

---

# EL CONTEXTO FÁCTICO Y TEÓRICO DE LA IMPLANTACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA EN INDIA Y CHINA

**NICOLÁS HERNÁNDEZ CASTILLA**

Técnico Comercial y Economista del Estado.

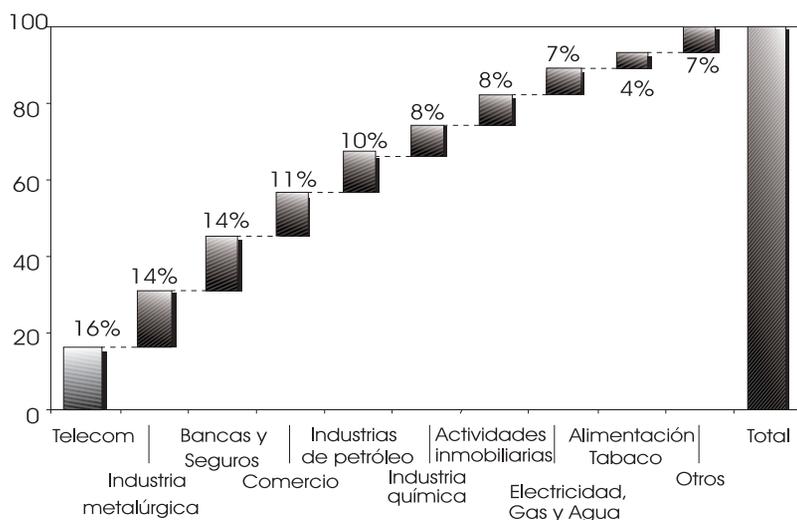
China e India son la «nueva frontera» económica del mundo. Numerosas empresas españolas están acudiendo a la «llamada del Extremo Oriente» en estos momentos. Dentro del análisis que en torno a este tema ofrece el presente número de *Economía Industrial*, este artículo persigue ofrecer una selección de las claves del proceso de internacionalización de

las empresas españolas en el que se inserta este fenómeno y, al hilo de la literatura reciente sobre internacionalización más relevante, ofrecer algunas de las principales claves conceptuales para poder entender dicho fenómeno.

España no tenía una sola multinacional cuando Franco murió, en 1975. Hasta comienzos de los años ochenta España era oficialmente considerada por la OCDE un país susceptible de recibir ayuda oficial al desarrollo, procedente de otros países o de organismos internacionales.

Sin embargo, en el momento de escribirse este artículo, en el índice bursátil EuroStoxx 50 están presen-

tes seis empresas españolas entre las 50 mayores europeas (una de telecomunicaciones, tres de energía y dos bancos). Y no sólo eso: Ferrovial controla la entidad gestora de siete grandes aeropuertos británicos, Inditex se ha convertido en un referente mundial y objeto de estudio en las principales escuelas de negocios del planeta, nuestras constructoras gestionan autopistas en Estados Unidos, Francia, Italia, etc. Los grupos bancarios Santander y BBVA poseen las mayores franquicias financieras de Latinoamérica, y Telefónica es la primera multinacional no financiera de aquella región. La prestigiosa gestora de fondos de inversión Fidelity International situó a dos empresas españolas (Telefónica y Santander), en la clasificación de 2005, dentro de las diez multinacionales europeas.



**GRÁFICO 1**  
**DISTRIBUCIÓN DEL**  
**FLUJO DE INVERSIÓN**  
**EN EL EXTERIOR**  
**POR SECTORES**

1998-2003

FUENTE:  
 Estudio BCG, septiembre 2005.

as más exitosas en términos de capitalización bursátil. Con ello, España igualó por primera vez a Francia y superó con creces a Alemania, cuyas empresas no lograron aparecer en dicho ranking.

### VIGOROSA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN LA ÚLTIMA DÉCADA ↓

En definitiva —y lo que se acaba de exponer son sólo algunos ejemplos significativos—, nuestra economía ha experimentado un vertiginoso proceso de internacionalización sobre el que aún no se ha reflexionado lo suficiente en la sociedad española y del cual aún no se han extraído todas las importantes consecuencias de diverso tipo (económicas, pero también sociológicas, culturales, políticas...) que de ello se derivan.

En la década de los noventa se inició con gran ímpetu la superación de lo que se podría llamar «fase mercantilista exportadora» de nuestras empresas, para pasar a una etapa que podríamos denominar de implantación más allá de nuestras fronteras.

Según un estudio del Boston Consulting Group (BCG), de septiembre de 2005, las 1.800 empresas españolas internacionalizadas generan un 13% de nuestro PIB y sostienen 1,5 millones de empleos en España, muchos de ellos de alto valor añadido. Dichas empresas constituyen la vanguardia de la innovación tecnológica en nuestro país, pues concentran el 45% del gasto en I+D de nuestra economía.

Sin duda, en dicho proceso América Latina ha tenido un cierto papel de trampolín (1), de campo de pruebas, en el cual numerosas empresas españolas han adquirido el rango de multinacionales. No en vano, a lo largo de la última década nuestras empresas invirtieron más de 120.000 millones de euros

en aquel subcontinente y, hoy en día, las seis principales empresas del Ibex 35 (con una ponderación superior al 60% del mismo) generan casi un tercio de sus beneficios totales en la región latinoamericana.

Sin embargo, existe una percepción incorrecta respecto a la distribución de nuestra inversión directa en el exterior. La inversión masiva en los sectores de servicios e industrias de red de América Latina se concentró fundamentalmente en el período 1998-2000 (año este último en que, con el 42%, se alcanzó el máximo porcentaje dentro de la inversión española en el exterior).

