



FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS

GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD

**Análisis de filiales de empresas europeas en España por sector
de actividad durante el período 2008-2013**

Trabajo Fin de Grado presentado por María Teresa Fernández Antelo, siendo la tutora del mismo la profesora M^a del Rocío Martínez Torres.

Vº. Bº. de la tutora:

Alumna:

Dra. M^a del Rocío Martínez Torres
Antelo

D^a. María Teresa Fernández

Sevilla. Mayo de 2016



**GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD
FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2015-2016]**

TÍTULO:

ANÁLISIS DE FILIALES DE EMPRESAS EUROPEAS EN ESPAÑA POR SECTOR DE ACTIVIDAD DURANTE EL PERÍODO 2008-2013.

AUTORA:

MARÍA TERESA FERNÁNDEZ ANTELO

TUTORA:

Dra. M^a DEL ROCÍO MARTÍNEZ TORRES

DEPARTAMENTO:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS (MARKETING)

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

RESUMEN:

El objetivo de este trabajo es analizar el rendimiento económico, la productividad y el gasto en formación de las filiales de empresas europeas en España durante los años posteriores a la crisis de 2008, realizando dicho análisis atendiendo al sector de actividad. Para ello, recogeremos los datos estadísticos en el Instituto Nacional de Estadística (INE), a partir de los cuales elaboraremos distintos indicadores y representaremos su evolución en el tiempo a través de gráficos de barras o de líneas, según corresponda. Los resultados obtenidos muestran cómo han evolucionado las empresas filiales europeas en España según el sector de actividad en el que se encuentre.

PALABRAS CLAVE:

Internacionalización; Empresa filial; Rentabilidad; Indicadores financieros; Productividad.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. MARCO DE REFERENCIA.....	3
2.1. La internacionalización.....	3
2.2.1. Filiales de empresas en España.....	7
2.2. Situación económica.....	8
2.3. Rendimiento económico.....	11
3. METODOLOGÍA.....	15
3.1. Captura de datos.....	15
3.2. Análisis de datos.....	15
4. ANÁLISIS DE LAS FILIALES DE EMPRESAS EUROPEAS EN ESPAÑA POR SECTOR DE ACTIVIDAD DURANTE EL PERÍODO 2008 – 2013.....	17
4.1. Captura de datos.....	17
4.2. Análisis de datos.....	20
4.2.1. Análisis descriptivo de las variables recogidas.....	20
4.2.2. Análisis de los indicadores.....	26
4.2.2.1. Análisis del rendimiento.....	26
4.2.2.2. Análisis de la eficiencia.....	31
4.2.2.3. Análisis del gasto en formación.....	33
5. DISCUSIÓN.....	35
6. CONCLUSIONES.....	37
7. BIBLIOGRAFÍA.....	39
8. ANEXOS.....	41

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

La globalización ha ido evolucionando positivamente a lo largo de todo este tiempo, principalmente por los avances tecnológicos y los nuevos instrumentos de comunicación, que han permitido reducir tanto los costes del transporte como los costes de las telecomunicaciones, facilitando así, la incorporación del mercado nacional al mercado mundial. El proceso de globalización está caracterizado por la liberación de los intercambios comerciales (mediante la eliminación de los obstáculos del mercado, dando lugar al comercio internacional), y de los factores de producción (desregulación de los movimientos financieros), obteniendo de esta manera, un mayor grado de integración de las economías.

Debido a la liberalización del comercio, los mercados se amplían y se especializan, y con ello, aumentan las posibilidades de producción y el acceso a economías de escala. Por este motivo, se ofrece mayor cantidad y variedad de productos, así como también, mejores precios, dando lugar, a una mayor competitividad comercial (Maesso y González, 2003).

Es el proceso de internacionalización quien se aprovecha de estas oportunidades que ofrece la globalización de los mercados, además de reforzar el posicionamiento de la empresa y proteger a la misma de la competencia exterior. *“La internacionalización empresarial se puede definir como una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico a largo plazo, que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso, basado en un conocimiento aumentativo”* (Consejo económico y social España, 2012). Se considera un proceso complejo, ya que las empresas a la hora de internacionalizarse suelen encontrarse dificultades tales como: las diferentes capacidades de gestión, la desigualdad de la información en los mercados, el reducido acceso a la financiación y las barreras culturales, como por ejemplo, el idioma, la cultura empresarial del nuevo mercado o los hábitos de consumo. Son las empresas de menor tamaño (PYMES o microempresas) las que tienen mayores dificultades para internacionalizarse, ya que cuentan con menores recursos, tanto humanos como financieros. Sin embargo, la experiencia en mercados exteriores para este tipo de empresas, puede ser muy enriquecedora (Consejo económico y social España, 2012).

El objetivo principal de este trabajo es analizar el rendimiento económico, la productividad y el gasto en formación de las filiales de empresas (internacionalización productiva) europeas en España durante los años posteriores a la crisis de 2008 hasta el año 2013 por sector de actividad (sector industrial, sector comercio y sector servicios). Respecto al interés del estudio, se debe a la aceleración de la inversión productiva extranjera, llegando a crecer un 33,6% durante el año 2015 según España Exportación e Inversiones (ICEX) tras la publicación de la noticia “La inversión extranjera productiva crece un 11% y supera los 21.700 millones” el 22 de marzo de 2016. Esta inversión representaba el 95,7% de la inversión bruta total, perteneciendo el 65,4% a la nueva producción o ‘Greenfield’ (ampliaciones de capital y, en menor medida, nuevas constituciones) y el 34,6% restante de la inversión, a las adquisiciones de sociedades ya existentes. Generalmente la inversión extranjera se concentró en los siguientes sectores: construcción (4.706 millones de euros y aumento interanual del 167,01%), industria manufacturera (3.384 millones de euros y aumento interanual del 58,02%), actividades inmobiliarias (2.992 millones de euros y descenso interanual del 0,55%), comercio mayor y menor (2.386 millones de euros y descenso

interanual del 34,09%) actividades financieras y seguros (2.326 millones de euros y descenso interanual del 13,86%) y suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado (2.195 millones de euros y aumento interanual del 116,60%). En total, estos seis sectores recibieron el 82,8% del total de la inversión bruta. Las principales regiones receptoras de estas inversiones fueron Madrid y Cataluña, con un 46,5% y 22% del total, 10.093 y 4.783 millones de euros respectivamente. Asimismo, es destacable el importante aumento que se anotaron Andalucía (565 millones de euros, 2,6% del total e incremento interanual del 99,4%) y la Región de Murcia (2,4% del total, con 518 millones de euros en 2015 frente a 44 millones en 2014). Los mayores inversores en nuestro país fueron: Luxemburgo (16,5%, 3.584 millones de euros), Países Bajos (12,8%, 2.777 millones de euros), Francia (9,9%, 2.140 millones de euros), Estados Unidos (7,3%, 1.581 millones de euros) y Reino Unido (6,0%, 1.311 millones de euros) (ICEX, 2016).

En cuanto a la estructura del trabajo, en primer lugar comenzaremos en el capítulo dos introduciendo el marco de referencia en el que se va a basar nuestro análisis. Para ello, centraremos el trabajo en el marco de la internacionalización y se mostrará cómo ha sido la situación económica en los años de estudio, pues dicha situación dará pistas para explicar a qué se deben los resultados obtenidos en nuestro trabajo. En el capítulo tres se describirá la metodología empleada tanto para capturar los datos como para analizarlos con el fin de alcanzar el objetivo propuesto. En el capítulo cuatro se mostrarán los resultados derivados de la aplicación de la metodología. Posteriormente, en el capítulo cinco se discutirán los resultados obtenidos, enfrentándolos a la literatura previamente analizada para extraer en el último capítulo las principales conclusiones, limitaciones y futuras líneas de trabajo que se podrían derivar de nuestro estudio.

CAPÍTULO 2

MARCO DE REFERENCIA

Para llevar a cabo este trabajo, nos centraremos primeramente en los conceptos en los que se basa el mismo. Estos son: la internacionalización, las filiales de empresas extranjeras, la situación económica del período estimado (2008-2013) y el rendimiento económico de dichas filiales.

2.1. LA INTERNACIONALIZACIÓN

La internacionalización empresarial es una “*estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico a largo plazo, que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, basado en un conocimiento aumentativo*” (Consejo económico y social España, 2012).

Las principales razones por las cuales las empresas (sobre todo las pymes) deciden internacionalizarse son las siguientes (Guisado, 2002):

- Buscar nuevos mercados que le permitan crecer y explotar economías de escala y aprendizaje, con el fin de conseguir una posición de liderazgo
- Mejorar sus tasas de rentabilidad por diferentes motivos: por la existencia de escasas oportunidades de negocio, por una elevada competitividad, o simplemente para mejorar sus márgenes a través de una estrategia de crecimiento internacional
- Contribuir a un mejor control del riesgo económico y tecnológico, ya que debido a los intensos cambios de éste último, el control sobre la evolución e incorporación de las innovaciones se ha convertido en un instrumento estratégico de primer orden
- Seguir la senda de clientes importantes
- Como estrategia defensiva ante los ataques de competidores extranjeros
- Explotar productos y tecnologías en los diferentes mercados mundiales

No obstante, antes de iniciar el proceso de internacionalización es conveniente realizar un buen análisis DAFO que refleje la situación inicial de la empresa (indicando tanto las oportunidades y amenazas, como las fortalezas y debilidades de la misma), y que permita identificar la causa de las estrategias seguidas por la entidad, así como las posibles alternativas que ésta tenga a su alcance. Esto ayudará a deducir cuál sería la estrategia de internacionalización a seguir más acertada.

Entre otras, las formas o estrategias más utilizadas en la dinámica expansiva internacional de las empresas son las siguientes (Guisado, 2002):

Mediante acuerdos de licencias que permiten obtener información fiable sobre las posibilidades y niveles de aceptación que un determinado producto puede tener en un mercado exterior concreto, prácticamente sin necesidad de aportar recursos en la operación. Esta forma de internacionalización suele ser utilizada por las pymes cuando tienen escasos recursos o nulos conocimientos de los mercados extranjeros. Si esta estrategia resultase satisfactoria, posteriormente podrían plantearse otra forma de

internacionalización que implique mayor compromiso, pues los acuerdos de licencias es algo previo al propio proceso de exportación.

- La subcontratación ayuda a internacionalizarse a aquellas empresas que por no disponer de suficientes recursos para construir subsidiarias de fabricación o por considerar excesivo el riesgo que eso conlleva, puedan acceder a la internacionalización recurriendo a una total o parcial subcontratación con empresas locales. De esta manera, la entidad no compromete tantos recursos como los que exigiría una fabricación propia y, por tanto, conseguiría un mejor control del riesgo.
- A través de franquicias, las empresas pueden acceder a la distribución y venta detallada de sus productos en los diferentes mercados extranjeros sin necesidad de aportar grandes recursos propios. Por esta razón, la franquicia puede llegar a sustituir la implantación de subsidiarias de venta, facilitando de este modo, un efectivo control del riesgo.
- Las joint-ventures suponen la unión de una empresa extranjera con otra local, aportando la primera normalmente capital y tecnología, mientras que la segunda además de capital suele contribuir con sus conocimientos y accesibilidad al mercado local. En este caso, el riesgo es superior a las otras formas de internacionalización anteriormente mencionadas, aunque el control de las operaciones y la rentabilidad esperada a largo plazo son mayores.
- Los otros acuerdos cooperativos dan lugar a compromisos de muy largo plazo, tanto creando alianzas como redes estratégicas. Esta clase de cooperación ayuda a reforzar la competitividad de las empresas, ya que permiten afianzar las actividades que la propia empresa no puede realizar por sí sola en los mercados internacionales.

Cabe destacar que, las fases más avanzadas de la internacionalización llegan hasta la implantación comercial de la empresa en el exterior mediante una inversión directa. El Código sobre Liberación de Flujos de Capitales de la OCDE, en el Anexo A define la inversión directa en el extranjero como (García, 2012):

- La inversión que permite ejercer un control efectivo sobre la gestión de una empresa en otro país mediante la constitución o ampliación de una empresa, filial o sucursal en el mismo. La propiedad será en su totalidad del inversor.
- La adquisición de una empresa ya existente
- La participación en una empresa nueva o ya existente
- La concesión de préstamos a más de cinco años de una empresa matriz a sus filiales extranjeras

Nosotros posteriormente nos centraremos en la primera definición, en una inversión directa a través de una delegación o una filial y, eventualmente, su implantación productiva. Esto supone la transformación de la empresa en una multinacional, lo que supone un gran esfuerzo financiero y organizativo, puesto que la estructura de una empresa multinacional es mucho más compleja y requiere una mayor coordinación y control.

