Los emergentes: una oportunidad para España

«Se podría plantear que las multinacionales emergentes ubiquen sus sedes corporativas y plantas industriales europeas (o latinoamericanas) en España»

Europa está de rebajas. Casi la totalidad del continente está colgando el cartel de rebajas en los escaparates. Los activos industriales se desplomaron y la falta de liquidez bancaria transforma muchas empresas en blancos perfectos. Esto ha abierto el apetito de las multinacionales de los países emergentes. Los chinos lo entendieron perfectamente: en diciembre 2011, el fondo soberano chino CIC recibió 50.000 millones más para llevar a cabo adquisiciones en Europa, mientras, bajo el paraguas del segundo fondo soberano SAFE, el Gobierno está estructurando un nuevo fondo de 300.000 millones de dólares para realizar compras en Estados Unidos y en Europa.

Tras la adquisición de los grupos suecos Volvo y Saab, una de las operaciones más importantes realizadas por el país asiático en 2011 en Europa ha sido la compra por la china Three Gorges del 21% del capital de la lusa EDP por un importe de 2,7 millones de euros.

El desembarco de las multinacionales emergentes en Europa es, sin embargo, anterior a la crisis. Antes de 2008, los grupos indios Mittal o Tata, por ejemplo, se hicieron con el control de iconos como Arcelor, en Francia y Luxemburgo, o de Jaguar, en Inglaterra, respectivamente. La mexicana Cemex lleva más de una década entera haciéndose con el control de activos en España e Inglaterra, arrebatando mercados a la francesa Lafarge y a la suiza Holcim. Estas operaciones no son nuevas. Sin embargo, estamos presenciando con la crisis una aceleración de traspasos de activos financieros e industriales en Europa hacia las economías emergentes.

En España, la necesidad de liquidez -o la simple búsqueda de (nuevos) socios comerciales- orientó también muchos grupos del Ibex-35 hacia las economías emergentes. Así, en 2011, se multiplicaron las operaciones: la argelina Sonatrach entró en el capital de Gas Natural tomando casi el 4% por un monto de 514 millones de euros, la mexicana Pemex compró hasta el 9,5% del capital de Repsol YPF, el fondo árabe Qatar Holding adquirió más del 6% de Iberdrola por un monto algo superior a 2.000 millones de euros, desde Emiratos, IPIC terminó en 2011 por comprar la totalidad de CEPSA en una operación cercana a los 4.000 millones de euros.

Los mercados emergentes, desde Brasil hasta India pasando por China u Oriente Medio, se han transformado a lo largo de las décadas anteriores en oportunidades de inversión y de mercado para muchas multinacionales europeas, españolas incluidas (algo que resaltamos en la publicación colectiva Javier Santiso (ed.): *Las economías emergentes y el reequilibrio global: retos y oportunidades para España*, Fundación de Estudios Financieros, Madrid, 2011). Esta relación se ha convertido ahora en más simétrica y equilibrada. Las multinacionales emergentes también se han asomado a Europa como inversores. En el futuro, veremos más operaciones de este tipo en Europa. En 2011, Bimbo, la mayor panificadora de América Latina, se hizo con los activos de su rival en España por 115 millones de euros. ¿Por qué no imaginar que ubique en España la sede corporativa internacional o europea al igual que lo han hecho en el pasado sus compatriotas Cemex y Pemex?

Esta (nueva) tendencia también abre oportunidades para las multinacionales españolas y para España. Las multinacionales emergentes no sólo se pueden convertir en socios financieros, sino que, además, se podría plantear que ubiquen sus sedes corporativas y plantas industriales europeas (o latinoamericanas) en España. Europa y España tienen que (re)pensar su relación con estos países. No sólo son retos, sino también oportunidades las que se asoman con ellos ::

Javier Santiso
es profesor de Economía de la ESADE Business School.
E-mail: javiersantiso@me.com