A pesar de ello, es en la UE donde ha tenido lugar un proceso de inversión más intenso en su conjunto y más permanente en el tiempo. La entrada en el euro —y la consiguiente desaparición del riesgo de tipo de cambio—, unida al hecho de formar parte de un único mercado, actuó de potente estímulo para las inversiones de nuestras empresas en la Unión Europea y, en especial, en la eurozona. De hecho, a 31 de diciembre de 2004, el 51,3% del saldo de la inversión directa española en el exterior se localizaba en la UE, mientras Latinoamérica suponía el 31,4% del total, seguida a gran distancia por EEUU, cuya participación estaba en esa fecha en el 7,5% (2). Dicho en otras palabras, más del 90% de nuestra inversión directa en el exterior se ha dirigido a esas tres áreas geográficas.

En cuanto a sectores, el referido estudio del Boston Consulting Group muestra la distribución sectorial de los flujos de inversión, que aparece en el gráfico 1.

Según datos de la OCDE (3), el volumen de actividad inversora internacional de España durante el conjunto del período 1996-2005 sólo fue superada, dentro del ámbito de los países desarrollados, por EEUU, Gran Bretaña, Bélgica/Luxemburgo, Francia, Holan-

da y Alemania. Y es importante destacar que, en ese mismo período, a pesar de haber sido el octavo máximo receptor de inversión directa del extranjero en el ámbito de la OCDE, también en términos netos ostenta España una posición de liderazgo inversor, (ver gráfico 2).

Como se comentaba antes, no se ha producido en España el suficiente proceso de reflexión respecto a las implicaciones de este fenómeno internacionalizador. Resulta indudable que ha sido un éxito pero, como todos los éxitos humanos, requiere que tenga continuidad y que se adapte a las circunstancias cambiantes que «el gran juego de la globalización» implica. En concreto, hace falta —con inteligencia y sin temor— acelerar nuestra presencia en China e India, los dos Estados-continente, tercero y octavo países del mundo por su extensión geográfica, que aglutinan entre ambos casi el 40% de la población y el 20% del PIB mundial. Ambos están adquiriendo ya un protagonismo espectacular a escala planetaria y no resulta ajustado a la realidad interpretar la implantación en dichos países en términos de «desmantelamiento» de nuestro sector industrial.

La evidencia intuitiva histórica no avala ese planteamiento y el cuerpo doctrinal, que a continuación se expone de modo resumido, tampoco lo hace. En definitiva, tiene sentido un planteamiento *win-win* (4) en términos globales, sin negar la existencia de problemas puntuales para sectores y territorios concretos, con las correspondientes necesidades de transformación productiva, hacia una mayor intensidad en conocimiento y un mayor valor añadido.

A continuación se exponen, al hilo de la principal literatura relevante al respecto, los principales instrumentos conceptuales para entender las estrategias de las empresas —independientemente de su nacionalidad— a la hora de plantearse la internacionalización de sus procesos productivos.

## DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA Y LA RELEVANCIA DEL «EFECTO SEDES»



Como se puede constatar en una abundante literatura, la globalización ha tenido efectos ostensibles sobre la «externalización» de una serie de actividades por parte de empresas, Estados e incluso países o zonas geográficas enteras (6).

Esa externalización se traduce en consecuencias sobre los flujos de comercio y de inversión a escala mundial (7). Sin embargo, contrariamente a lo que explicaciones simplistas (8) intuirían, ni se ha tratado de una extirpación completa de sectores en los países del «Norte» (como pone de manifiesto el fenómeno del comercio «intraindustrial»), ni los flujos de inversión han sido exclusivamente (ni siquiera fundamentalmente) «Norte-Sur».

Como es sabido, los análisis pioneros en materia de internacionalización y análisis de las empresas multinacionales son debidos a autores como Vernon y Dunning (9). Del primero es especialmente conocida su teoría del ciclo de vida internacional de un producto, con sus respectivas fases (aparición, crecimiento, madurez y estandarización), en cada una de las cuales las condiciones de producción y distribución serán más propicias en determinados países: de esta forma, la venta y, posteriormente, la producción de los bienes creados en los países desarrollados se irá trasladando a otros tipos de países, lo cual favorecerá la multinacionalización de las empresas pioneras, que desearán aprovechar las posibilidades de crecimiento de nuevos mercados (10).

Sin embargo, con el paso del tiempo han aparecido nuevas teorías que han enriquecido las posibilidades de análisis. Desde una perspectiva de «pura Business School», autores como Sumantra Ghoshal y Christoph-

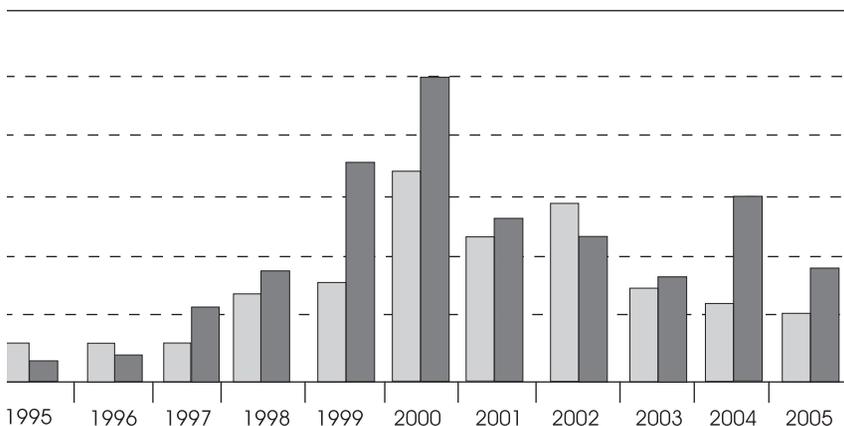


GRÁFICO 2

### INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA Y EXTRANJERA

(en % del PIB)

■ IDE recibida  
■ IDE emitida

FUENTE:  
Banco de España.

her Bartlett han efectuado aportaciones muy valiosas (11) poniendo el énfasis en el modo de dirigir y gestionar eficientemente empresas multinacionales.

