

LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA FILIALES DE ÁMBITO MULTINACIONAL

JUAN JOSÉ DURÁN HERRERA
FRANCISCO PÉREZ HERNÁNDEZ
FERNANDO ÚBEDA MELLINA

Universidad Autónoma de Madrid

El punto de partida para hacer referencia a la historia reciente de la economía española se puede fechar en 1960 cuando, como consecuencia de la aprobación del Plan de Estabilización de 1959, formalmente comienza su apertura exterior, dándose por terminada la etapa de autarquía que siguió a la Guerra Civil (1936-1939).

Desde comienzos de esta nueva década España ha sido receptor neto de inversión directa extranjera: el stock de inversión recibida ha sido superior al stock de inversión directa española en el exterior hasta prácticamente el inicio del presente siglo, al cambiar de signo la posición neta inversora, alcanzando España el calificativo de país desarrollado, de acuerdo a la Teoría de la senda internacional de la inversión directa (Durán y Úbeda, 2005)

La industrialización de la economía española, y su crecimiento, no puede ser estudiado, en su justa medida, sin incorporar en su análisis el papel que han jugado las filiales de las empresas multinacionales de procedencia exterior, es decir, de la inversión directa extranjera (IDE) localizada en España. Durante las primeras décadas que siguieron a la finalización de la Segunda Guerra Mundial fueron las manufacturas las que lideraron los procesos de inversión directa extranjera a nivel mundial.

Este hecho, junto a la existencia de factores de localización en España (apertura exterior, disponibilidad de mano de obra barata, ausencia de conflictos laborales, legislación favorable, escasa presión fiscal, expectativas de crecimiento de mercado,

bajo nivel de riesgo país), explican la recepción de IDE industrial desde comienzos de 1960, básicamente en la industria química y farmacéutica, sector de automoción, metalurgia, maquinaria eléctrica y mecánica, y servicios asociados con la producción de bienes (distribución y comercialización, servicios a empresas). Desde el inicio de este periodo, España parte de un cierto atraso tecnológico que, a pesar de la capacidad de absorción demostrada y de avances en innovación logrados, aún persiste en comparación con los países más avanzados de su entorno.

La inversión directa extranjera ha modificado la estructura de la industria en España de manera gradual: aunque destaca su presencia en ramas de mayor intensidad tecnológica también se encuentra en otras de baja intensidad, como por ejemplo en manufacturas metálicas y textil (Martínez Serrano y Myro, 1992). Las filiales industriales han venido mostrando una mayor propensión a la importación (especialmente tecnología) como a la exportación, arrojando mejores indicadores de productividad y de esfuerzo investigador, aunque en algunos sectores las empresas nacionales ofrecen mejores registros (Salas y Merino, 1995; Martín y Vázquez, 1996).

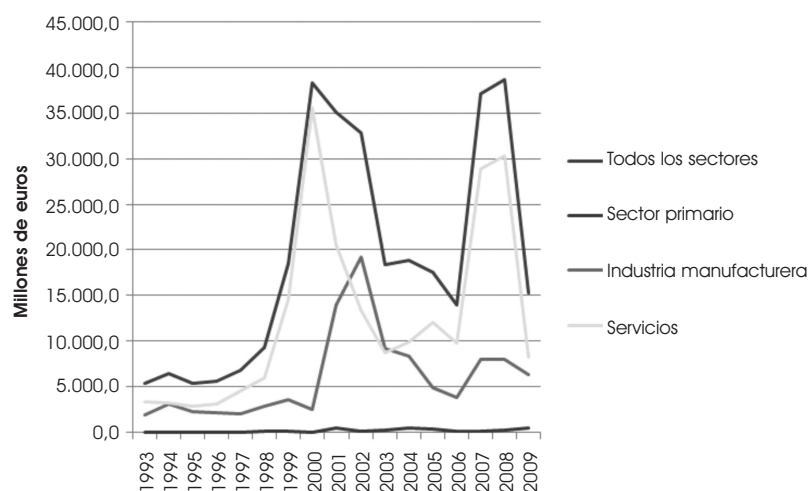


GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA ENTRADA
DE INVERSIÓN DIRECTA
EN ESPAÑA
MILLONES DE EUROS
1993-2009