Aunque el proceso de internacionalización de una empresa trae consigo muchas ventajas competitivas, existe una gran variedad de obstáculos hasta llegar al mismo. Cuando hablamos de obstáculos, limitaciones o dificultades, nos referimos a las barreras existentes de la exportación. Éstas se pueden clasificar en las siguientes (Arteaga, 2013):

- Barreras de conocimiento: hacen referencia a la falta de información de las empresas sobre los aspectos básicos relacionados con la actividad exportadora. Entre estas barreras destacan:

- El desconocimiento de los mercados de destino, puesto que la información de los mismos suele ser escasa y con un elevado coste (Hernando, 1993)
- La falta de información sobre las oportunidades del producto en mercados exteriores (Westhead, 2002)
- El desconocimiento de las ayudas disponibles a la exportación (e.g., Kedia y Chhokar, 1986; Christensen, Da Rocha y Gertner, 1987)
- El desconocimiento de los beneficios económicos y no económicos que puede generar la exportación (Welch y Wiedersheim-Paul, 1977; Reid, 1980,1983; Axinn, 1985)
- Barreras de recursos: carencia de recursos tanto financieros (Ramaswami y Yang, 1990) como productivos (Leonidou, 1995b) o de ayuda exterior (Yang, Leone y Alden, 1992):
 - La falta de capacidad de producción de la empresa (Leonidou, 1995b; Westhead, 2002)
 - La dificultad para financiar las exportaciones y la falta de recursos para la investigación de mercados (Ramaswami y Yang, 1990)
 - Las dificultades de los medios de pago internacionales y sus elevados costes o la lenta gestión de cobro en el extranjero (Katsikeas y Morgan, 1994; Leonidou, 1995b)
 - La falta de experiencia internacional de los bancos locales (Ramaswami y Yang, 1990)
 - La falta de personal para planificar la actividad exportadora, aunque algunos autores la han considerado como una de las barreras de conocimiento (e.g., Yang, Leone y Alden, 1992; Julian y Ahmed, 2005)
- Barreras de procedimiento: obstáculos que surgen del ejercicio de la propia actividad exportadora:
 - La complejidad de la documentación o la burocracia asociada a las operaciones de exportación (Rabino, 1980; Bauerschmidt et al., 1985; Keng y Jiuan, 1989; Eshgi, 1992; Barker y Kaynak (1992), Naidu y Rao, 1993, Katsikeas y Morgan, 1994; Leonidou, 1995b; Moini, 1997)
 - Las barreras culturales o lingüísticas, citadas en la literatura sobre la exportación (Rabino, 1980; Bauerschmidt et al., 1985; Gripsrud, 1990; Karakaya, 1993; Leonidou, 1995b)
 - Las diferencias en las costumbres sobre el uso del producto (Bauerschmidt et al., 1985), y la dificultad logística (Da Silva, 2001). Otros autores han sugerido como posible barrera, la localización de un distribuidor adecuado, o de canales de distribución adecuados (e.g., Karakaya, 1993; Katsikeas y Morgan, 1994; Leonidou, 1995b; Da Silva, 2001; Hise, 2001). Esta última era la principal barrera percibida por las pymes españolas que participaron en un estudio realizado por Arteaga (2003)
 - Para otro muchos autores, las barreras más significativas dentro de este grupo son las barreras comerciales (yang, Leone y Alden, 1992), desglosadas en barreras arancelarias (Bauerschmidt et al., 1985; Barker y Kaynak 1992) y no arancelarias (e.g. Rabino, 1980; Leonidou, 1995b) como por ejemplo, las barreras relativas a la normalización y homologación del producto, o las sanitarias (Kedia y

Chhokar, 1986; Keng y Jiuan, 1989). Sin embargo, en el caso de los países que forman la Unión Europea, al formar parte de una unión aduanera tienen exención de aranceles, aunque siguen contando con las barreras no arancelarias de normalización y homologación anteriormente mencionadas.

- Barreras exógenas, “son aquellas que nacen de la incertidumbre existente en los mercados internacionales y que no son controlables por la empresa al ser originadas por la actuación de otros participantes en el mercado, como los gobiernos, la competencia o la oferta y la demanda de bienes o mentarías” (Yang, 1988)
 - o El riesgo por la variación en los tipos de cambio o fluctuación de tipo de cambio desfavorable (Leonidou, 1995b)
 - o La inestabilidad política en los países de destino (Mayo, 1991; Karakaya, 1993)

Para finalizar este apartado, se muestra en la siguiente tabla 2.1.1., las empresas españolas líderes en Europa por sector de actividad, según un artículo del periódico El PAÍS publicado el 2 de julio del año 2015:

SECTOR	COMPAÑÍA	POSICIÓN EN EUROPA
COMERCIO	Inditex	1
	DIA	3
INDUSTRIA	Gas Natural	1
	Ferrovial	2
	Gas Natural	4
	Enagas	3
	Grifols	2
	Albertis	2
	Iberdrola	3
	Endesa	4
	Red eléctrica	7
SERVICIOS	AENA	1
	Telefónica	2
	Amadeus	1
	IAG	1
	BBVA	5
	B. Santander	2

Tabla 2.1.1. Las empresas españolas líderes en Europa en el año 2015

Fuente: Fernández, 2015

“El aumento de tamaño de los grandes grupos españoles ha sido posible gracias al proceso de internacionalización emprendido por muchos de ellos. Esta apertura exterior se comprueba con el origen de las ventas de las compañías locales. Más del 64% de la facturación de las empresas del Ibex en 2014 tuvo su origen fuera de España, casi el doble que hace 20 años.” (El PAÍS, 2015)

2.1.1. Filiales de empresas en España

A continuación, nos vamos a centrar en una de las estrategias expuestas en el apartado anterior, la inversión directa en el exterior a través de la creación de una filial, en este caso, una filial de empresa europea integrada en España y su implantación productiva.

Para la creación de dicha filial, es necesario realizar los siguientes trámites (Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 2016):

- Acuerdo de la sociedad matriz, la sociedad extranjera deberá adoptar el correspondiente acuerdo de creación de la filial y solicitar al consulado español que le entregue la certificación, en la que se garantiza que la sociedad matriz está constituida conforme a las leyes de su país y que desempeña su actividad empresarial de forma legal. El acuerdo de la sociedad matriz debe ser traducido al castellano por un traductor jurado, además de ser presentado a la hora de solicitar la inscripción en el Registro Mercantil junto con la certificación consular
- Solicitud del nombre de la filial, se solicitará en el Registro Mercantil Central
- Constitución en cualquier entidad de crédito del depósito bancario. Este depósito será de 3006€ como mínimo si se trata de una sociedad de responsabilidad limitada, o del 25% del capital social si fuera una sociedad anónima
- Firma de la escritura pública de constitución, se redactarán los estatutos de la empresa filial en España y posteriormente, se incorporarán a la escritura pública de constitución de dicha filial ante la firma del Notario
- Obtención del Número de Identificación Fiscal (NIF) provisional: es una formalidad necesaria para la liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, esta liquidación debe presentarse en la Dirección General de Tributos de la Comunidad Autónoma en la que tenga su domicilio social.

Una empresa filial es una empresa con personalidad jurídica propia en la que un inversor posee más del 50% de su poder de voto y por tanto, controla su gestión. Sin embargo, a veces se suele utilizar el término sucursal como sinónimo de filial, pero son conceptos diferentes. Una sucursal no tiene personalidad jurídica propia, se refiere a cada una de las oficinas, delegaciones, establecimientos, etc., abiertos por una empresa mercantil en diferentes lugares que dependen todas ellas de una oficina central (García, 2012).

En el ámbito fiscal, la filial es sometida a las leyes fiscales del Estado de residencia, en este caso, España, por lo que tributará por el Impuesto sobre Sociedades, pudiendo acogerse a los beneficios fiscales aplicables a las empresas de reducida dimensión. Ahora bien, cuando reparta dividendos a los socios, se tratará de dividendos obtenidos por sociedades no residentes, que deberán pagar impuestos con carácter general en el estado de la filial vía retención (Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 2016).

Según la página web de España Exportación e Inversiones (ICEX), actualizada en el año 2015, los inversores extranjeros deciden invertir en España por varios motivos:

- Consideran a España como una plataforma de negocios internacional, por su localización geográfica estratégica (situada de cara a los principales mercados de Europa del Sur y Latinoamérica) y por sus importantes infraestructuras de

transportes ultramodernas (principalmente los aeropuertos, las carreteras, la red ferroviaria y el transporte marítimo).

- Las telecomunicaciones modernas (crecimiento de las conexiones por banda ancha).
- El entorno empresarial competitivo, por los costes operativos (costes competitivos de alquiler de oficinas y naves de industria, costes accesibles de suministros y telecomunicaciones y costes salariales más competitivos que las principales economías europeas), el sistema fiscal (ya que la presión fiscal en España es moderada) y por los incentivos a la inversión (ayudas e incentivos con el propósito de fomentar empleo indefinido, inversión productiva e investigación, desarrollo e innovación tecnológica (I+D+I)).
- Por su población cualificada y disponibilidad profesional, ocupando el tercer lugar en el año 2013, siendo el primer puesto para Reino Unido y el segundo para Francia.
- La calidad de vida excepcional, España se considera el primer país de Europa y el tercero a nivel mundial donde mejor se vive, tanto por el sistema sanitario como por el marco estable y riguroso de los negocios y la ciudadanía, buena gastronomía, etc.

2.2. SITUACIÓN ECONÓMICA

En este apartado hablaremos de la situación económica de España y de Europa durante el período estimado, 2008 – 2013, ya que las condiciones financieras de estos países podrían influir en los resultados finales de este trabajo.

Primeramente comentaremos la situación de España en el año 2007, en el que el sector privado de la economía (empresas y familias) alcanzaba un endeudamiento del 300% del PIB, teniendo en cuenta que la mayor parte de ese porcentaje correspondía a deudas con el exterior. La responsabilidad de estos graves desequilibrios (produciendo una grave crisis económica) que ha arrastrado España hasta el momento es del sistema bancario (incluidas las cajas de ahorros), que invertía de forma excesiva en un sector de muy baja productividad, como es el sector inmobiliario y el sector de la construcción. Esto dio lugar a un gran déficit comercial, que en el año 2007 representaba el 10% del PIB. Fue en el verano de ese mismo año cuando comenzó a notarse el aumento del desempleo, alcanzando sus mayores cifras a partir del año 2008. Esto fue provocado principalmente por el hundimiento del sector de la construcción, la caída de la demanda privada, la liquidación de empresas y el retroceso de la producción industrial (Gutiérrez, 2014).

En el año 2009, el endeudamiento privado español (empresas, particulares y bancos) representaba el 83% de la deuda exterior total, la cual fue aumentando de manera alarmante hasta alcanzar cifras cercanas al 100% del PIB a mediados del año 2013. Esta situación podría solucionarse con una economía más competitiva, basada tanto en el ajuste de costes como en los incrementos de productividad (Gutiérrez, 2014).

Según el Informe Cotec (Fundación para la innovación tecnológica) 2010, el índice de competitividad de España había bajado del puesto 33 al 39 en 2009 (lista de 59 países) y del 14 al 15 en la de 29 economías de más de 20 millones habitantes. En cuanto al índice de productividad de la OCDE correspondiente al mismo año, el de España alcanzaba un valor de 76.8 si la productividad de EE.UU. se le atribuía un valor de 100. En la misma escala, la productividad de la Eurozona alcanza un valor de 84,0. El crecimiento español de los años de bonanza estuvo basado en el sector de la construcción, que está muy poco sujeto a la competencia extranjera; pero este factor de crecimiento queda descartado para muchos años.

Posteriormente en el año 2010, se publicaron los llamados stress tests (pruebas de esfuerzo), se trata de simulaciones econométricas que dan estimaciones sobre la solidez de los bancos ante hipotéticos escenarios de dificultad. Caja Madrid se vio obligada a reconocer grandes pérdidas y tuvo que refundirse con Bankia (banco financiado también con numerosos fondos públicos). Para llevar a cabo esta situación, se encontrada el Fondo de Garantía de Depósitos, pero además se crearon dos entidades más, el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) y la Sociedad para la Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB), más conocida como “banco malo” por haberse hecho cargo de activos inmobiliarios en su mayoría, que lastraban los balances de la banca. Con ello, el ICO (instituto de Crédito Oficial) extendió sus operaciones a un gran número de ámbitos económicos. Durante el año 2011, además de tramitar cuatro de cada diez solicitudes de crédito por parte de pequeñas y medianas empresas, abrió líneas específicas de crédito para comunidades autónomas y entidades locales anteriormente mencionadas (Gutiérrez, 2014).

Sin embargo, el desempleo siguió creciendo durante los primeros meses del año 2013, llegando alcanzar una tasa del 27% (Gutiérrez, 2014). No obstante, según el Informe de Cotec, el índice de competitividad español mejoró en los últimos años, aunque la situación dista aún de ser satisfactoria.

La crisis económica de la que hablamos se sigue viviendo en la actualidad (año 2016), aunque con algo menos de intensidad.

Respecto a los flujos de inversión extranjera en España según la R.I.E. (Revista de Investigación Educativa, 2010), se contrajeron cerca del 60% desde los volúmenes record en 2008, ascendiendo la Posición de inversión extranjera en España 380.136 millones de € a 31 de diciembre de 2009, incrementándose el componente de financiación bastante por encima del de participación en los fondos propios de empresas españolas.

Desde el punto de vista del empleo, las ramas de actividad de los sectores de dichas filiales con más personal ocupado fueron: Actividades administrativas y servicios auxiliares (17,5%); Comercio al por menor de alimentos, combustible y equipos para las TIC (10,5%) y Material de transporte (8,9%) (R.I.E., 2010). Es en el sector industria donde los costes de personal varían significativamente en función de la actividad y la dimensión de la empresa. Comparando los sueldos medios de dicho sector, entre los de mayor salario destacan: los de producción y distribución de energía eléctrica; petróleo, gas natural y combustibles nucleares; y producción y distribución de gas, vapor y agua caliente. Entre los de menor salario aparecen el calzado; artículos de marroquinería y talabartería; y la industria de la confección (INE, 2007).

En lo que se refiere al volumen de negocio, las ramas que contribuyeron al total con un mayor porcentaje fueron Comercio al por mayor de productos agrarios, alimenticios y de uso doméstico (12,0%), Comercio al por mayor de maquinaria y equipo y otros (11,8%) y Material de transporte (11,4%) (R.I.E., 2010).

En cuanto a Europa, los incrementos más pronunciados de desempleo se produjeron en Estonia, Lituania y Letonia, así como en Irlanda y Grecia (García, 2011; Bell y Blanchflower, 2011). Son los colectivos minoritarios (inmigrantes, otros grupos étnicos, etc.), los que reprodujeron el desempleo hipercíclico: las tasas de desempleo crecen muy rápido en épocas de recesión y descienden también de manera rápida en recuperación (Hogarth et al., 2009).