Desde un punto de vista más amplio, tampoco han faltado aportaciones relevantes. El ya citado Dunning (12), desde una perspectiva que él mismo denomina «eclectica» o «paradigma OLI» (*ownership, location, internalization*) (13), incorpora una combinación de elementos estratégicos y estructurales, tanto de las empresas (análisis microeconómico) como de los sectores («análisis mesoeconómico» (14)), y también de los países (análisis macroeconómico).

Dentro de la teoría de Dunning, resuenan con fuerza las ideas del «gurú» de la estrategia empresarial Michael Porter y, en particular, su concepto de la «ventaja competitiva» (15). En definitiva, resulta esencial para una internacionalización o multinacionalización exitosa que la empresa en cuestión posea ventajas competitivas específicas en propiedad (lo cual implica la existencia de capacidades y recursos «idiosincráticos»), que le permitan producir bienes o servicios a escala internacional que, en relación con la competencia, sean más baratos, de mejor calidad o diferentes.

Lo dicho anteriormente equivale a decir que las referidas ventajas han de ser movilizables transnacionalmente. Es asimismo importante destacar que, uno de los «descubrimientos» de Porter (16), es el hecho de que la creación y desarrollo de una ventaja competitiva de una empresa está fuertemente correlacionada con la existencia de una «vigorosa rivalidad» (17) en el mercado doméstico de esa entidad empresarial.

Entre los activos específicos que revisten un carácter estratégico para una internacionalización exitosa se encuentran el capital humano, los derechos de propiedad industrial (patentes y marcas), la tecnología y otros activos intangibles (18) relevantes (como la imagen corporativa, un determinado «know-how»...).

Las razones que empujan a una empresa a internalizar las relaciones entre centros de producción o comercialización ubicados en distintos países y, por tanto, a internacionalizarse, están asociadas a problemas que tienen que ver con la existencia de asimetrías en la información. Dichas asimetrías, en el contexto de relaciones de agencia, llevan a la aparición de comportamientos oportunistas (por ejemplo, situaciones de «riesgo moral» o «selección adversa»), que van contra la eficiencia económica. En definitiva, la existencia de importantes costes de transacción lleva a que tengan sentido fenómenos de integración «vertical» (19) o «lateral» (horizontal) (20) transfronterizos (21).

Como es obvio, la primera forma de integración se refiere al establecimiento de una filial «allende el país de la matriz», con el fin de llevar a cabo en ese otro

país una fase previa o una fase posterior del proceso productivo ejecutado en el país de la sede (22); en el segundo caso, se trata de efectuar el mismo proceso productivo en otro país. De modo simplificado, cabe decir que con la primera forma de integración se persigue, fundamentalmente, el acceso a factores de producción más baratos, mientras que con la segunda se busca conseguir un (mejor) acceso a determinado(s) mercado(s).

Por último y, dentro todavía de la teoría de Dunning, una vez que la empresa ha decidido invertir, la determinación del lugar o lugares donde lo hará, se efectuará mediante el análisis de las «ventajas de localización». Entre éstas, se encuentra la disponibilidad de recursos humanos de una cierta cualificación y coste, la presencia de unas determinadas infraestructuras físicas, la cercanía cultural que facilite la integración de los trabajadores dentro de la «cultura corporativa» (23), la existencia de «economías de aglomeración» (24)...

Lo dicho hasta ahora nos parece relevante, pero aún podemos profundizar más en el porqué de la importancia de la internacionalización, así como en la trascendencia de que en un país tengan su sede empresas multinacionales. Sobre estos temas trataremos de ahondar, poniendo en juego los conocimientos más recientes aportados por la Ciencia Económica.

Porter nos dice que es importante internacionalizarse para mantener o mejorar la ventaja competitiva; en definitiva, utilizando términos muy actuales, para «crear valor» para los accionistas. Esto último requiere una explicación y Caves, Frankel y Jones (25) expresan muy bien cómo debe entenderse esta idea (aunque no utilicen esa terminología): según estos autores, en principio uno esperaría (una vez más hay que huir de las explicaciones simplistas) que, con carácter general, el capital vaya del país cuya tasa de rentabilidad es menor a donde sea mayor.

Sin embargo, el carácter «específico» de la inversión directa desfigura esa predicción. Una empresa invierte en el exterior porque no existe un empleo doméstico para sus recursos que ofrezca una rentabilidad superior, pero la empresa no considera la inversión en cualquier sector doméstico como una opción respecto a la inversión en el exterior. (Cuadro 1) Según estos autores, las diferencias internacionales de rentabilidad dentro de un determinado sector son el factor que tiene más peso (26). En consecuencia, la inversión directa podría, por ejemplo, ir de EEUU a Gran Bretaña en la industria automovilística y, sin embargo, ser el flujo inversor a la inversa en el sector petrolero. Incluso, pueden producirse flujos en ambas direcciones dentro de una misma industria, que pueden ser explicados por la existencia de productos diferenciados (recuérdese el fenómeno del comercio «intraindustrial» (27)).