FUENTE:
 Ministerio de Industria, Turismo y Comercio;
 DatainveX, Estadísticas de Inversión Extranjera en España

CUADRO 1
INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR DEL SECTOR MANUFACTURERO.
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA POR ÁREAS DE DESTINO. NÚMERO DE EMPRESAS EN EL AÑO 2006

	América Latina	Unión Europea	Otros	Resto mundo	Total
Filiales españolas de EMs extranjeras	35	69	20	17	93 (*)
Multinacionales españolas	62	136	54	47	180
TOTAL	97	205	74	64	273 (**)

(*) De un total de filiales españolas. (**) De una muestra de 2.023 empresas

FUENTE: Basada en «Encuesta sobre Estrategias Empresariales». Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Sin embargo, en la década de 1990 han sido notorias las desinversiones y deslocalizaciones producidas. Las mayores desinversiones se han registrado en los sectores de mayor intensidad tecnológica (que son los más penetrados por el capital extranjero) en comparación con los sectores de contenido tecnológico medio y bajo (Myro y Fernández-Otheo, 2004). Asimismo, se aprecia que en términos generales la industria española se caracteriza por mostrar un esfuerzo relativo menor en I+D y una dimensión inferior a la mostrada por la Unión Europea y un desempeño en productividad muy inferior a los países europeos de mayor tamaño (Alemania, Reino Unido, Francia e Italia) (Eurostat, 2008).

La actividad de las filiales españolas de multinacionales del exterior ha contribuido positivamente al desarrollo industrial de la economía española. La transferencia de conocimiento de estas empresas precisa de capacidad de absorción de la economía receptora (Meyer y Simoni, 2009). En los sectores más penetrados por el capital extranjero (automóvil, industria química y farmacéutica) existían capacidades y recursos previos a la entrada de inversión directa extranjera (empresa hispano-suiza y su automóvil Pegaso, empresas locales farmacéuticas y químicas desde principios del siglo pasado, por ejemplo).

Asimismo también hay que hacer referencia a las relaciones verticales con proveedores y clientes, a la for-

mación recibida por la mano de obra y movilidad laboral y al incremento de la competencia que la presencia de estas empresas comporta. La mayor internacionalización de la economía española, acompañada de cambios institucionales ha ido en paralelo con una mayor integración de muchas filiales españolas con sus matrices extranjeras, pudiéndose apreciar distintos roles estratégicos (Jarillo y Martínez, 1990)

El número de empresas españolas que han realizado inversión directa en el exterior en el sector manufacturero, según se desprende de la base de datos de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales del Ministerio de Industria y Energía, ascendía en 2006 a 273, un 13,5 % del total de empresas inversoras en dicho sector (ver cuadro 1). De estas empresas 93 son filiales de empresas multinacionales con sede central en el exterior. Desde el punto de vista de la distribución geográfica de dichas inversiones se observa que 35 y 69 de ellas se encuentran en América Latina y Unión Europea respectivamente.

En ambos casos más de un tercio (36 y 34 % respectivamente) de las empresas españolas que han invertido en las referidas áreas geográficas son filiales de multinacionales extranjeras, siendo inferiores las cifras referidas a otros países europeos y resto del mundo. Las filiales en América Latina responderían más al tipo señalado, mientras que el resto tendría más peso la dotación de capitales económicos