En Dinamarca se reflexionaba sobre el modelo de flexiguridad (cuyo fin es lograr un mercado de trabajo flexible, que garantice la protección social de los trabajadores y ayude a que sea más competitivo) y su pertinencia en la regulación del empleo y el mercado laboral en momentos de crisis (Tangian, 2010; Jørgensen, 2011).

Por otro lado, en Suecia se desarrolló medidas para el mantenimiento del empleo juvenil y programas de formación que evitasen un aumento del desempleo a largo plazo. En Italia, el sistema Cassa Integrazione (prestación económica a personas empleadas en empresas con dificultades) contribuyó a moderar el efecto de la crisis en el desempleo. Francia incrementó la segmentación del mercado laboral (Dolado y Felgueroso, 2011) utilizando contratos temporales y Alemania optó por la reducción de las jornadas laborales y la contención salarial (Herzog-Stein et al., 2010), permitiendo mantener el empleo, las expectativas laborales, el trabajo cualificado y ahorrar los costes del desempleo (Fröhlich, 2010). Sin embargo todo esto conlleva jornadas parciales, temporales y unos salarios muy escasos (Knuth, 2012; Lehndorff, 2012).

Las reformas económicas en los mercados laborales europeos dependen de factores como la estructura productiva, los niveles de productividad, la distribución del tiempo de trabajo o la vinculación entre flexibilidad y seguridad en las relaciones laborales. Esta última cuestión provocó análisis de comparación entre los distintos mercados europeos, desde la flexibilidad del mercado laboral británico al modelo de flexiguridad pactado en países del norte de Europa o los mercados que han mantenido mayores cotas de seguridad dificultando la flexibilidad, como el francés o el alemán. Sin embargo en España existe un nivel elevado de seguridad para los trabajadores más antiguos, con una fuerte flexibilidad concentrada en los trabajadores recién llegados, sobre todo, jóvenes, mujeres y personas extranjeras, según un estudio social realizado por “la Caixa” realizado en el año 2014.

En definitiva, debido a que nuestra economía es poco competitiva y mejora muy lentamente, no es seguro que la recuperación internacional resuelva el problema sufrido en España.

La evolución paulatina del índice de competitividad en España desde el año 2009 hasta ahora (año 2016) según el Diario Económico e información de mercados, Expansión, podemos observarla en la siguiente tabla 2.2.1.:

FECHA	RANKING DE COMPETITIVIDAD	ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD
2016	33º	4,59
2015	35º	4,55
2014	35º	4,57
2013	36º	4,6
2012	36º	4,54
2011	42º	4,49
2010	33º	4,59
2009	29º	4,72
2008	29º	4,66

Tabla 2.2.1. La evolución del Índice de Competitividad en España

Fuente: Índice de Competitividad España, 2016

Esta evolución del Índice de Competitividad en España es publicada cada año por el Foro económico Mundial, también llamado Global Competitiveness (GCI), este se encarga de medir cómo utiliza un país sus recursos y capacidades para proveer a sus habitantes de un alto nivel de prosperidad. Como podemos apreciar, España ha mejorado prácticamente desde el año 2011, situándose actualmente en el puesto treinta y tres con 4,59 puntos. Teniendo en cuenta que en el ranking de competitividad se analizan 142 puestos, se considera que España está bien situada

Para clasificar los países según su competitividad se analizan las siguientes variables: instituciones, infraestructuras, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación en materia de negocios e innovación. Cuanto mayor sea éste índice, mejor estará situado en el ranking (Expansión, 2016).

En conclusión, en los resultados del presente trabajo se verán reflejados tanto el aumento de la inversión extranjera en España (380.186 millones de euros) en el año 2009, incrementando tanto el número de filiales como las variables de análisis, como el crecimiento del personal ocupado en las siguientes ramas de actividad: actividades administrativas y servicios auxiliares (17,5%); comercio al por menor de alimentos, combustible y equipos para las TIC (10,5%) y material de transporte (8,9%). Los mayores porcentajes corresponden al sector servicios y sector comercio, éstos predominarán durante el período estimado en la variable “personas ocupadas”. Será en el año 2012 cuando todos los sectores alcancen una situación favorable, aumentando de forma progresiva, al igual que el Índice de Competitividad en España.

2.3. RENDIMIENTO ECONÓMICO

Para analizar el éxito de las empresas filiales europeas, entre otras cosas, es necesario realizar un análisis tanto de la rentabilidad como de la productividad y gasto en formación de las mismas.

El primer lugar, definiremos la rentabilidad como *“una medida de eficiencia; en la relación porcentual que se establece entre el beneficio o rendimiento económico de una empresa y lo que se ha invertido en ella para obtener dicho rendimiento. Como medida expresada en porcentaje, sin unidad, es decir, neutra, permite realizar comparaciones entre empresas e intertemporal de forma objetiva. Luego el objetivo y el principio de la rentabilidad son los que deben orientar la gestión empresarial en la medida en que son un indicador de la generación de riqueza y valor de la empresa mucho más objetivo y completo que el del beneficio. La rentabilidad se convierte así en uno de los elementos clave de control de la función financiera de la empresa. Pero además la rentabilidad de una empresa debe ser siempre superior al coste porcentual de los fondos empleados para su adquisición, pues en caso contrario la empresa no tendría futuro a l/p, ya que llegaría un momento en que no pudiese hacer frente al pago de estos intereses”* (Pugel, 2004).

Para hallar los datos económicos correspondientes a esta medida utilizaremos algunos indicadores financieros. Estos nos permitirán analizar el estado económico de toda una organización o una de sus partes mediante la relación de las cifras obtenidas de los estados financieros, adquiriendo así, una idea global de la empresa. También nos pueden servir para comparar los estados financieros de diferentes empresas e incluso, predecir aquellas empresas que próximamente puedan estar en situación de quiebra.

Centrándonos en los indicadores financieros de rentabilidad tendremos la posibilidad de medir la capacidad de una empresa de generar beneficios a partir de los recursos disponibles para ello. Primeramente hablaremos del Beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT), éste se mide a través de la diferencia entre los gastos de explotación y los ingresos de explotación. Es un ratio muy utilizado en los análisis financieros por no incluir intereses ni impuestos, esto hace que no se produzcan desigualdades por las tasas de impuestos que pagan las empresas y las diferentes formas de capital (González y Ganaza, 2015).

$$BAIT = \text{Ingresos de explotación} - \text{Gastos de explotación}$$

Los dos principales ratios de rentabilidad que proporcionan información sobre la evolución de la empresa y que resultan de gran utilidad a la hora de la toma de decisiones, son la rentabilidad económica (RE) y la rentabilidad financiera (RF) (González y Ganaza, 2015).

La rentabilidad económica (RE), es la principal medida de eficiencia operativa y se calcula mediante la relación existente entre el beneficio bruto de explotación o beneficios antes de intereses e impuestos (BAIT) y el total de activos utilizados por la empresa. Expresa el excedente bruto de explotación obtenido por las inversiones representadas en el activo de la empresa, sin tener en cuenta la forma de financiación de las mismas (González y Ganaza, 2015).

$$RE = \left(\frac{BAIT}{AT} \right) \times 100$$

A partir de este indicador, podemos identificar dos ratios más: el rendimiento económico o margen sobre ventas (ROS) y la rotación sobre los activos totales (ROT). El producto de estos dos ratios da como resultado la rentabilidad económica (González y Ganaza, 2015).

$$RE = ROS \times ROT$$

Respecto al rendimiento económico o margen sobre ventas (ROS), mide las unidades monetarias adquiridas en la actividad operativa por cada unidad vendida. Es el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo antes de impuestos y tributos (González y Ganaza, 2015).

$$ROS: \left(\frac{BAIT}{V} \right) \times 100$$

Por otro lado, la rotación sobre los activos totales (ROT), representa el volumen de ventas por cada unidad monetaria invertida en el activo total de la empresa (González y Ganaza, 2015).

$$ROT: \left(\frac{V}{AT} \right)$$

En cuanto a la rentabilidad financiera (RF), mide los rendimientos entregados a los accionistas en relación a su inversión en la empresa. Esta dispondrá como máximo del beneficio neto para repartir entre sus propietarios o socios, tras pagar los intereses de los capitales ajenos y los impuestos al Estado (González y Ganaza, 2015).

$$RF: \left(\frac{BN}{FP} \right) \times 100$$

Otro factor a tener en cuenta en el éxito de una empresa es la productividad, definida como *“la relación entre la cantidad y calidad de bienes y servicios producidos y la cantidad y costes de recursos utilizados”* (Reig, 2015). Otros autores la definen como *“la medición de indicadores cuya variación en el tiempo evidencia el comportamiento de la empresa y el estímulo en el proceso de la toma de decisiones”* (Rincón de Parra, 2001). En nuestro análisis comentaremos tanto la productividad económica global de la empresa como la productividad de mano de obra de la misma. Éstas se calculan de la siguiente manera:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Valor de la producción}}{\text{Valor añadido de los factores}}$$

$$\text{Productividad de la mano de obra} = \frac{\text{Valor de la producción}}{\text{Personas ocupadas}}$$

También se puede entender productividad como eficiencia y eficacia. La eficiencia se puede definir como la utilización óptima de los recursos. Se dice que un trabajador es eficiente cuando utiliza los materiales con el mínimo de desperdicio; emplea el mínimo tiempo posible en la producción, sin deteriorar la calidad del producto; utiliza los servicios (electricidad, agua, gas, etc.) en las cantidades necesarias, sin desperdicio, y usa los medios tecnológicos (máquinas, equipos, herramientas, etc.) de manera que no se deterioren más de lo normal (Rincón de Parra, 2001). Generalmente, en las empresas productivas las áreas de eficiencia suelen ser: ventas, finanzas, producción, ingeniería, costes, mantenimiento y administración. En cada una de las anteriores áreas u otras si existiesen, sería posible intentar una mejora en productividad (Reig, 2015). Por otro lado, la eficacia o efectividad es el logro exitoso de los objetivos establecidos es decir, el grado en que se satisfacen las necesidades del cliente.

Hay que tener especial cuidado con las unidades de medida que se utilizan, además de los instrumentos y tiempos empleados. De ahí la necesidad de trabajar con unidades comunes tanto para los productos como para los recursos. Las más utilizadas son las unidades monetarias y las horas-planta, destacando con mayor utilidad, las unidades monetarias. Por este motivo, tanto la información del coste de los recursos de producción utilizados como los precios de venta de los productos, deberán estar actualizados y disponibles (Rincón de Parra, 2001).

Otro papel importante en el éxito de una organización es el gasto en formación de la misma. La evaluación de dicho gasto en las organizaciones es una estrategia necesaria para garantizar la calidad de las acciones formativas que se llevan a cabo en su seno y para impulsar el proceso de aprendizaje constante que el entorno exige. La formación se mide mediante la relación existente entre el gasto de personal que acarrea una empresa y las personas ocupadas en la misma (Pineda, 2000).

$$\text{Formación: } \frac{\text{Gastos de personal}}{\text{Personas ocupadas}}$$

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA

En este capítulo se explicará la forma de obtener los datos necesarios para nuestro objetivo principal: “analizar por sector de actividad cómo de buena son las filiales de empresas extranjeras de la “zona euro” en España durante el período 2008-2013”, y la manera de analizar las mismas.

3.1. CAPTURA DE DATOS

La información relativa a filiales de empresas extranjeras en España podemos encontrarla en la web del Instituto Nacional de Estadística. Las variables de análisis que encontraremos son las siguientes:

1. Número de filiales
2. Volumen de negocios
3. Total de ingresos de explotación
4. Total de gastos de explotación
5. Personas ocupadas
6. Valor de la producción
7. Valor añadido al coste de los factores
8. Gastos de personal
9. Inversión bruta en activos materiales
10. Compras y trabajos realizados por otras empresas
11. Servicios exteriores

3.2. ANÁLISIS DE DATOS

En primer lugar se realizará un análisis descriptivo de las variables recogidas y a continuación se aplicarán una serie de indicadores para analizar el rendimiento económico, la eficiencia y el gasto en formación.

Concretamente, los indicadores que utilizaremos son:

Rendimiento económico:

- Beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT):

$$BAIT = \text{Ingresos de explotación} - \text{Gastos de explotación}$$

- Rentabilidad económica (RE):

$$RE = \left(\frac{BAIT}{AT} \right) \times 100$$

- Rendimiento económico o margen sobre ventas (ROS):

$$ROS: \left(\frac{BAIT}{V} \right) \times 100$$

- La rotación sobre los activos totales (ROT):

$$ROT: \left(\frac{V}{AT} \right)$$

Eficiencia:

- Productividad:

$$Productividad = \frac{\text{Valor de la producción}}{\text{Valor añadido de los factores}}$$

- Productividad de la mano de obra:

$$Productividad \text{ de la mano de obra} = \frac{\text{Valor de la producción}}{\text{Personas ocupadas}}$$

Formación:

- Gastos en formación:

$$Formación: \frac{\text{Gastos de personal}}{\text{Personas ocupadas}}$$

En cuanto a los resultados, se expresarán en forma de gráficos de barras y líneas según correspondan.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LAS FILIALES DE EMPRESAS EUROPEAS EN ESPAÑA POR SECTOR DE ACTIVIDAD DURANTE EL PERÍODO 2008 – 2013

En este capítulo, en primer lugar definiremos las variables a utilizar en nuestro análisis, pudiendo encontrar las mismas en la web del Instituto Nacional de Estadística (INE) como ya hemos mencionado anteriormente, además describiremos los tres sectores de actividad en los que se basa nuestro trabajo: sector industria, sector comercio y sector servicios. Posteriormente se realizará un análisis descriptivo de las variables recogidas y a continuación se aplicarán una serie de indicadores para analizar el rendimiento económico, la eficiencia y el gasto en formación de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad durante el período 2008-2013.