### CUADRO 1 CAUSAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

#### Búsqueda de mercados («Integración lateral»)

Sustitución de importaciones  
Desplazar producción doméstica  
Nuevos productos  
Mercados locales y adyacentes  
Filial comercial  
Producción local

#### Búsqueda de factores productivos («Integración vertical»)

Naturales (materias primas, factor trabajo, localización geográfica)  
Creados (tecnologías, *know-how*, capacidades organizativas, infraestructuras):  
Genéricos  
Específicos

#### Racionalización/búsqueda de eficiencia

Desinversión de algunos países  
Inversión en otros países  
Obtención economías de especialización y de alcance.

FUENTE: Reformulación propia, a partir de DURÁN (1996).

De modo resumido sabemos ya por qué tiene sentido internacionalizarse, pero, ¿por qué es importante tener multinacionales (en especial, industriales) que tengan su sede en nuestro país? En definitiva, se trata de analizar la importancia del conocido como «efecto sede».

Existen autores que postulan la irrelevancia de la nacionalidad de los propietarios de las empresas, la intrascendencia del «efecto sede» («curiosamente» procedentes de países con poderosísimas multinacionales en su haber): Ohmae (28) postula, a propósito del contexto del mercado único europeo, que no tiene sentido hablar de nacionalidad de una empresa: tan españolas como alemanas o europeas son BMW, Repsol-YPF o El Corte Inglés (aunque es bien conocido el fenómeno de las *golden shares* en Europa).

Del mismo modo, Robert Reich, en su famoso artículo «*Who is us?*» (29), sostiene que lo importante es el empleo y la actividad generada y no la nacionalidad de quien los genera.

Sin embargo, existen poderosos argumentos en favor del «efecto sede central», de mantener la sede y, con ella, la capacidad decisoria de una multinacional en un país. Dicho de otro modo, se derivan muy importantes efectos externos de ese hecho. A ese respecto, tendremos en cuenta fundamentalmente los argumentos ofrecidos por Caves *et al.*, en su libro ya citado, y los ofrecidos por Alfredo Pastor (30) y Oscar Fanjul (31), en trabajos relacionados con este tema:

■ Las actividades empresariales de mayor valor añadido suelen concentrarse en torno a su cabecera, su sede central: I+D, finanzas, informática, «marketing», departamento jurídico, recursos humanos...

Cuando Fanjul escribió el referido artículo, comentaba que no se conocía el caso de compañías que tuvieran sus centros de investigación en el extranjero y las actividades de montaje en la «casa madre» (32). Ese hecho en la actualidad sigue siendo infrecuente, pero no es en absoluto inexistente. En algunos casos, ciertas multinacionales han situado (por lo menos algunos) centros de investigación fuera de su país de sede, en concreto en localizaciones donde había un «ecosistema de innovación» especialmente adecuado para sus productos.

Las actividades centralizadas alcanzan a menudo las compras, en cuyo caso la pérdida de la propiedad de una industria puede tener un «efecto arrastre» inmediato negativo sobre los proveedores nacionales de la misma (33).

■ La presencia de la sede en otro país significa mayor vulnerabilidad de las filiales ante una crisis que afecte al conjunto de la empresa o a la matriz (en el caso español son numerosos los ejemplos de esto, pero es fácil recordar varios casos en el sector automovilístico). En definitiva, la filial está sometida a más *stakeholders*, sobre los cuales dispone de infima capacidad de influencia, que la matriz. Además de los designios autónomos de esta última, están las influencias ejercidas, por ejemplo, por la sociedad y el gobierno del país «de sede»: así, en caso de necesidad de reestructurar plantillas, la presión en la cabecera puede ser —y de hecho a menudo es— tan fuerte, que los despidos, a similitud de circunstancias (e incluso a veces sin ser esto así), afecten fundamentalmente a las filiales. Lo mismo se podría decir a propósito de decisiones que afecten a la localización y los volúmenes de los planes de inversión.

Como dicen, entre otros, Ariño y Fanjul (34), contrariamente a lo postulado por Ohmae, no existen aún compañías que puedan calificarse como europeas: siguen siendo francesas, británicas, alemanas o españolas. Los directivos continúan siendo, de un modo hegemónico, del país de la sede central. Y los gobiernos están dispuestos a apoyar a «sus empresas» en las actuaciones «frente a agentes no nacionales» (recuérdese lo dicho sobre la «acción de oro»).

■ Pedro Nueno (35) argumenta que la venta de empresas nacionales a extranjeros supone una paralización del espíritu emprendedor que las hizo posibles, pues generalmente se establecen acuerdos de no competencia que impiden al vendedor explotar «nichos» en sectores relacionados y, además, los fondos generados por la venta suelen emplearse en actividades no industriales, a menudo con visión de corto plazo (36).

Un anterior presidente del Gobierno español ponía de manifiesto, cercano ya el fin de su mandato, que

en el actual contexto económico internacional «deja de ser importante la distinción entre público y privado y pasa a ser importante la distinción nacional-internacional»(37).

Aunque ya hemos visto aspectos muy relevantes sobre las multinacionales, nos quedan aún por ver algunas aportaciones importantes sobre las mismas, efectuadas desde la década de los ochenta (38) dentro del campo de estudio de la «organización industrial», fundamentalmente por autores estadounidenses y suecos. Ha sido en este último período cuando, esa área de conocimiento que muchos autores europeos suelen preferir denominar «economía industrial» (39), ha incluido, dentro de sus aplicaciones al comercio internacional, el estudio de las multinacionales (40).