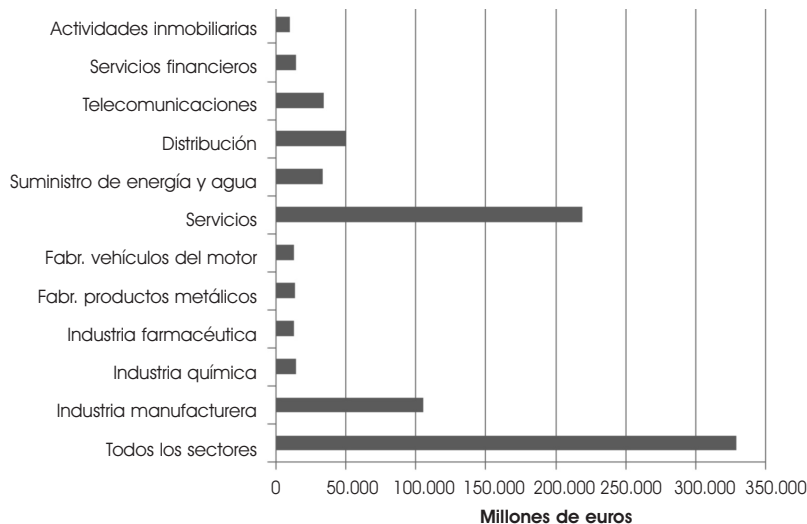


GRÁFICO 2
PRINCIPALES SECTORES RECEPTORES DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN ESPAÑA
MILLONES DE EUROS

FUENTE: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio; DatainveX, Estadísticas de Inversión Extranjera en España

específicos (tecnológicos y comerciales, además de directivos).

El resto del artículo se desarrolla como sigue. En el apartado siguiente nos ocupamos de la evolución de la inversión directa extranjera en España durante el periodo 1993-2009, su distribución geográfica y sectorial, para a continuación plantear un análisis teórico sobre los factores determinantes de la multinacionalización de filiales en el exterior, es decir, de la existencia de filiales con mandato multinacional que sustente las hipótesis planteadas. A continuación planteamos la metodología, muestra a analizar y resultados alcanzados. Por último establecemos las principales conclusiones obtenidas y posibles líneas de investigación futura.

LA ENTRADA DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN ESPAÑA ↓

Desde la década de los 90 la entrada de inversión directa en el sector servicios ha adquirido un especial protagonismo, concretamente entre 1993-2009 el 66,5% de la entrada de IDE se produce en el sector servicios. El atractivo del mercado español explica que la distribución sea el principal destino de la IDE (15% del total). En dicho epígrafe se incluyen el sector de alimentación (Carrefour Imperial Tobacco), energía (BP, Petrogal), comercialización de productos tecnológicos (Siemens, HP, IBM, Bosch, Samsung, ABB), Telecomunicaciones y el suministro de energía alcanzan el 10% de la entrada de IDE con empresas como ENEL, EDP, E.ON, Vodafone, France Telecom, Nokia, Jazztel, Ericsson, Motorola (véanse gráficos 1 y 2).

La entrada de inversión directa en el sector manufacturero representó entre 1993-2009 el 32% del total, donde siguen destacando los principales sectores de atracción de inversión en el pasado inmediato como son la industria química, farmacéutica, productos metálicos y fabricación del motor (véan-

CUADRO 2
ESTRUCTURA DE LA IDE EN EL SECTOR MANUFACTURERO ESPAÑOL
PORCENTAJE DE EMPLEO GENERADO POR LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Sectores	IDE	
	1993	2006
Industria cárnica	19.5	20.4
Productos alimenticios y tabaco	40.9	53.9
Textiles y vestido	17.3	10.8
Cuero y calzado	1.0	1.1
Industria de la madera	4.7	12.2
Industria del papel	47.7	36.0
Edición y artes gráficas	13.0	22.9
Productos químicos	59.6	54.6
Productos de caucho y plástico	51.9	41.5
Metalurgia y minerales no metálicos	33.9	24.2
Maquinaria, equipo de oficina y material eléctrico	53.0	42.0
Vehículo de motor y otro material de transporte	51.8	63.0
Industria del mueble	6.3	9.6
Otras industria manufactureras	19.2	24.8

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE).

se gráficos 1 y 2). En este sentido, cabe destacar que de acuerdo a los datos de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales, el 54.6% del empleo de la industria química está es generado por filiales de empresas multinacionales extranjeras, el 63% de la industria del motor y el 24% de la industria metalúrgica (véase cuadro 2).