4.1. CAPTURA DE DATOS

Para describir las distintas variables que utilizaremos en el cálculo del rendimiento económico, la eficiencia y el gasto en formación de las filiales de empresas europeas en España, nos situamos en la página web del INE, cliqueamos “INEbase” y seguidamente seleccionamos “Economía” y a su vez, “Empresas”. A continuación nos encontraremos con una serie de operaciones estadísticas, nosotros debemos pinchar en “Estadísticas de filiales de empresas extranjeras en España”. Situados allí, veremos “Metodología general”, es aquí donde se muestran las diferentes variables disponibles así como también, las definiciones de las mismas:

1. Número de filiales
2. Volumen de negocios: Importe de las ventas de bienes y servicios realizadas por la empresa a terceros durante el período de referencia, 2008-2013.
3. Total de ingresos de explotación: Ingresos pertenecientes a las ventas o cifra de negocios, las subvenciones, donaciones y legados, los trabajos realizados por la empresa para su activo y el resto de ingresos de explotación de la empresa.
4. Total de gastos de explotación: Incluye los gastos de personal, las compras, los trabajos realizados por otras empresas, los servicios exteriores y el resto de gastos de explotación.
5. Personas ocupadas: Personas que trabajan en una empresa (tanto fijas como temporales), perteneciendo y siendo retribuidas por la misma.
6. Valor de la producción: Cantidad realmente producida por la empresa. Se calcula de la siguiente manera:
$$\text{Valor de producción} = \text{cifra de negocios} + \text{variación de existencias de productos terminados y semiterminados} + \text{de los bienes y servicios comprados para la reventa} - \text{compras de bienes y servicios para la reventa} + \text{producción capitalizada} + \text{otras rentas de explotación (excluidas las subvenciones)}$$
7. Valor añadido al coste de los factores: Incluye los sueldos y salarios, las indemnizaciones, la Seguridad Social a cargo de la empresa y otros gastos sociales.

8. Gastos de personal: Incluye los sueldos y salarios, las indemnizaciones, la Seguridad Social a cargo de la empresa y otros gastos sociales.
9. Inversión bruta en activos materiales: Inversión bruta (inversión realizada sin ajustes de valor y deducciones de rentas, obtenidas con las cesiones) en inmovilizado material. Los bienes materiales deben tener más de un año de vida útil.

A continuación, veremos las ramas de actividad que conforman cada sector. Esta clasificación podemos encontrarla en la misma “Metodología general” del INE:

SECTOR INDUSTRIA
Industrias extractivas, energía, agua y residuos
Alimentación, bebidas y tabaco
Textil, confección, cuero y calzado
Madera y corcho; papel y artes gráficas
Industria química y farmacéutica
Caucho y materias plásticas
Productos minerales no metálicos diversos
Metalurgia y fabricación de productos metálicos
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico
Maquinaria y equipo mecánico
Material de transporte
Industrias manufactureras diversas

Tabla 4.1.1. Ramas de actividad dentro del sector industria

Fuente: Elaboración propia basada en la metodología general del INE (Instituto Nacional de Estadística)

SECTOR COMERCIO
Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas
Intermediarios del comercio
Comercio al por mayor de materias primas agrarias y animales vivos, productos alimenticios, bebidas y tabaco y artículos de uso doméstico
Comercio al por mayor de equipos para las tecnologías de la información y otra maquinaria y equipos y comercio al por mayor no especializado
Comercio al por menor de alimentos , combustible para la automoción y equipos para las tecnologías de la información en establecimientos especializados
Otro comercio al por menor

Tabla 4.1.2. Ramas de actividad dentro del sector comercio

Fuente: Elaboración propia basada en la metodología general del INE (Instituto Nacional de Estadística)

SECTOR SERVICIOS
Transporte y actividades postales y de correos
Almacenamiento y actividades anexas al transporte
Hostelería
Edición, actividades cinematográficas, radio, televisión y telecomunicaciones
Programación informática y servicios de información
Actividades inmobiliarias
Actividades profesionales, científicas y técnicas
Actividades administrativas y servicios auxiliares

Tabla 4.1.3. Ramas de actividad dentro del sector servicios

Fuente: Elaboración propia basada en la metodología general del INE (Instituto Nacional de Estadística)

4.2. ANÁLISIS DE LOS DATOS

En este apartado se realizará tanto el análisis descriptivo de las variables recogidas como el análisis de los indicadores ya mencionados, exponiendo los resultados en forma de gráficos de barras y líneas según corresponda.

4.2.1. Análisis descriptivo de las variables recogidas

Primeramente nos centraremos en la variable “Número de filiales”, centrándonos en las filiales de empresas europeas existentes en España por sector de actividad en el período estimado.

Una vez recogidos todos los datos numéricos obtenemos los siguientes gráficos:

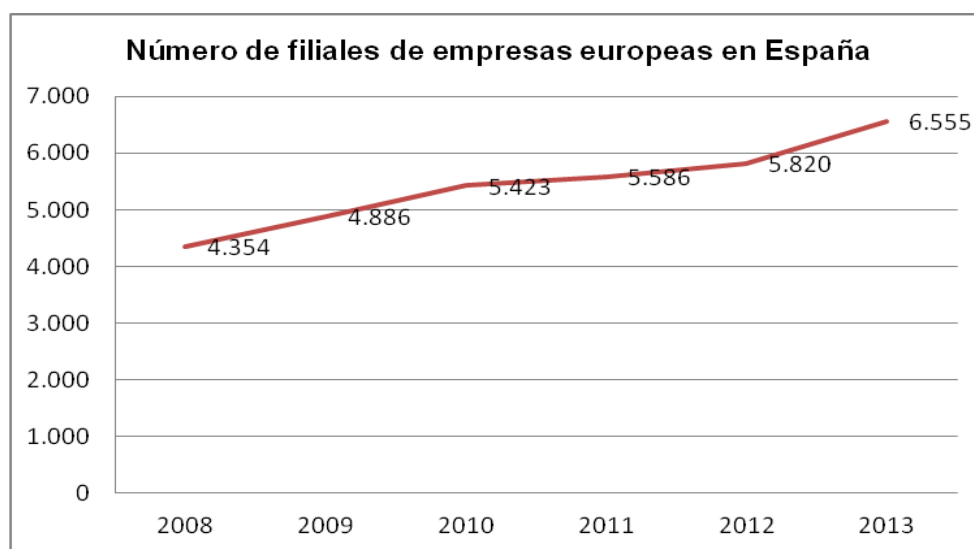


Gráfico 4.2.1.1. Número de filiales de empresas europeas en España

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

Como podemos observar, el gráfico 4.2.1.1. sigue una evolución creciente, obteniendo el mejor dato en el año 2013 con 6.555 filiales de empresas europeas en nuestro país. Se aprecia que dicha evolución seguirá siendo favorable en el próximo año.

En el siguiente gráfico 4.2.1.2., veremos en qué sector deciden invertir estas filiales de empresas europeas:

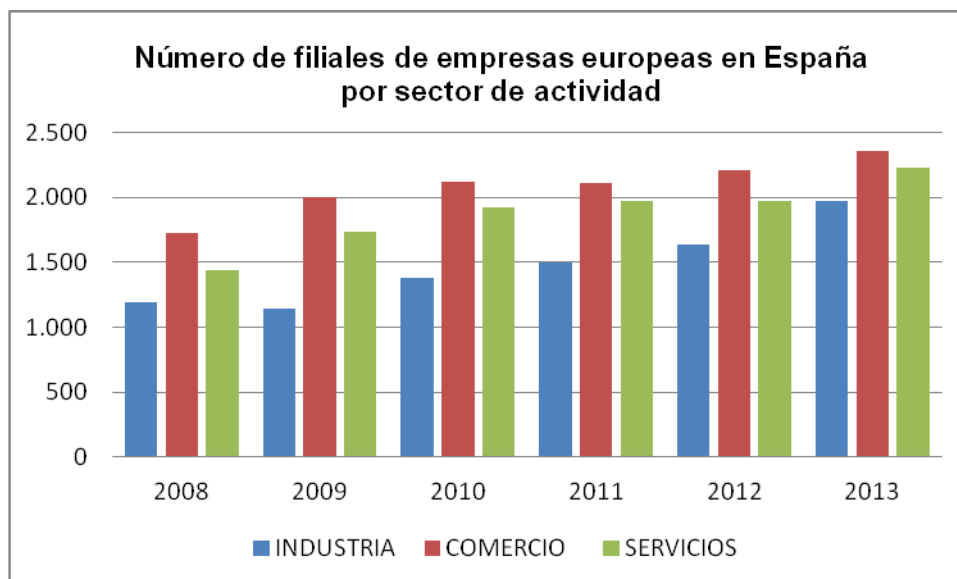


Gráfico 4.2.1.2. Número de filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

Como podemos ver, durante todo el período estimado predomina el sector comercio de forma creciente, aproximándose cada año a unas 2.000 filiales. En segundo lugar se encuentra el sector servicios, el cual también evoluciona de forma ascendente según van transcurriendo los años, con un número medio de 1.800 filiales. Finalmente, el tercer puesto lo ocupa el sector industrial con una media de 1.600 filiales.

Cabe destacar que el año donde existe mayor número de filiales en los tres sectores es en 2013, con 2.355 filiales en el sector comercio, 2.230 filiales en el sector servicios y 1.971 filiales en el sector industrial.

Una vez analizado el “Número de filiales de empresas extranjeras”, pasamos a analizar las distintas variables de interés definidas previamente. Las tablas con los correspondientes datos se adjuntan en el Anexo 1.

Respecto al volumen de negocios o cifra de ventas, el cual lo podemos observar en el siguiente gráfico 4.2.1.3., el sector industrial destaca sobre el resto de sectores con una media de 122.500.000.000€ de bienes y servicios vendidos a terceros. Vemos como a lo largo del año 2008 las ventas de la industria descienden casi 17.000.000.000€. Esta situación no dura mucho, pues al comienzo del año 2009, vuelven a crecer las cifras de ventas en 35.000.000.000€ aproximadamente. A partir de aquí, el volumen de negocios fue descendiendo paulatinamente hasta llegar al año 2013, donde parece ser que se estabiliza con una media de 128.213.000.000€. Le sigue el sector comercio con un volumen medio de ventas de 88.195.000.000€. Éste obtiene su mejor dato en el año 2008, con unas ventas de 95.136.889.000€, pero al igual que en el sector industrial, sufre una leve caída durante ese mismo año debido a la crisis económica anteriormente mencionada, descendiendo unos 12.000.000.000€. Desde este mismo año hasta el año 2011 va recuperándose lentamente, alcanzando los 92.090.885.000€, sin embargo, tras comenzar este año, las ventas vuelven a descender en 8.000.000.000€. Esta situación se mantiene hasta el último año, 2013, donde parece ser que la cifra permanecerá constante. En último lugar, se encuentra el sector servicios con casi 100.000.000.000€ menos que el sector predominante (sector industrial). No existe ningún cambio drástico en su evolución, sólo se aprecia una pequeña subida a lo largo del año 2009 de 5.000.000.000€ aproximadamente. En

cambio, en los próximos años vuelve a descender paulatinamente, obteniendo en el año, 2013, una media de ventas de 34.345.972.000€.

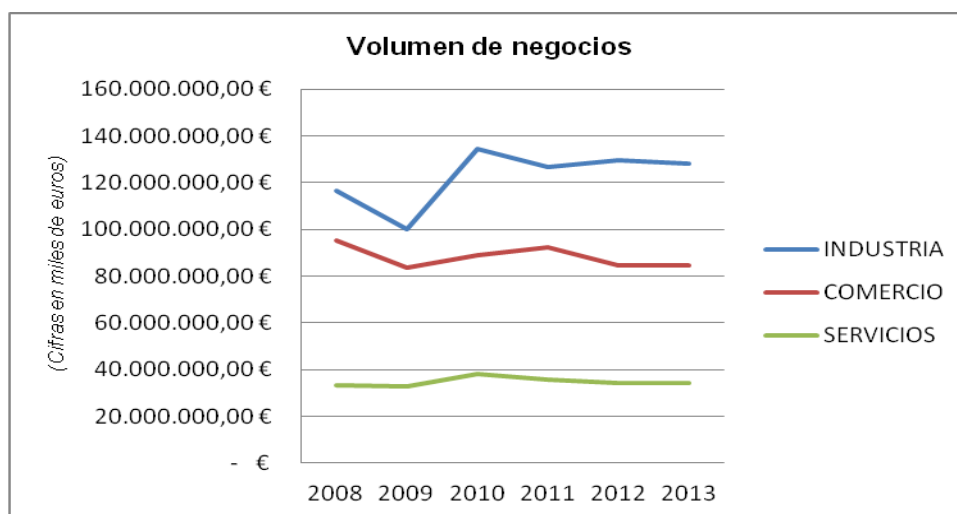


Gráfico 4.2.1.3. Volumen de negocios de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

El total de ingresos de explotación, procedente de las ventas, subvenciones, donaciones y legados, trabajos realizados por la empresa para su activo y demás ingresos de explotación de la empresa, lo podemos apreciar en el siguiente gráfico 4.2.1.4.:

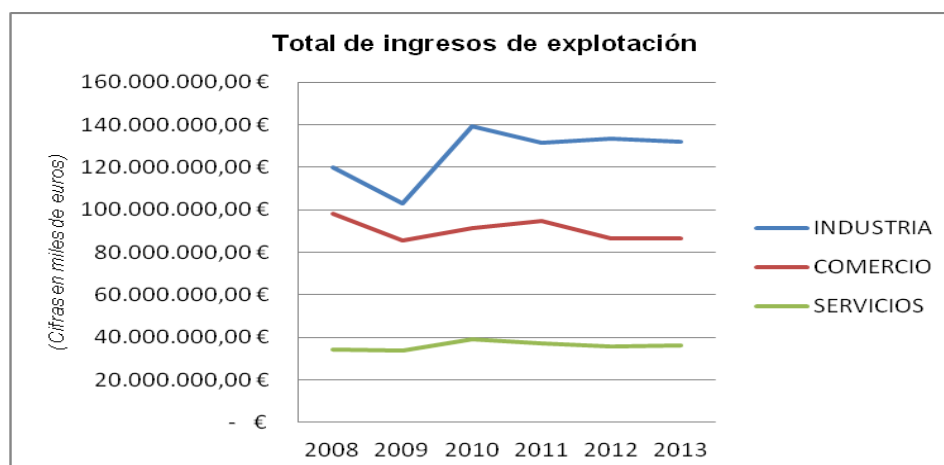


Gráfico 4.2.1.4. Total de ingresos de explotación de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

La evolución es prácticamente igual a la anterior variable (volumen de negocios), algo lógico puesto que la mayor parte de los ingresos de explotación proceden de la cifra de ventas.