Dentro de ese análisis resulta básica la distinción entre multinacionales «verticales» y «horizontales»: las primeras son las que fragmentan la producción en fases, típicamente sobre la base de las intensidades factoriales, situando, por ejemplo, las actividades intensivas en trabajo cualificado en los países que tienen abundancia de ese factor. Los principales trabajos sobre este tipo de multinacionales, dentro de este enfoque del análisis económico, son de Markusen, Helpman, Krugman y Venables (41).

En cuanto a las multinacionales horizontales, es decir, aquellas empresas «multiplanta» que reproducen básicamente las mismas actividades en diversos países, los modelos más interesantes han sido desarrollados por Markusen, Horstmann y Venables (42).

Ambas líneas de investigación (por simplificar, la «vertical» y la «horizontal») han sido en buena medida recíprocamente «compartimentos-estanco», hasta que, recientemente, ha habido intentos exitosos de integrar ambos modelos dentro del modelo «knowledge-capital» (43) («capital de conocimiento»), que en esencia supone que el conocimiento es «transportable» o móvil (puede ser transferido sin pérdidas significativas a distintos puntos geográficos) y puede ser utilizado como un «insumo conjunto» de múltiples centros productivos.

La evidencia disponible más inmediata (44) pone de manifiesto que la gran mayoría de la inversión directa exterior en el mundo, tiene lugar entre países desarrollados, lo cual sugiere que la inversión «horizontal» es mucho más importante en la economía mundial que la vertical (al menos, que la «vertical» motivada por diferencias en la dotación factorial). Sin embargo, análisis más profundos (45) ponen de relieve que no sólo existe evidencia empírica para sostener el modelo «horizontal» de multinacional, sino también el modelo de «knowledge-capital».

En efecto, según este modelo es muy importante en las multinacionales la provisión de servicios intensivos

en «conocimiento» (es decir, de alto valor añadido, tales como I+D, servicios financieros, «marketing»...) desde la sede al resto de la empresa. Los servicios provistos por el «cuartel general» constituyen un «insumo conjunto» de las distintas plantas de la empresa, creándose pues economías de escala a nivel de empresa, también conocidas en este tipo de literatura como «economías multi-planta de escala» (*multi-plant economies of scale*). La idea fundamental es que los servicios que se proporcionan desde la sede tienen como ingrediente fundamental el conocimiento (y por tanto, son generados por personal de alto nivel de cualificación) y pueden ser provistos a plantas adicionales de la empresa con un coste marginal tendente a cero. En definitiva, el soporte empírico de este modelo constituye a su vez una apoya-tura del denominado «efecto sede».

Ahora bien, estando empíricamente probado lo que hemos dicho antes a propósito del «efecto sede», resulta importante ver lo que la investigación económica nos permite decir sobre un tema que suele constituir la «bestia negra» de la internacionalización: el miedo de perder empleo en el país inversor, en favor del país receptor de dicha inversión. El análisis riguroso en la investigación económica, sobre este tema, es aún reducido y muy reciente (46). Brainard y Riker trabajan con las elasticidades de sustitución de la demanda de trabajo entre diferentes centros productivos de una multinacional. Evidentemente, en el caso extremo de que existiera una sustituibilidad perfecta entre el personal de las plantas existentes en los distintos países sería lógico pensar en que una empresa minimizadora de costes (que, por dualidad, equivale a maximizar el beneficio) desplazara todo el empleo y la producción al lugar de menor coste.

Pero, existen numerosas «fricciones» en la realidad, que hacen que ese comportamiento no se produzca; sin afán exhaustivo, pensemos en las diferencias de cualificación de la mano de obra en los distintos países, la existencia de importantes costes fijos o de costes de ajuste, la presencia de barreras al comercio de diverso tipo (arancelarias, requerimientos de «contenido local»...); también pueden ser relevantes los costes de transporte en que se incurriría.

La evidencia, para el caso estadounidense, del trabajo mencionado, es de baja sustituibilidad entre el empleo de las matrices norteamericanas y el de sus filiales. Sin embargo, sí se observa una gran sustituibilidad entre las filiales de distintos países en vías de desarrollo, donde el elemento «costes laborales» tiene una especial relevancia.

Un estudio más reciente de Lipsey (47) aún es más concluyente y señala que «no ha habido desplazamiento, en términos agregados, de la producción o el empleo por las multinacionales estadounidenses, desde EEUU a sus filiales extranjeras, al menos en los

últimos 20 o 25 años». Asimismo, dicho estudio encuentra —nuevamente en términos agregados— un débil efecto positivo de la multinacionalización sobre las retribuciones domésticas (48). Por último, dicha investigación se hace eco de que la mayoría de los estudios existentes que tratan de medir los efectos de la multinacionalización sobre las exportaciones de la matriz (fundamentalmente son estudios referidos al caso estadounidense y al sueco) ponen de manifiesto un efecto positivo sobre éstas.

## CONCLUSIÓN ↓

**1** ¿Qué hacer en mercados extremadamente competitivos, cuando parte de la cadena de valor de un bien puede generarse en mejores condiciones —por razones de coste o de otra índole, por ejemplo tecnológica— en otros países? Los expertos (49) señalan que lo adecuado en tal situación es «fragmentar el proceso y, por tanto, deslocalizar parte de la producción». La fragmentación productiva o deslocalización se ha visto estimulada en los últimos veinte años por el incremento de la competencia y se ha visto favorecida por la reducción de costes de transporte y comunicación, por la conectividad que facilita Internet y por el recorte de costes de transacción que también se ha operado gracias a la creciente integración de los mercados financieros.