Asimismo, aproximadamente el 87% de las filiales españolas (1) de multinacionales extranjeras muestran una posición de control mayoritario y por tanto un 13% lo son de control minoritario, que explican el 7% del empleo total (2). Filiales con una posición de IDE en España superior a 500 millones de euros representan un 2,2% del número total pero contabilizan

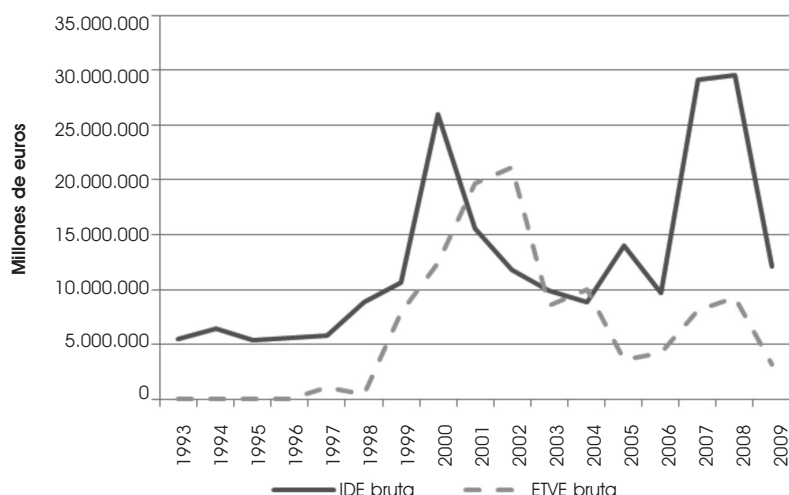


GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN DE LA ENTRADA DE INVERSIÓN DIRECTA BRUTA Y DE LAS ETVE. 1993-2009

FUENTE: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio; DatainveX, Estadísticas de Inversión Extranjera en España

un 62,3% del valor, mientras que aquellas con una posición inferior a 10 millones de euros suponen un 55,3% del número total. Un 75,5% procede de la Unión Europea (UE-15), un 12,5% de EEUU y un 7,5% de América Latina, seguido por Suiza (3,3%), Japón (1,4%) y Canadá (1,4%). Desde el punto de vista sectorial destaca las manufacturas con un 39% del total: fabricación de productos minerales no metálicos (9,7%); metalurgia (6,1%); fabricación de vehículos de motor (3,8%); industria química (3,%)

En un trabajo reciente (Úbeda y Pérez, 2010) sobre 484 filiales de multinacionales extranjeras presentes en España se concluye que su efecto sobre la productividad de las empresas domésticas es positivo cuando estas muestran una alta capacidad de absorción. Asimismo explican el 43% del empleo de la industria manufacturera en general; cifra que alcanza el 85% en el caso de la industria química. La antigüedad en España de estas filiales es por término medio elevada. A estos resultados han podido contribuir el desarrollo económico e institucional (Meyer y Simoni, 2009) que ha venido mostrando la economía española a lo largo del tiempo (cambios legislativos, apertura exterior, incorporación a la Comunidad Económica Europea y a la Unión Europea). El 85% del stock de IDE en España se generó después de la entrada en la entonces denominada Comunidad Económica Europea, especialmente después de 1995.

INVERSIONES DIRECTAS EN SOCIEDADES HOLDING

En términos de stock la IDE recibida por la economía española a finales de 2009 ascendía, según fuentes del Banco de España, a 465.500 millones de euros, que aplicando la distribución estimada con datos del Registro de Inversiones (InvestinSpain, 2010), tendríamos que la estructura financiera interna (procedente del sistema de la EM) de las filiales españolas procedería un 73% de fondos propios y un 27% de préstamos intragrupo. De la cuantía indicada un 18% correspondería inversiones en ETVE (Entidades Tenedoras de