En cuanto al total de gastos de explotación, representado en el siguiente gráfico 4.2.1.5., predomina también el sector industrial, puesto que es el sector que más

invierte en producción. La evolución de los tres sectores es prácticamente igual a la que tienen en la anterior variable “Total ingresos de explotación”.

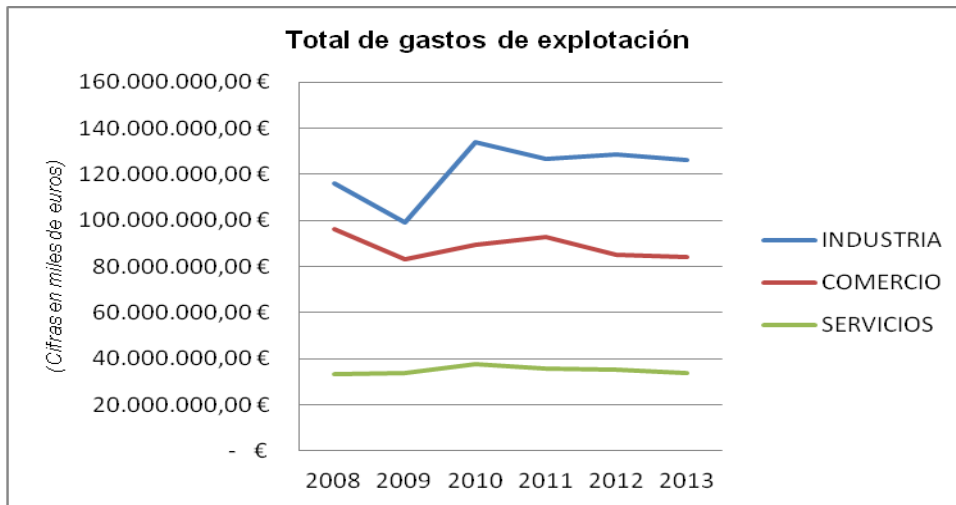


Gráfico 4.2.1.5. Total de gastos de explotación de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

Respecto a la variable “personas ocupadas”, hace referencia a las personas pertenecientes a la empresa y retribuidas también por la misma. Como vemos en el gráfico 4.2.1.6., el sector que más personas ocupadas posee es el sector servicios. Esto ocurre hasta finales del año 2011, ocupando entonces el último lugar. El sector comercio prácticamente se mantiene durante todo el horizonte en torno a 250.000 personas. Sin embargo, el sector industrial obtiene el peor dato de personal a finales del año 2008, posicionándose durante el año 2009 en segundo lugar al aumentar la plantilla. Es en el comienzo del año 2010 donde vuelve a descender el mismo. No obstante, a partir del año 2011 se convierte en el sector de actividad con más personas ocupadas.

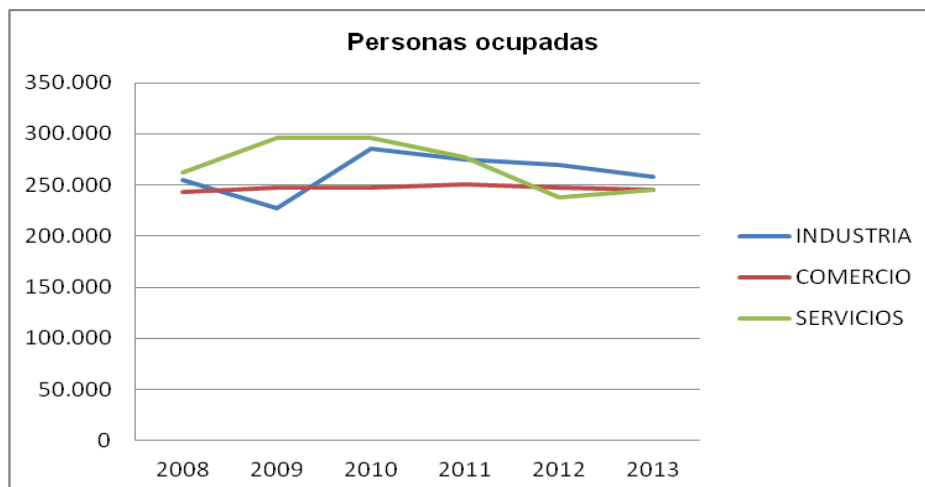


Gráfico 4.2.1.6. Personas ocupadas de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

En el gráfico 4.2.1.7. se muestra el valor de producción de los distintos sectores, es decir, lo que las filiales de empresas europeas realmente producen en cada sector. Podemos observar claramente como el sector industria está muy por encima del resto de sectores, con aproximadamente 106.414.000.000€. Su evolución es prácticamente igual a la variable “Total gastos de explotación” comentada anteriormente, excepto el aumento que se produce a partir del año 2012, llegando a tener en el siguiente año, 2013, la misma cifra que obtuvo en su mejor momento, en el año 2010, unos 117.000.000.000€ aproximadamente. Por otro lado, tanto el sector comercio como el sector servicios se encuentran muy por debajo del sector industrial, con una evolución prácticamente constante, rondando los 22.000.000.000€. Puesto que las mejores cifras de ventas y compras las alcanza el sector industria, es lógico que el valor de producción de dicho sector destaque sobre los otros dos sectores.

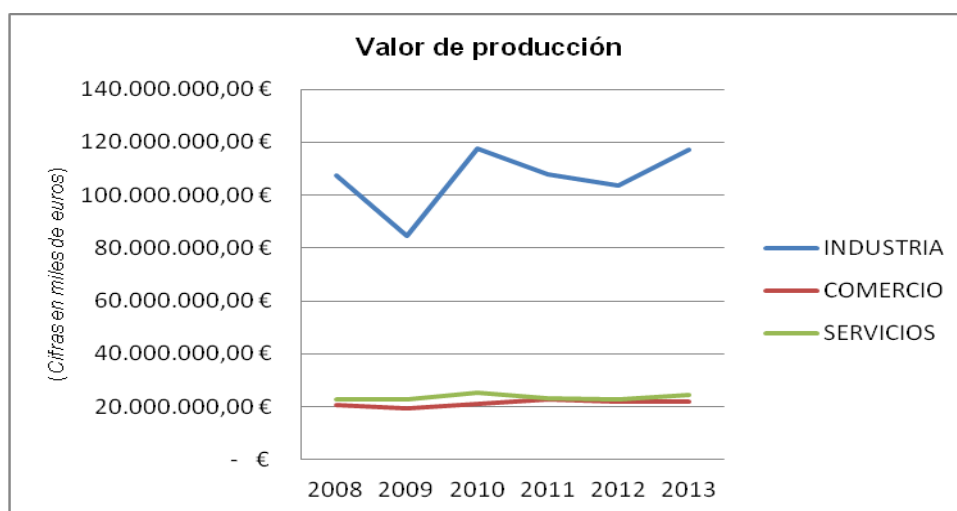


Gráfico 4.2.1.7. Valor de producción de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

En cuanto al valor añadido al coste de los factores (gráfico 4.2.1.8.) o renta bruta obtenida de las actividades de explotación, vuelve a destacar de nuevo el sector industria, rondando los 24.057.000.000€. Los cambios más drásticos ocurren en el año 2008 con un fuerte descenso y en el año 2009, donde el valor añadido de los costes de los factores incrementa en 2.850.000.000€ prácticamente. El segundo lugar lo ocupa el sector servicios, ascendiendo paulatinamente durante el año 2009 y manteniéndose constante durante el resto del período. El sector comercio, que se encuentra por debajo del sector servicios, sufre una evolución similar, con un valor medio de casi 11.000.000.000€.

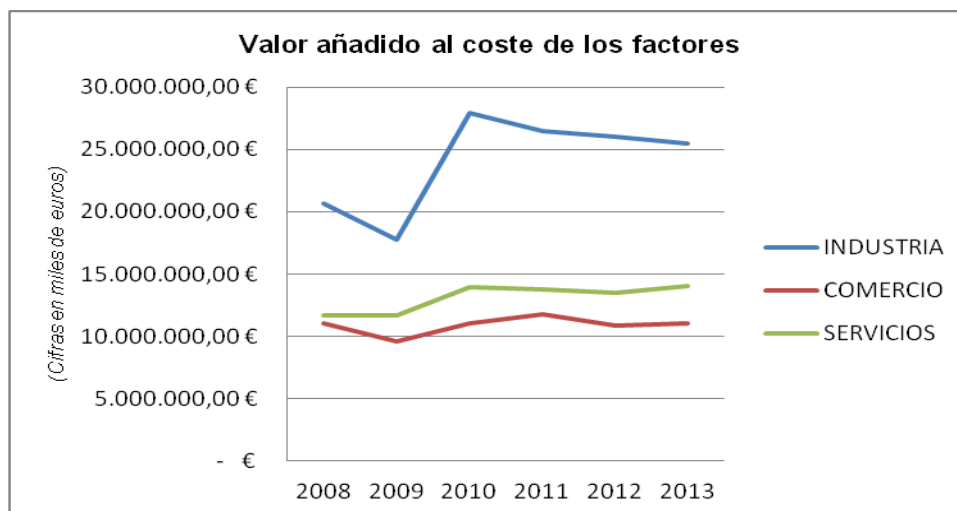


Gráfico 4.2.1.8. Valor añadido al coste de los factores de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

Por otro lado, los gastos de personal, ilustrados a continuación en el gráfico 4.2.1.9., engloban tanto los sueldos y salarios como las indemnizaciones, la Seguridad Social a cargo de la empresa y otros gastos sociales. En esta variable vuelve a destacar el sector industria, al vender, producir e invertir más que el resto de sectores, necesitará más personal, y con ello, unos gastos de personal más elevados, 12.890.000.000€ de media aproximadamente. Le sigue el sector servicios, al igual que ocurre en las variables “Inversión bruta en activos materiales” y “valor de producción”. Sin embargo, en este caso, su evolución es menos drástica, los gastos aumentan durante todo el período hasta principios del año 2011. A partir de entonces, dichos gastos vuelven a ascender, rondando los 8.400.000.000€ de media. El último puesto lo ocupa el sector comercio, con un gasto medio de personal de 7.495.000.000€, el cual va aumentando paulatinamente desde el primer año de estudio (2008) hasta el último (2013).

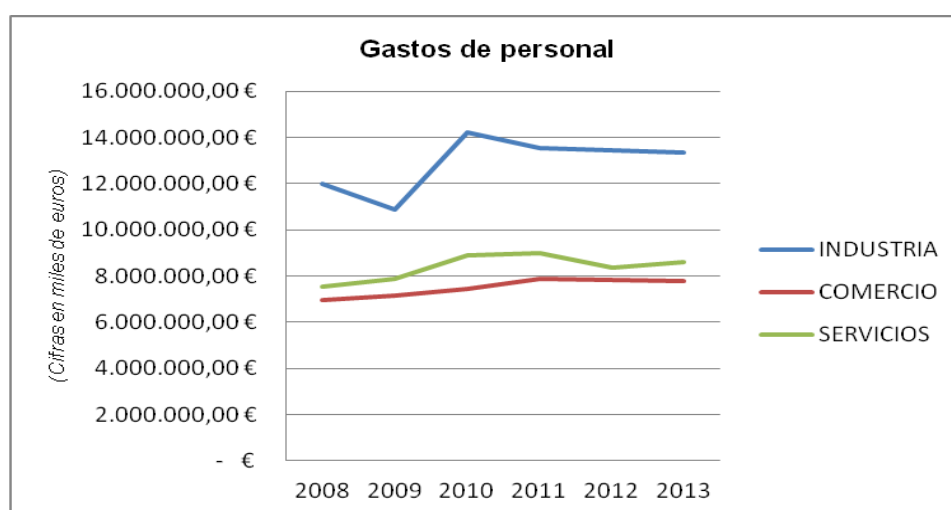


Gráfico 4.2.1.9. Gastos de personal de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

Por último, respecto a la inversión bruta en activos materiales de las distintas filiales representada en el gráfico 4.2.1.10., también predomina el sector industria, siendo el sector que más invierte en compras, es razonable que también invierta más en inmovilizado material para el funcionamiento de la propia actividad de la empresa. Destacan los descensos del año 2010 y 2012. Sin embargo, su mayor caída tiene lugar en 2008, llegando a descender una media de 2.000.000.000€. Es en el siguiente año, 2009, donde aumenta el valor de producción y con ello la inversión bruta en activos materiales. En segundo lugar, se encuentra el sector servicios, al igual que en las variables “valor añadido al coste de los factores” y “valor de producción”, realiza su mayor inversión a comienzos del año 2008, disminuyendo posteriormente hasta principios del año 2010. A partir de aquí la inversión va incrementándose durante dos años, volviendo a caer dichas cifras y situándose en 1.895.948.000€. Por último, respecto al sector comercio, invierte una media de 1.460.000.000€. Su mayor descenso fue durante el año 2008. La situación mejora a partir del año 2012, ascendiendo paulatinamente hasta 1.507.500.000€.