**2** Sin embargo, ni se trata de una extirpación completa de sectores en los países del «Norte» (como pone de manifiesto el fenómeno del comercio «intraindustrial») ni los flujos de inversión son exclusivamente (ni siquiera fundamentalmente) «Norte-Sur».

**3** España debe continuar su exitosa estrategia internacionalizadora, incrementando el valor añadido de la cadena de valor que se genera en el territorio nacional e impulsando la implantación empresarial en territorios de futuro, como India y China, donde hasta el momento nuestra presencia reviste un carácter meramente testimonial.

## NOTAS ↓

- (1) Guillén, Mauro, *El auge de la empresa multinacional española*, Fundación Rafael del Pino y Marcial Pons, 2006.
- (2) Banco de España, *Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España, 2004*.
- (3) OECD international direct investment base, con datos de junio de 2006.
- (4) McKinsey Global Institute : «Offshoring: is it a win-win game?» (2003). AGRAWAL, V. y FARRELL, D.; "Who wins in offshoring" (The McKinsey Quarterly, 2003 special edition: Global directions, pp. 36-41).
- (5) La mayor parte del primer apartado de este documento está extraída de la tesis doctoral del autor del artículo, titulada

*Privatizaciones y liberalización en los sectores de energía y telecomunicaciones en España en la legislatura 1996-2000: Especial referencia a los efectos sobre el bienestar de los ciudadanos y sobre el cambio de la cultura empresarial* (ICADE, 2001).

- (6) Además de las citas allí efectuadas, de carácter más bien «macroeconómico», resulta relevante mencionar aquí, para una visión con más énfasis en las implicaciones empresariales de la globalización y, desde una perspectiva más bien de «management estratégico», a Drucker, P.: *Las nuevas realidades*, (Ed. EDHASA; Barcelona, 1989) y *La sociedad post-capitalista*, (Ed. Apóstrofe; Barcelona, 1993); y también dos libros de Ohmae, K.: *The End of the Nation State* (coeditado por Harper Collins y McKinsey; Londres, 1995), y *The Borderless World* (coeditado por Harper Collins y Mc Kinsey; Londres, 1990).
- (7) Según Lipsey R.; Blomstrom, M. y Ramstetter, E. «Internationalized Production in World Output»; «N.B.E.R. Working Paper n.º 5385»; Cambridge: (MA 2000), en 1990 el 7% del PIB mundial se producía por filiales de multinacionales. Esa producción alcanzaba el 15% en la «industria» (manufacturas, construcción, «utilities»...).
- (8) O no tan simplistas. Recuérdese cómo la «paradoja de Leontieff» cuestionó —basándose en evidencia empírica del caso estadounidense— la validez del teorema «Heckscher-Ohlin-Samuelson», según el cual cada país se especializaría y exportaría aquel bien que utilizara intensivamente en su producción el factor en el que ese país dispusiera de una abundancia relativa. Es cierto que trabajos posteriores, como el de Leamer, devolvieron fiabilidad a dicho teorema, pero otorgándole un carácter explicativo menos simplista del que originariamente se le dio.
- (9) Véanse, por ejemplo, Vernon, R.: «International Investment and International Trade in the Product Cycle» (incluido en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80 (2), pp. 190-207, 1966); también «The Location of Economic Activity» (incluido en Dunning, J. (ed.): *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*; ed. George Allen & Unwin; Londres; 1974). De Dunning, J., además del libro mencionado resultan especialmente interesantes: *International Production and the Multinational Enterprise* (ed. «Allen & Unwin»; Londres; 1981) y *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Explanation* (*Graduate School of Management, Rutgers University Working Paper n.º 87-006*, 1987).
- (10) Una excelente versión actualizada de este modelo, creado por Vernon, se puede ver en las pp. 2 y ss. de LIPSEY, R.: *Foreign Production by U.S. Firms and Parent Firm Employment* («NBER. Working Paper n.º 7357; Cambridge: MA, 1999).
- (11) Cfr., sobre todo, Barlett, C. y Ghoshal, S.: *Managing Across Borders: The Transnational Solution* (ed. «Harvard Business School Press»; Boston: MA 1989, traducido a una decena de lenguas. A pesar del tiempo transcurrido desde su publicación, sigue siendo la referencia principal en temas de «management internacional» y, en particular, de «management global». También han resultado de mucho interés, desde una perspectiva de historia económica (asimismo con especial énfasis en los aspectos de *management*), los estudios efectuados por Chandler, A.: *Scale and Scope: The Dynamics of Western Managerial Capitalism* (ed. «Harvard University Press»; Cambridge: MA, 1990, y *The Evolution of Modern Global Competition* (incluido en Porter, M. (ed.), *Competition in Global Industries*; editado por *Harvard Business School Press*; Boston: MA, 1986).
- (12) Dunning, J.: *Explaining International Production*, ed. *Unwin Hyman*; Londres, 1988.
- (13) Vid. también sobre esta perspectiva la pág. 5 de Bueno, E. & Morcillo, R.: «Fundamentos de Economía y Organización In-