CUADRO 3
DESTINO DE LA SALIDA DE INVERSIÓN DIRECTA EXTERIOR ARTICULADA A TRAVÉS DE LAS ETVE. 1993-2009

Destino	Efectivo millones de euros	% sobre el total
Todos los países	126,344.73	100.0
UE15	80,700.14	63.9
Alemania	8,195.07	6.5
Bélgica	2,147.91	1.7
Francia	4,524.33	3.6
Irlanda	1,758.53	1.4
Italia	2,576.47	2.0
Luxemburgo	34,817.05	27.6
Países Bajos	16,915.41	13.4
Portugal	2,458.74	1.9
Reino Unido	4,259.56	3.4
Estados Unidos	3,012.96	2.4
Latinoamérica	26,156.41	20.7
Argentina	12,669.20	10.0
Brasil	3,802.10	3.0
México	4,247.84	3.4
Venezuela	1,826.65	1.4
Uruguay	1,757.65	1.4

FUENTE: DatainveX. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Valores en el Extranjero), que vienen a representar «inversiones plataforma o puente» para obtener el tratamiento fiscal favorable que tienen los rendimientos y plusvalías generadas en el exterior a través de este tipo de sociedades. Las IDE en ETVE a su vez generan inversiones directas españolas en el exterior.

Las mejoras de las condiciones fiscales ofrecidas a las Entidades de Tenencias de Valores Extranjeros (ETVE) explican el fuerte crecimiento que experimentan a partir de 1999. Sin embargo, las normas iniciales han sufrido modificaciones fiscales lo que puede explicar la reducción del ritmo de entrada de IDE por este concepto.

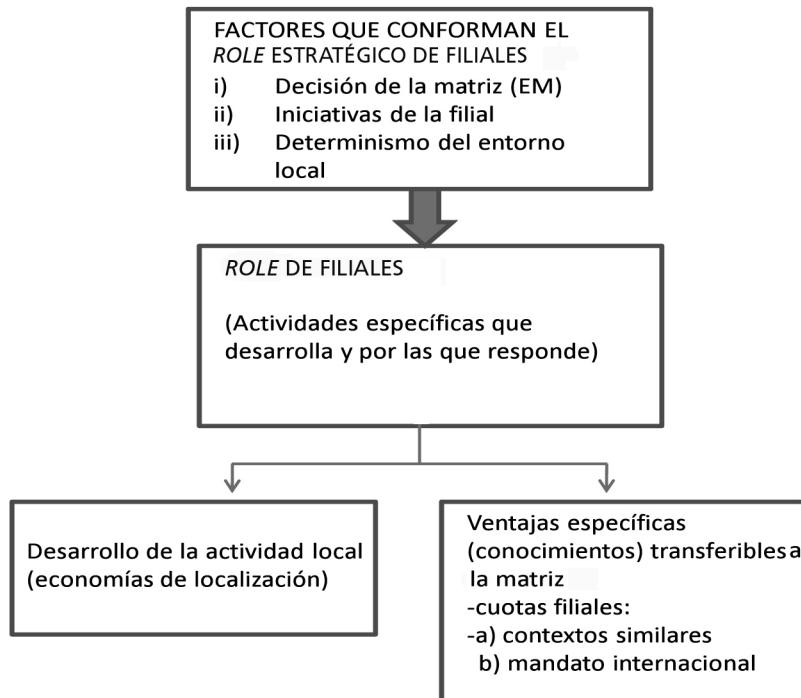


GRÁFICO 4
ROL ESTRATÉGICO DE FILIALES Y GENERACIÓN DE VENTAJAS ESPECÍFICAS

FUENTE:
Elaboración propia.

La distribución geográfica de la inversión directa «española» en el exterior a través de ETVE nos puede ofrecer una visión de la posible área de coordinación o de control que pueden tener las filiales de las EM con filiales en España. En el Cuadro 3 se muestra esta información pidiéndose observar que en cierta medida de replica la distribución geográfica de la IDE española. Si descontamos las inversiones en Luxemburgo y Países Bajos, que pueden tener un marcado fin de optimización fiscal, observamos que América Latina y la UE15 tienen un peso equivalente.