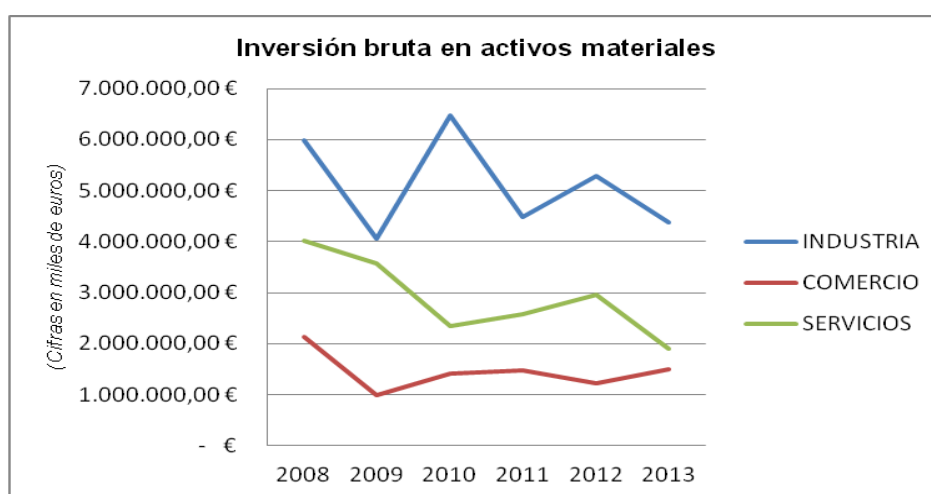


Gráfico 4.2.1.10. Inversión bruta en activos materiales de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

4.2.2. Análisis de los indicadores

A continuación, en este apartado analizaremos cada uno de los indicadores económicos ya mencionados durante el período 2008-2013 en cada sector de actividad. Para ello utilizaremos por cada indicador, una tabla numérica así como también, un gráfico que ayudará a visualizar mejor los resultados.

4.2.2.1. Análisis del rendimiento

En primer lugar, hablaremos de aquellos indicadores que se refieren a la propia rentabilidad o rendimiento de la empresa. Entre ellos encontramos los siguientes:

- El Beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT), o también llamado, beneficio bruto de la explotación. Dicho beneficio es una medida fundamental y básica para el rendimiento de una empresa, pues nos da información sobre las posibles ganancias de las que dispondrá la misma en términos absolutos.

$$BAIT = \text{Ingresos de explotación} - \text{Gastos de explotación}$$

BAIT			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
2008	3.858.385.000 €	2.135.667.000 €	658.728.000 €
2009	3.858.385.000 €	2.637.273.000 €	49.804.000 €
2010	5.473.022.000 €	1.940.406.000 €	1.695.454.000 €
2011	4.482.985.000 €	1.929.641.000 €	1.335.333.000 €
2012	4.980.397.000 €	1.606.312.000 €	698.843.000 €
2013	5.989.764.000 €	2.079.741.000 €	2.360.820.000 €

Tabla 4.2.2.1.1. Beneficio bruto de explotación de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

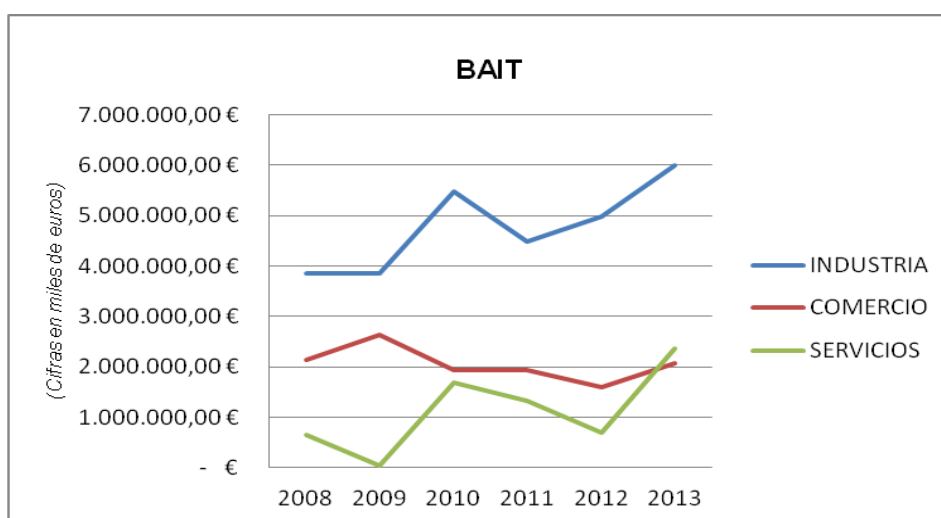


Gráfico 4.2.2.1.2. Beneficio bruto de explotación de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

Observando tanto la tabla 4.2.2.1.1. como el gráfico 4.2.2.1.2., vemos como el sector industria obtiene los mayores beneficios respecto a los otros dos sectores de actividad, algo razonable tras destacar también en las ventas e ingresos de explotación. Le sigue el sector comercio y posteriormente el sector servicios, con una gran diferencia respecto al sector predominante. Por otro lado, también podemos apreciar los aumentos que suceden en los años 2009 y 2012 anteriormente comentados.

- La rentabilidad económica se refiere al excedente bruto de explotación obtenido por las inversiones representadas en el activo de la empresa. Se calcula:

$$RE = \left(\frac{BAIT}{AT} \right) \times 100$$

RE			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
2008	64,57%	100,12%	16,44%
2009	95,28%	264,73%	1,39%
2010	84,51%	138,16%	72,36%
2011	99,95%	130,65%	51,59%
2012	94,05%	130,54%	23,59%
2013	136,57%	137,96%	124,52%

Tabla 4.2.2.1.3. Rentabilidad económica de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

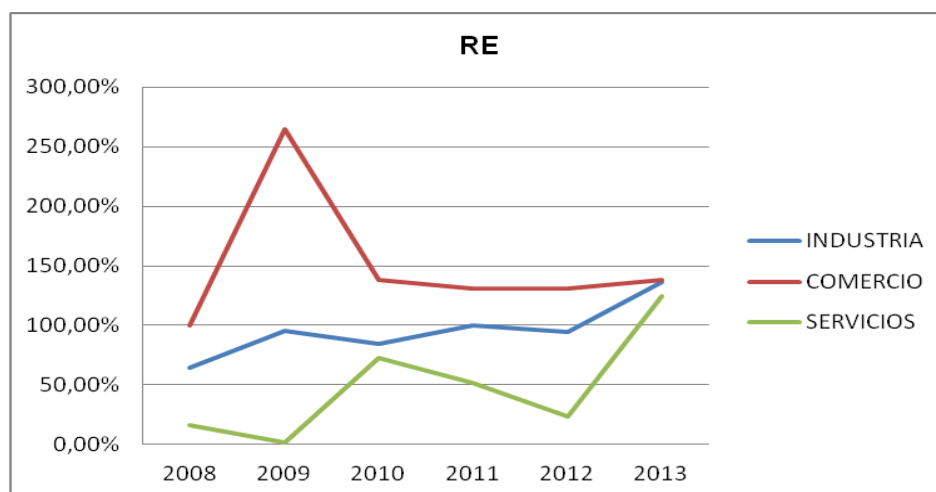


Tabla 4.2.2.1.4. Rentabilidad económica de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

Como podemos apreciar, la rentabilidad económica del sector comercio se encuentra muy por encima del resto de sectores, llegando a sobrepasar el 100% cada año. Esto sucede a causa de sus elevadas rotaciones de activos, especialmente provocadas por la cantidad incrementada de activo total que dicho sector posee. Al igual que en el ratio anterior, el mejor dato se da en el año 2009, obteniendo un ratio de rentabilidad de 264,73%. Sin embargo, en ese mismo año, el sector servicios obtiene una rentabilidad de 1,39% como resultado de un escaso beneficio bruto de explotación. Respecto al sector industria, ronda el 100% de rentabilidad económica a lo largo del período estimado.

La rentabilidad económica se puede descomponer en el producto de dos componentes, el margen sobre las ventas (ROS) y la rotación de los activos (ROT), que nos dan pistas de cómo se genera esa RE.

$$RE = ROS \times ROT$$

Analicemos, pues, a continuación la evolución de ambos componentes:

- Margen sobre ventas (ROS) o rendimiento económico. Dicho ratio representa el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo, antes de impuestos y tributos:

$$ROS: \left(\frac{BAIT}{V} \right) \times 100$$

ROS			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
2008	3,31%	2,24%	1,99%
2009	3,90%	3,16%	0,15%
2010	4,07%	2,18%	4,47%
2011	3,54%	2,10%	3,73%
2012	3,85%	1,89%	2,03%
2013	4,67%	2,46%	6,87%

Tabla 4.2.2.1.5. Margen sobre ventas de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

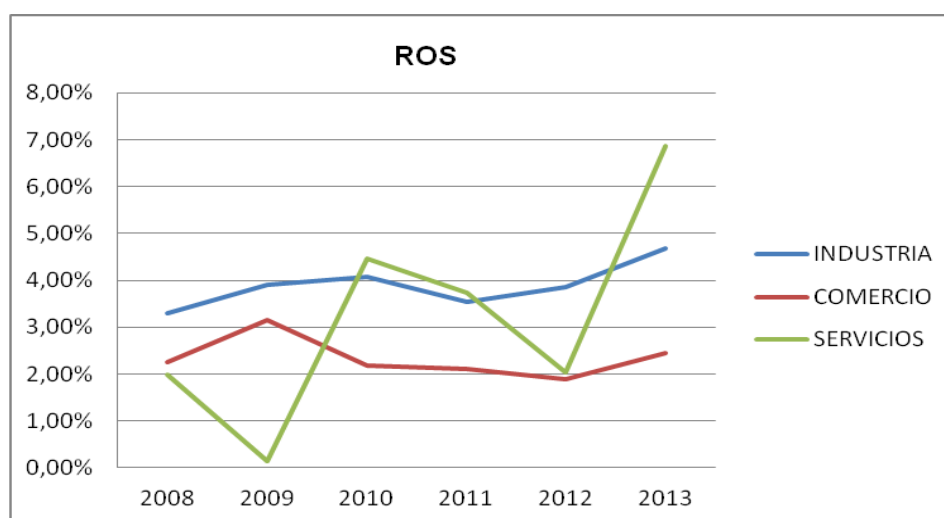


Gráfico 4.2.2.1.6. Margen sobre ventas de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

El sector que sufre cambios más drásticos en el ratio margen sobre ventas es el sector servicios, destacando el año 2009 por pasar de un 0.15% a un 4.47% y el año 2012, aumentando casi un 5%. Esto ocurre debido a que el beneficio bruto de dicho sector aumenta de forma brutal una media de 1.654.000.000€, provocado por un incremento de ingresos de explotación. El aumento de los mismos, se podría deber principalmente a la evolución favorable del Índice de Competitividad en España, pasando del puesto 42º, al puesto 36º. En esta mejoría intervienen variables como: infraestructuras, entorno macroeconómico,

formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación en materia de negocios e innovación, etc. (Expansión, 2016), ayudando todas ellas al drástico crecimiento del sector servicios en ese año.

- Rotación sobre los activos totales (ROT). Este ratio representa el volumen de ventas por cada unidad monetaria invertida en el activo total de la empresa:

$$ROT: \left(\frac{V}{AT} \right)$$

ROT			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
2008	19,52€	44,60€	8,28€
2009	24,66€	83,72€	9,17€
2010	20,79€	63,48€	16,19€
2011	28,21€	62,35€	13,83€
2012	24,45€	68,90€	11,61€
2013	29,23€	56,12€	18,12€

Tabla 4.2.2.1.7. Rotación de los activos totales de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (instituto Nacional de Estadística)

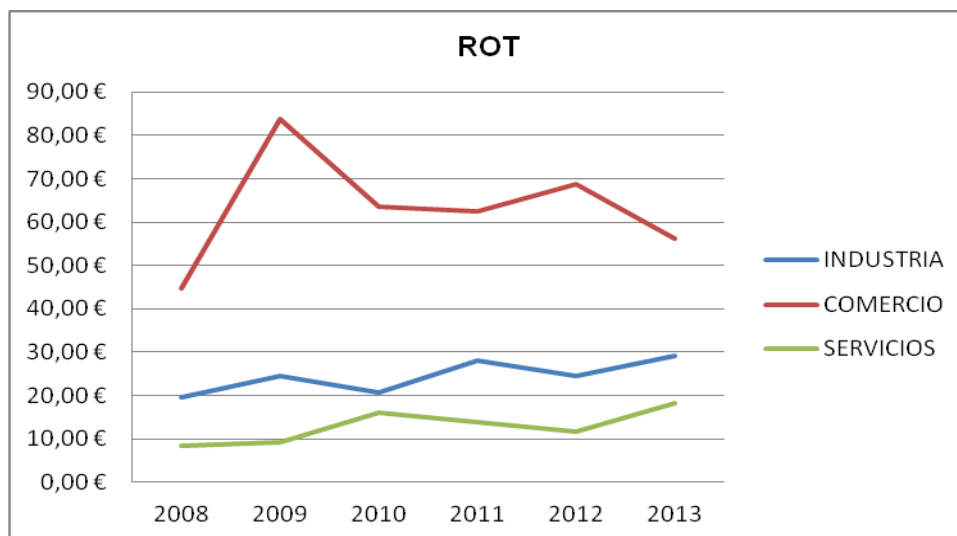


Gráfico 4.2.2.1.8. Rotación de los activos totales de las filiales de empresas extranjeras europeas en España por sector de actividad.