- ustrial» (ed. «Mc Graw-Hill»; Madrid, 1994) y la pág. 208 de MARTÍN, C.: *España en la nueva Europa* (coeditado por «Alianza Editorial») y la *Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas*; Madrid, 1997.
- (14) Cfr. Bueno *et al.*, *op. cit.*
- (15) Los libros de Porter, M., que el autor de este artículo ha manejado al respecto, son: *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, (ed. The Free Press; Nueva York; 1980), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* (ed. The Free Press; Nueva York; 1985), y *The Competitive Advantage of Nations*, (ed. «The Free Press»; Nueva York, 1990).
- (16) *Vid.* Porter (1990), p. 117.
- (17) El concepto de rivalidad de Porter no es el neoclásico y estático de «competencia perfecta», sino el dinámico de Stigler y la Escuela Austriaca. *Vid.* p. 20 de Porter (1990).
- (18) Como pone de manifiesto Johnson, H., *The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation* (cap. 2 de *The International Corporation*, coordinado por Kindleberger, C.; ed. MIT Press; Cambridge: MA, 1970), estos tipos de activos intangibles están investidos de características de «bienes públicos». Es decir, cuando uno de ellos es utilizado para producir en España, no se reduce la posibilidad de emplearlo también p. ej., en Argentina. Esta característica, evidentemente, no es compartida por los activos físicos.
- (19) Como dicen Caves, R.; Frankel, J. y Jones, R. (*World Trade and Payments: An Introduction*, p. 205; ed. Scott, Foresman/Little, Brown; Glenview (ILL., EE.UU.); 1990), la integración vertical reduce la incertidumbre.
- (20) La integración horizontal es una opción alternativa a la exportación y, como tal, es sensible al tipo de cambio y a los aranceles del país extranjero en cuestión. En definitiva, este tipo de integración a menudo constituye una vía de intentar superar determinadas barreras de entrada en un cierto mercado.
- (21) Una excelente aplicación de estas cuestiones a la multinacionalización se encuentra en Markusen, J. R.: *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade* (*Journal of Economic Perspectives*, vol. 9(2), pp. 169-189; 1995).
- (22) Un análisis adecuado establecerá qué papel desempeñará cada filial dentro de su aportación a la «cadena de valor».
- (23) En realidad, la cercanía cultural no sólo tiene estas ventajas. Piénsese también en los ahorros de costes que implica, p. ej., la existencia de una lengua común, a efectos de publicidad, empaquetado, etc. (en definitiva, a efectos de poder aplicar una política de «marketing» estandarizada).
- (24) Sobre la importancia de los efectos externos asociados con la concentración espacial, conjuntamente con los costes de transporte, puede considerarse pionero un libro, de título bien expresivo, de Krugman, P.: *Geography and Trade* ed. MIT Press; Cambridge: MA, 1991. Más reciente en el tiempo, véase Fujita, M.; Krugman, P. y Venables, A. (2001): *Spatial Economics*, MIT Press, Cambridge (MA).
- (25) *Op. cit.*, p. 206.
- (26) Que el factor de mayor ponderación para determinar la inversión sea la pertenencia a un mismo sector obviamente no excluye la inversión en otros, especialmente si esos sectores comparten con el propio determinadas características relevantes (v.gr., tratarse en ambos casos de sectores «regulados», en los que la negociación con las autoridades públicas constituye un elemento intrínseco importante del negocio).
- (27) *Ibidem*, pp. 22 y ss.
- (28) OHMAE (1990).
- (29) Reich, R.: «Who is us?» (artículo incluido en *Harvard Business Review*, enero-febrero de 1990; pp. 2-12). En esa línea de argumentación, véase también el libro del mismo autor, *The Work of Nations* ed. Knopf, Nueva York, 1991.
- (30) Pastor, A.: «La política industrial en España: una evaluación global» (artículo incluido en *Política industrial, teoría y práctica*; editado por Colegio de Economistas de Madrid, 1992).
- (31) Fanjul, O.: «¿Es necesaria la existencia de empresas industriales españolas?»; diario Cinco Días; 26-27 de julio de 1994.
- (32) En todo caso, no deja de ser expresivo que la liberal Sra. Thatcher obligara a que las actividades de I+D de BP permanecieran en el Reino Unido cuando esta empresa fue vendida.
- (33) Si bien en los últimos tiempos también ha habido cambios relevantes en este aspecto. Entre los más llamativos en la etapa próxima a la elaboración de este artículo, la decisión adoptada en mayo de 2006 de trasladar la central de compras de IBM a Shenzhen (China).
- (34) Ariño (mayo de 2000); Fanjul (julio de 1994).
- (35) Nueno, P.; *Política industrial, competencia y grupos industriales* (artículo incluido en *Política industrial, teoría y práctica*); editado por Colegio de Economistas de Madrid; 1992).
- (36) En el caso español, en los últimos años el sector inmobiliario ha sido un destino relevante para el producto de esas desinversiones.
- (37) GONZÁLEZ, F., en el diario «Cinco Días» (25 de abril de 1995)
- (38) Aunque evidentemente existen ilustres antecedentes, como por ejemplo: MUNDELL, R. («International Trade and Factor Mobility», artículo incluido en «American Economic Review», vol. 47, pp. 321-335; 1957) y KEMP, M. («The Pure Theory of International Trade and Investment»; ed. «Prentice Hall»; Nueva York; 1969).
- (39) Aunque, según parece, el primero que utilizó el término «Industrial Organization» fue Marshall, A., en su libro *Economics of Industry*; (Londres, 1879).
- (40) En concreto, empezó produciéndose una aplicación del enfoque de «organización industrial» al estudio del comercio internacional; lo cual implicó, entre otras cosas, la incorporación de elementos de competencia imperfecta, rendimientos crecientes de escala y diferenciación de productos dentro de modelos de comercio internacional «de equilibrio general». Sin embargo, sería Lipsey quien realmente comenzó y desarrolló la aplicación de los conceptos de «organización industrial» a las multinacionales. Entre los trabajos que hemos manejado, destacaremos uno pionero: Lipsey, R. (*The Internationalization of Production*; «NBER. Working Paper n.º 2923»; Cambridge: MA, 1989. Luego, muchos otros autores siguieron sus «huellas». Véanse a este respecto: CAVES, R.: *Multinational Enterprise and Economic Analysis* (ed. Cambridge University Press; Londres, 1996). Markusen, J. y Venables, A.: «Multinational Firms and the New Trade Theory» (artículo incluido en «Journal of International Economics», vol. 46, pp. 183-203; 1998). También, MARKUSEN, J. y MASKUS, K.: *Discriminating among alternative theories of the Multinational Enterprise* («N.B.E.R. Working Paper n.º 7164; Cambridge (MA, EE.UU.); 1999).
- (41) Markusen (1995); Markusen y Venables (1998); Markusen y Maskus (1999); Helpman, E. y Krugman, P.: *Trade and Market Structure* (ed. MIT Press; Cambridge: MA, 1985).
- (42) Markusen, J.: «Multinationals, Multi-plant Economies and the Gains from Trade», *Journal of International Economics*, vol. 16, pp. 205-226). Horstmann, I. y Markusen, J.: «Endogenous Market Structures in International Trade» (artículo incluido en *Journal of International Economics*, vol. 32, pp. 109-129; 1992). MARKUSEN y VENABLES (1998).
- (43) Por ejemplo: Ekholm, K. («Proximity Advantages, Scale Economies and the Location of Production» (incluido en BRAUNERHJELM y Ekholm (eds.): *The Geography of Multinational Firms*; ed. «Kluwer Academic Publishers»; Boston (MA, EE.UU.); 1998).

