadores del Banco de España. Datos procedentes del Eurostat, Ameco, OECD.

**Comentario de Anexos 1.1-1.6**

*Las tablas superiores pertenecientes al Banco de España muestran los distintos indicadores empleados en España para medir el PIB, la población empleada, desempleada, el gasto realizado en I+D sobre el PIB y demás. En las tablas de indicadores se puede observar como se comparan los índices de España frente a los de la Unión Europea y los países pertenecientes a esta, para así poder evaluar y realizar comparativas sobre el crecimiento de nuestro país, nuestro desarrollo y avance en estos años. Las tablas registran cifras desde 1996 hasta la actualidad 2014 por lo que algunos datos e información que aparecen mencionados o referidos en el trabajo han sido extraídos de estas tablas.*