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (instituto Nacional de Estadística)

La posición que ocupa el sector comercio en dicho ratio, es lo más destacable, ya que se encuentra muy por encima del resto de sectores, llegando a alcanzar en el año 2009 un ratio de 83,72€. Esto se debe principalmente a la poca densidad de activo total del mismo, no llegando a superar el millón de euros en dicho año.

Como conclusión, a continuación veremos cómo influyen los ratios: margen sobre ventas (ROS) y rotación sobre los activos totales (ROT), en el indicador de rentabilidad económica. El mayor cambio del sector comercio tiene lugar en el año 2009, alcanzando casi el 265% de rentabilidad económica, este dato está muy influido por la rotación sobre los activos totales, obteniendo ese mismo año, el resultado más elevado. En cuanto a la evolución de la rentabilidad económica del sector industria, ésta se ve influenciada por ambos componentes, ya que sus evoluciones son muy similares. Sin embargo, el ratio de rentabilidad del sector servicios sigue una trayectoria muy similar al margen sobre ventas.

4.2.2.2. Análisis de la eficiencia

Por otro lado, para medir la eficiencia de las filiales de empresas europeas en España, utilizaremos dos indicadores: la productividad y la productividad de mano de obra.

Teniendo en cuenta que la productividad es la relación existente entre lo producido y los medios utilizados para ello, obtenemos la siguiente tabla:

$$Productividad = \frac{\text{Valor de la producción}}{\text{Valor añadido de los factores}}$$

PRODUCTIVIDAD			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
2008	5,21€	1,89€	1,97€
2009	4,76€	2,03€	1,95€
2010	4,21€	1,93€	1,81€
2011	4,07€	1,95€	1,69€
2012	3,99€	2,00€	1,69€
2013	4,59€	2,00€	1,74€

Tabla 4.2.2.2.1. Productividad de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

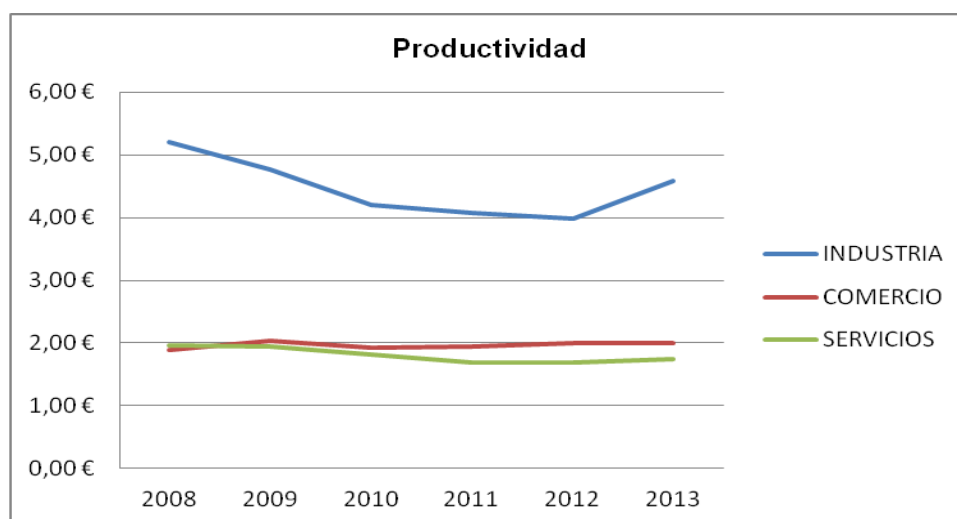


Gráfico 4.2.2.2. Productividad de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

En ambas ilustraciones se aprecia que el que mejores datos de productividad obtiene es el sector industria, manteniéndose durante todo el período en 4,55€ aproximadamente. Le sigue el sector comercio con una media de 1,97€, y en último lugar se encuentra el sector servicios con 1,81 de media. Esto era de esperar puesto que el sector industria es el sector que más produce, vende e ingresos de explotación recibe.

En cuanto a la productividad de la mano de obra, se mide mediante la relación que existe entre el valor de producción y las personas ocupadas. Los datos que se obtienen son los siguientes:

$$Productividad\ de\ la\ mano\ de\ obra = \frac{Valor\ de\ la\ producción}{Personas\ ocupadas}$$

PRODUCTIVIDAD DE LA M.O.			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
2008	421,77 €/persona	85,69 €/persona	87,25 €/persona
2009	372,78 €/persona	78,66 €/persona	77,14 €/persona
2010	411,67 €/persona	85,98 €/persona	85,20 €/persona
2011	392,74 €/persona	91,56 €/persona	93,27 €/persona
2012	385,66 €/persona	87,93 €/persona	96,09 €/persona
2013	452,91 €/persona	89,74 €/persona	99,95 €/persona

Tabla 4.2.2.3. Productividad de la mano de obra de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)



Gráfico 4.2.2.2.4. Productividad de la mano de obra de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

Estas representaciones nos muestran nuevamente que los resultados del sector industria son bastante más elevados que el del resto de sectores. Esto se debe fundamentalmente a la gran diferencia que existe en el valor de producción de los mismos, siendo el del sector industria 106.400.000.000€ de media, mientras que el de los otros dos sectores no alcanza los 25.000.000.000€ de promedio.

4.2.2.3. Análisis del gasto en formación

Por último, respecto a la formación, considerada como una estrategia necesaria para garantizar la calidad de las acciones formativas que se llevan a cabo en la empresa y para impulsar el proceso de aprendizaje constante que el entorno exige, se calcula de la siguiente manera y se obtienen los siguientes resultados:

$$\text{Formación: } \frac{\text{Gastos de personal}}{\text{Personas ocupadas}}$$

FORMACIÓN PERSONAL			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
2008	46,95 €/persona	28,56 €/persona	28,62 €/persona
2009	47,87 €/persona	28,81 €/persona	26,66 €/persona
2010	49,65 €/persona	30,02 €/persona	30,14 €/persona
2011	49,35 €/persona	31,55 €/persona	32,36 €/persona
2012	49,89 €/persona	31,53 €/persona	35,28 €/persona
2013	51,63 €/persona	31,57 €/persona	35,23 €/persona

Tabla 4.2.2.3.1. Formación de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

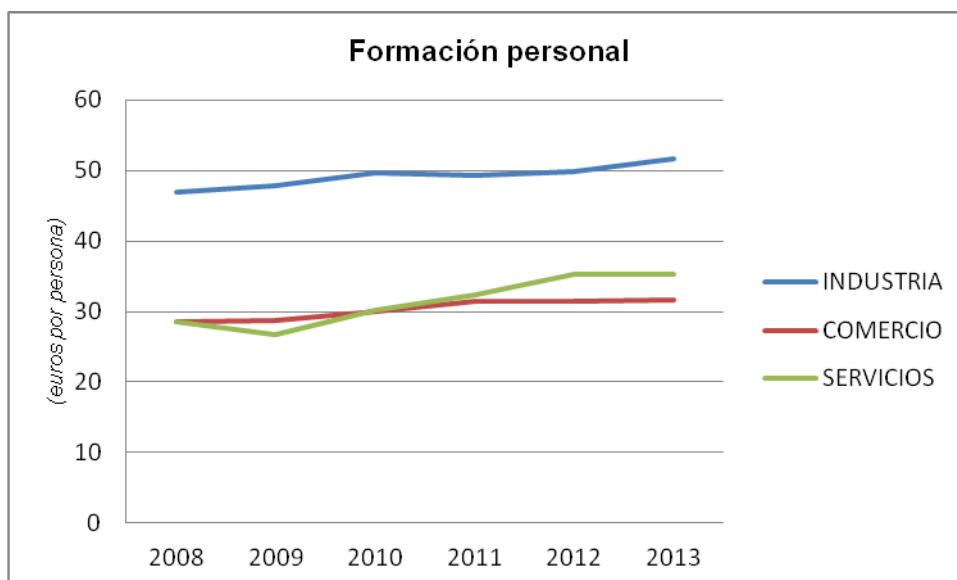


Gráfico 4.2.2.3.2. Formación de las filiales de empresas europeas en España por sector de actividad

Fuente: Elaboración propia basada en el INE (Instituto Nacional de Estadística)

Debido a que los gastos de personal del sector industria son más elevados que el de los otros dos sectores, el ratio de formación también es mayor durante todo el período. La cifra más alta se obtiene en el año 2013 con 51,63 € por persona, mientras que los otros dos sectores en ese mismo año rondan los 33 € por persona. Por tanto, el sector industria es el que más tiene que invertir en gastos de formación.

CAPÍTULO 5

DISCUSIÓN

En primer lugar, respecto al número de filiales de empresas extranjeras europeas, han ido aumentando durante todo el período, comenzando con 4.354 filiales en el año 2008 y terminando en el año 2013 con 6.555 filiales. Es en el sector comercio donde existen mayor número de las mismas, siguiéndole el sector servicios y posteriormente, el sector industria. Sin embargo, este último sector es el que predomina en el resto de variables estudiadas. Los principales descensos de los sectores de actividad en dichas variables suceden principalmente durante los años 2008 y 2010 debido a la grave crisis económica (Gutiérrez, 2014; Informe Cotec, 2010), en cambio, los aumentos más pronunciados se producen en el año 2009, por el aumento de inversión extranjera en España y en el año 2012, donde todos los sectores alcanzan una situación favorable, aumentando de forma progresiva, al igual que el Índice de Competitividad de nuestro país (Informe Cotec, 2010; R.I.E., 2010).

La creciente evolución del número de filiales de empresas extranjeras se debe principalmente a la localización geográfica estratégica de España (situada de cara a los principales mercados de Europa del Sur y Latinoamérica, además de las importantes infraestructuras ultramodernas (principalmente los aeropuertos, las carreteras, la red ferroviaria y el transporte marítimo) que ésta posee y sus telecomunicaciones. Otras de las cosas que tiene en cuenta los inversores extranjeros a la hora de operar en nuestro país, es el entorno empresarial competitivo, la población cualificada y disponible y la calidad de vida excepcional (ICEX, 2015).

Por otro lado, en cuanto a los resultados de los indicadores, el sector que más beneficios brutos de explotación recibe es el sector industria, a pesar de ser el sector con menor número de empresas filiales europeas en España, obtiene aproximadamente durante todo el período un total de 4.774.000.000€. Le sigue el sector comercio con un promedio de 2.055.000.000€ y en último lugar, el sector servicio con una media de 1.133.000.000€. El sector predominante (sector industria) dista mucho de los demás sectores debido a sus elevados ingresos de explotación, duplicando al sector comercio y triplicando al sector servicio. Estos elevados ingresos se deben principalmente a los costes operativos (costes competitivos de alquiler de oficinas y naves de industria, costes accesibles de suministros y telecomunicaciones y costes salariales más competitivos que las principales economías europeas) y a los incentivos a la inversión (ayudas e incentivos con el propósito de fomentar empleo indefinido, inversión productiva e investigación, desarrollo e innovación tecnológica (I+D+I)), que le permiten aumentar los beneficios (ICEX, 2015). El sector industria junto al sector servicios destacan en el año 2009 por un considerable crecimiento aunque las condiciones en España en ese año fueran pésimas debido al endeudamiento privado (representando un 83% de la deuda exterior total), la caída de la demanda privada, el hundimiento del sector de la construcción y el sector inmobiliario, la liquidación de empresas, el retroceso de la producción industrial, etc., la posición de inversión extranjera en España aumentó en 380.136 millones de euros a 31 de diciembre de 2009, incrementándose el componente de financiación bastante por encima del de participación en los fondos propios de empresas españolas (R.I.E., 2010). Es a partir del año 2012 cuando la situación es favorable para todos los sectores, aumentando de forma progresiva, al igual que el índice de competitividad de España.

En cuanto al rendimiento económico o margen sobre ventas (ROS), destaca también el sector industria, con un 3,9% de media durante el período estimado, con un mayor beneficio bruto, provocado por el aumento de inversión extranjera en España (R.I.E., 2010). En segundo lugar, se encuentra el sector servicios con un promedio de

3,21%, éste sufre cambios muy bruscos, llegando a representar a finales del año 2008 tan sólo un 0,15% por la grave crisis económica (Gutiérrez, 2014). Por el contrario, los años donde se obtuvieron mejores resultados fueron 2009 y 2012, debido principalmente al aumento de inversión comentado anteriormente (R.I.E., 2010) y a la mejora del índice de competitividad en España (Expansión, 2016) respectivamente. Respecto al sector comercio, se mantiene prácticamente constante durante todo el período, en torno al 2,35%.

Sin embargo, el sector comercio posee una mayor rotación sobre los activos totales (ROT) respecto al resto de sectores, con un ratio medio de 63,20€. Éste es tan elevado por la gran diferencia existente entre sus ventas [88.196.000.000€ de media, procedentes del comercio al por mayor, tanto de productos agrarios, alimenticios y uso doméstico, como de maquinaria y equipos (R.I.E., 2010)] y sus activos totales (1.458.000.000€ de media). El sector industria y el sector servicio, rondan el 24,48€ y 12,87€ respectivamente.