- También Markusen, J. y Maskus, K.: *Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence* (NBER. Working Paper n.º 7163, Cambridge: MA, 1999. Con el modelo de «knowledge-capital» se explica tanto la existencia de multinacionales «horizontales» como «verticales»; además, permite efectuar predicciones sobre cómo la actividad de las filiales se ve afectada por variables como el tamaño de los países por donde está «desperdigada» la empresa, así como las diferencias relativas de factores entre esos mismos países.
- (44) Vid, por ejemplo, UNCTAD (1998). Y, hasta no hace mucho (recuérdese el trabajo de KRUGMAN, P. y GRAHAM, E.: *Foreign Direct Investment in the U.S.*; editado por Institute of International Economics, Washington, 1990), más del 80% de la inversión directa transfronteriza se dirigía a los países desarrollados. Sólo en la última década se ha incrementado significativamente la inversión directa exterior en el resto del mundo.
- (45) Véanse los dos artículos de Markusen *et al.* de 1999.
- (46) Hasta donde el autor de este artículo sabe, y así se lo atribuyen ellos mismos, el primer intento riguroso de analizar los efectos de la «multinacionalización» sobre el empleo del país de la sede, es el de Brainard, S. L. y Riker, D., *Are U.S. Multinationals exporting U.S. jobs?* («NBER. Working Paper n.º 5958, Cambridge: MA, 1997. Aunque ya había algún trabajo anterior (en concreto, uno de 1982 de LIPSEY, R.; Kravis, I. y Roldán, R. «Do Multinational Firms Adapt Factor Proportions to Relative Factor Prices?» artículo incluido en Krueger, A. (ed.): *Trade and Employment in Developing Countries: Factor Supply and Substitution*; ed. University of Chicago Press; Chicago, 1982, que demostraba la mayor intensidad en la utilización del factor trabajo por parte de las filiales estadounidenses (especialmente las de países subdesarrollados) respecto a los centros productivos en EEUU.
- (47) Lipsey, R.: *Foreign Production by U.S. Firms and Parent Firm Employment* (NBER. Working Paper n.º 7357, Cambridge: MA, 1999.
- (48) Esto también lo ponía de manifiesto un muy interesante estudio de Lipsey R. y Kravis, I. (*The Effect of Multinational Firms' Foreign Operations on their Domestic Employments*) (NBER. Working Paper n.º 2760; Cambridge: MA, 1988, en el cual se atribuía ese efecto a la variación del *mix* de factores utilizados en la matriz a medida que avanza la «multinacionalización» de la empresa: el ratio L/K disminuye y la proporción de trabajo cualificado en la producción aumenta.
- (49) Requeijo, J. (2003), «La internacionalización de la economía española», *ICE*, n.º 811 (diciembre).

## BIBLIOGRAFÍA NO CITADA EN NOTAS ↓

- BALMASEDA, M.; SEBASTIÁN, M. y TELLO, P. (2003): «La ampliación, el comercio y la inversión extranjera directa» (Incluido en HAY, J.(compilador): *Desafíos: La Unión Europea ante su ampliación*; co-editado por Fride y Siddharth Metha Ediciones.
- DE LA DEHESA, G. (2003): «Balance de la economía española de los últimos veinticinco años», *ICE* n.º 811 (diciembre).
- JONES, R. y KIERZKOWSKI, H. (2001): «A Framework for Fragmentation», en ARNDT, S. y KIERZKOWSKI, H.: *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, pp.17-34
- MADRID, M. y PASCUAL, P. (2003): «La inversión directa extranjera en los países candidatos», *ICE* n.º 809 (agosto-septiembre).
- MARTÍN, C.; HERCE, J. A.; SOSVILLA-RIVERO; S. y VELÁZQUEZ, F. J. (2002): *La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española*, Servicio de Estudios de La Caixa.
- MARTÍN, C. y VELÁZQUEZ, F. J. (2000): *Determinants of Bilateral Foreign Direct Investment Flows in the OECD, with a close look to the former Communist countries*, documento de trabajo n.º2/200, Grupo de Economía Europea.