Por otro lado, respecto a la productividad de los sectores pertenecientes a las empresas filiales, destaca el sector industria con una media de 4,47€, debido principalmente a que la cantidad y calidad de sus bienes y servicios producidos son superiores a los costes utilizados para ello, convirtiéndose en un sector eficiente (Reig, 2015). Le sigue el sector comercio con 1,97€ y el sector servicios con 1,81€. Lo mismo ocurre con la productividad de mano de obra, donde la diferencia es aún mayor, representando 406,26 euros por persona de promedio durante todo el período, mientras que el sector servicios y el sector comercio representan un 90 y un 86,6 euros por persona respectivamente.

Por último, en relación a los gastos en formación, el sector servicios y el sector comercio evolucionan de forma similar, representando de media 30,34 y 31,38 euros por persona respectivamente. Es el sector industria el que vuelve a destacar con un promedio de 49,23 euros por persona, debido fundamentalmente a sus elevados gastos de personal, procedentes de las siguientes ramas de actividad: producción y distribución de energía eléctrica; petróleo, gas natural y combustibles nucleares; y producción y distribución de gas, vapor y agua caliente (INE, 2007).

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES

Tras analizar los datos, hemos podido comprobar que el sector industria es el que mayores beneficios brutos de explotación recibe y el que obtiene mejor rendimiento económico o margen sobre ventas. También es el sector más eficiente (tanto a nivel general como en mano de obra) y el que más invierte en gasto de formación, debido principalmente a los altos gastos de personal respecto al número de personas ocupadas. Sin embargo, es el que menor número de filiales de empresas europeas en España tiene, siendo el sector comercio el que posee mayor número de las mismas. Además, este último sector es el que obtiene una rotación sobre activos totales superior, lo que hace que predomine ante el resto de sectores en el ratio de rentabilidad económica.

Viendo la evolución de los últimos años del período, tanto en las variables de análisis como en los indicadores, es de esperar que el número de filiales de empresas extranjeras europeas siga creciendo y se obtengan mejores resultados.

Una de las limitaciones de este trabajo es el período estimado, impidiendo seguir investigando sobre la evolución de las filiales de empresas europeas en España por falta de información en los años posteriores al 2013. Habría que esperar hasta que se publicasen en el Instituto Nacional de Estadística (INE) los datos numéricos del resto de años o investigar a través de otros medios. Sin embargo sí que se podría ampliar este estudio, no sólo centrándonos en las filiales de empresas extranjeras europeas en España, sino en las filiales de empresas extranjeras de todo el mundo y analizando cada rama de actividad que conforman los sectores.

Otra limitación se encuentra en la dificultad para obtener todos los datos que podrían ser de interés. No se ha analizado la Rentabilidad Financiera (RF) de las empresas filiales europeas en España por falta de información sobre las variables que componen este indicador. En el futuro se podría ampliar el estudio realizado buscando la información sobre estas variables en otras fuentes distintas del INE.

Bibliografía

- Arteaga Ortiz, J., (2013): Manual de internacionalización: Técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización, icex ceco, Madrid.
- Cámara de Comercio e Industria de Madrid (2016): "Creación de empresas", <http://www.promocion.camaramadrid.es/Principal.aspx?idemenu=1&idsubmenu=21&idpartado=5> (Consultado: 16/02/2016).
- Consejo Económico y Social (2012); "La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad", Colección informes, febrero de 2012
- España Exportación e Inversiones (ICEX): "Actualidad", http://www.investinspain.org/invest/es/sala-de-prensa/negocios/noticias/NEW2016622720.html?orderBy=xfwm_cnt_Fecha1&orderType=desc (Consultado: 22/04/2016).
- España Exportación e Inversiones (ICEX): "¿Por qué España?", <http://www.investinspain.org/invest/es/por-que-espana/index.html> (Consultado: 22/04/2016).
- Fernández, D. (2015): 12 empresas españolas están entre las más grandes del mundo en su sector. Ediciones *El País*, http://economia.elpais.com/economia/2015/07/02/actualidad/1435839958_211222.html (Consultado en marzo de 2016).
- Ganaza Vargas, J.D., Domínguez, F.J., (2015): Fundamentos de economía de la empresa, Pirámide, Madrid.
- García, G., (2012): Estrategias de internacionalización de la empresa: cómo realizar negocios internacionales, Pirámide.
- González Blanco, R.; Maesso Corral, M., (2003): La globalización: oportunidades y desafíos, Universidad de Extremadura, Cáceres.
- Guisado Tato, M., (2002): Internacionalización de la empresa: Estrategias de entrada en los mercados extranjeros, Pirámide, Madrid.
- Gutiérrez Sebares, J.A.; Martínez García, F.J., (2014): El sistema financiero en la España contemporánea, Universidad de Cantabria.
- Índice de Competitividad Global (2016): "España mejora en el ranking de competitividad", <http://www.datosmacro.com/estado/indice-competitividad-global/espana> (Consultado en abril de 2016).
- Pineda i Herrero, P. (2000). Evaluación del impacto de la formación en las organizaciones. *Educar*, (27), 119-133.
- Pugel, T., (2004): Economía Internacional, McRAWHILL/INTERAMERICA DE ESPAÑA, S. A. U., Madrid.
- Reig P. E., (2015): La productividad en la empresa. Lecciones para ser más eficiente y competitivo, Almuzara.
- Rincón de Parra, H., (2001): Calidad, productividad y costos: Análisis de relaciones entre estos tres conceptos, Venezuela.

Anexos

ANEXO 1

ESTADÍSTICAS DE FILIALES EUROPEAS EN ESPAÑA POR SECTOR DE ACTIVIDAD

Número de filiales de empresas extranjeras europeas en España por sector de actividad durante el período 2008-2013:

NÚMERO DE FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS EUROPEAS EN ESPAÑA POR SECTOR DE ACTIVIDAD				
FECHA	SECTOR INDUSTRIA	SECTOR COMERCIO	SECTOR SERVICIOS	TOTAL
2008	1.189	1.723	1.442	4.354
2009	1.147	2.006	1.733	4.886
2010	1.382	2.122	1.918	5.423
2011	1.503	2.114	1.968	5.586
2012	1.635	2.212	1.973	5.820
2013	1.971	2.355	2.230	6.555

Principales variables de las filiales extranjeras europeas en España por sector de actividad en los siguientes años:

(Cifras económicas en miles de euros)

AÑO 2008				
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL
Volumen de negocio	116.668.547,00 €	95.136.889,00 €	33.168.991,00 €	244.974.427,00 €
Personas ocupadas	254.859,00 €	243.548,00 €	262.581,00 €	760.987,00 €
Valor de producción	107.491.476,00 €	20.869.113,00 €	22.910.891,00 €	151.271.481,00 €
Valor añadido al coste de los factores	20.630.444,00 €	11.057.320,00 €	11.637.804,00 €	43.325.568,00 €
Compras y trabajos realizados por otras empresas	83.895.357,00 €	77.294.637,00 €	14.045.927,00 €	175.235.920,00 €
Gastos de personal	11.965.920,00 €	6.954.600,00 €	7.514.521,00 €	26.435.041,00 €
Servicios exteriores	15.106.512,00 €	9.407.742,00 €	8.293.445,00 €	32.807.699,00 €
Inversión bruta en activos materiales	5.975.731,00 €	2.133.128,00 €	4.007.937,00 €	12.116.797,00 €
Total ingresos de explotación	119.700.270,00 €	98.091.465,00 €	34.157.879,00 €	251.949.614,00 €
Total gastos de explotación	115.841.885,00 €	95.955.798,00 €	33.499.151,00 €	245.296.834,00 €

AÑO 2009				
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL
Volumen de negocio	99.885.211,00 €	83.407.455,00 €	32.809.660,00 €	216.102.327,00 €
Personas ocupadas	226.814,00 €	236.092,00 €	272.193,00 €	735.100,00 €
Valor de la producción	84.552.535,00 €	19.463.873,00 €	22.814.276,00 €	126.830.684,00 €
Valor añadido al coste de los factores	17.780.928,00 €	9.567.062,00 €	11.698.515,00 €	39.046.505,00 €
Compras y trabajos realizados por otras empresas	69.597.890,00 €	64.783.920,00 €	13.747.602,00 €	148.129.411,00 €
Gastos de personal	10.857.543,00 €	7.129.315,00 €	7.883.251,00 €	25.870.108,00 €
Servicios exteriores	13.166.556,00 €	9.475.743,00 €	8.149.372,00 €	30.791.671,00 €
Inversión bruta en activos materiales	4.049.734,00 €	996.223,00 €	3.578.708,00 €	8.624.664,00 €
Total ingresos de explotación	102.772.284,00 €	85.663.956,00 €	33.882.184,00 €	222.318.424,00 €
Total gastos de explotación	98.881.010,00 €	83.026.683,00 €	33.832.380,00 €	215.740.072,00 €

AÑO 2010				
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL
Volumen de negocio	134.613.246,00 €	89.151.912,00 €	37.941.840,00 €	261.706.997,00 €
Personas ocupadas	285.905,00 €	247.454,00 €	295.734,00 €	829.093,00 €
Valor de la producción	117.698.997,00 €	21.276.310,00 €	25.195.849,00 €	164.171.156,00 €
Valor añadido al coste de los factores	27.936.907,00 €	11.006.626,00 €	13.946.959,00 €	52.890.491,00 €
Compras y trabajos realizados por otras empresas	94.466.595,00 €	70.654.810,00 €	16.373.910,00 €	181.495.315,00 €
Gastos de personal	14.195.390,00 €	7.429.743,00 €	8.913.369,00 €	30.538.502,00 €
Servicios exteriores	17.511.195,00 €	9.652.652,00 €	8.500.265,00 €	35.664.113,00 €
Inversión bruta en activos materiales	6.476.091,00 €	1.404.502,00 €	2.343.105,00 €	10.223.698,00 €
Total ingresos de explotación	139.424.429,00 €	91.437.404,00 €	39.116.733,00 €	269.978.566,00 €
Total gastos de explotación	133.951.407,00 €	89.496.998,00 €	37.421.279,00 €	260.869.684,00 €

AÑO 2011				
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL
Volumen de negocio	126.519.696,00 €	92.090.885,00 €	35.801.569,00 €	254.412.150,00 €
Personas ocupadas	274.600,00 €	250.166,00 €	277.194,00 €	801.960,00 €
Valor de la producción	107.847.096,00 €	22.903.953,00 €	23.332.477,00 €	154.083.526,00 €
Valor añadido al coste de los factores	26.477.509,00 €	11.730.286,00 €	13.790.844,00 €	51.998.640,00 €
Compras y trabajos realizados por otras empresas	88.451.957,00 €	72.310.267,00 €	16.325.659,00 €	177.087.883,00 €
Gastos de personal	13.551.147,00 €	7.893.912,00 €	8.969.206,00 €	30.414.265,00 €
Servicios exteriores	16.209.731,00 €	10.440.646,00 €	6.646.091,00 €	33.296.467,00 €
Inversión bruta en activos materiales	4.485.328,00 €	1.476.909,00 €	2.588.359,00 €	8.550.596,00 €
Total ingresos de explotación	131.332.544,00 €	94.726.198,00 €	37.039.359,00 €	263.098.101,00 €
Total gastos de explotación	126.849.559,00 €	92.796.557,00 €	35.704.026,00 €	255.350.142,00 €

AÑO 2012				
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL
Volumen de negocio	129.474.650,00 €	84.783.959,00 €	34.402.206,00 €	248.660.814,00 €
Personas ocupadas	269.199,00 €	247.484,00 €	237.486,00 €	754.169,00 €
Valor de la producción	103.818.460,00 €	21.760.585,00 €	22.819.645,00 €	148.398.691,00 €
Valor añadido al coste de los factores	26.021.407,00 €	10.906.623,00 €	13.481.729,00 €	50.409.760,00 €
Compras y trabajos realizados por otras empresas	90.547.693,00 €	64.753.627,00 €	15.527.236,00 €	170.828.556,00 €
Gastos de personal	13.429.369,00 €	7.803.944,00 €	8.378.829,00 €	29.612.142,00 €
Servicios exteriores	16.408.153,00 €	10.177.769,00 €	6.441.239,00 €	33.027.161,00 €
Inversión bruta en activos materiales	5.295.357,00 €	1.230.505,00 €	2.962.745,00 €	9.488.608,00 €
Total ingresos de explotación	133.356.983,00 €	86.433.459,00 €	35.789.271,00 €	255.579.714,00 €
Total gastos de explotación	128.376.586,00 €	84.827.147,00 €	35.090.428,00 €	248.294.161,00 €

AÑO 2013				
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL
Volumen de negocio	128.213.271,00 €	84.602.812,00 €	34.345.972,00 €	247.162.055,00 €
Personas ocupadas	258.499,00 €	245.746,00 €	244.844,00 €	749.089,00 €
Valor de la producción	117.076.330,00 €	22.053.830,00 €	24.471.412,00 €	163.601.572,00 €
Valor añadido al coste de los factores	25.494.237,00 €	11.045.264,00 €	14.068.618,00 €	50.608.120,00 €
Compras y trabajos realizados por otras empresas	89.020.529,00 €	64.399.087,00 €	14.497.864,00 €	167.917.479,00 €
Gastos de personal	13.346.337,00 €	7.757.557,00 €	8.625.049,00 €	29.728.943,00 €
Servicios exteriores	15.870.415,00 €	10.252.372,00 €	7.167.252,00 €	33.290.039,00 €
Inversión bruta en activos materiales	4.385.722,00 €	1.507.500,00 €	1.895.948,00 €	7.789.170,00 €
Total ingresos de explotación	131.977.759,00 €	86.325.892,00 €	36.057.089,00 €	254.360.740,00 €
Total gastos de explotación	125.987.995,00 €	84.246.151,00 €	33.696.269,00 €	243.930.414,00 €