FILIALES DE PLATAFORMA MULTINACIONAL

Del cuadro 1 se puede inferir que una serie de filiales españolas de multinacionales extranjeras en el sector industrial pueden ser consideradas como multinacionales ya que contablemente han realizado inversión directa en otros países y coordinan y controlan filiales en el exterior. Es decir, son filiales con mandato estratégico internacional y constituyen verdaderas plataformas de inversión exterior de las multinacionales de las que forman parte (3), que conllevan funciones de gestión y productivas –de creación de valor–. El reconocimiento de las capacidades estratégicas (ventajas competitivas diferenciales) de las filiales por la sede central (matriz de la EM) explicitándose en su estructura de organización puede conllevar dotaciones adicionales de recursos y de autonomía de dicha filial (Monteiro *et al.* 2008).

La EM puede aprender de sus filiales internacionales, del conocimiento y experiencia generados. Esta fuente de ventajas competitivas vendrá condicionada por la capacidad de absorción de la EM y por la

organización de su red de filiales en el exterior (Pérez-Nordtvedt, *et al.*, 2010) y de su interacción entre sí y con redes externas a la EM.

Entendemos que la condición necesaria para la existencia y mantenimiento de esta clase de filiales de ámbito multinacional es que sean competitivas, es decir, que posean activos específicos susceptibles de ser transnacionalizados y coordinados en red. Así las competencias que fundamentan el mandato multinacional de una filial pueden generarse por dos vías:

a) Una multinacional adquiere otra de la misma naturaleza (también multinacional), manteniendo la adquirida competencias sobre todas o parte de sus antiguas filiales (por ejemplo Endesa, que ha sido comprada por la italiana Enel quedando en manos de la primera el control de las filiales latinoamericanas, habiendo pasado las europeas y otras a estar bajo el ámbito de su nueva matriz). También se puede mencionar el caso de Cemex que con la adquisición de Valenciana de Cementos e 1998, hoy Cemex España, creó en España su centro internacional para la IDE y coordinación de filiales en el exterior, según se desprende de su estructura de organización. En el caso de adquisiciones de tipo «private equity» o capital riesgo, que pueden calificarse de IDE financiera, los límites y ámbito de competencias de la empresa adquirida pueden no verse alterados.

b) Otras filiales plataformas han adquirido esa categoría estratégica por las competencias generadas a lo largo del tiempo. El desarrollo de ventajas competitivas específicas de una filial que la diferencian de otras puede fundamentar que la casa matriz le

confiera el role de plataforma multinacional dentro de la organización de la propia EM. Estas ventajas específicas de activo pueden ser de índole tecnológica, comercial y gerencial o directivo, pueden ser rentabilizadas por la propia filial a nivel internacional (Rugman y Verbeke, 2001, Birkinshaw *et al.* 2007) y utilizadas como activos complementarios por el resto de la organización. La dotación de capital económico de la filial condiciona su desarrollo o senda futura. Si estas ventajas competitivas específicas de la filial son difíciles de transferir en la red interna de la multinacional será la propia filial la que las explote internacionalmente.

Las filiales evolucionen con el paso del tiempo acumulando o perdiendo recursos y desarrollando capacidades. Dicho proceso condiciona el rol que desempeñan en el seno de la EMN (Birkinshaw y Hood 1998). Los factores que determinan el resultado de esta evolución y por tanto el rol de la filial en la EM pueden agruparse en tres grandes áreas: la función asignada por la matriz, la actividad desarrollada por la filial y el entorno en el que tiene lugar la actividad económica. La interacción de este grupo de factores provoca la generación de una serie de capacidades específicas y diferenciadas con respecto a las que posee la matriz y el resto de filiales.

Muchas de estas capacidades pueden tener valor para el resto de la organización, sin embargo, sabemos que no son fácilmente transferibles en el seno de la organización ya que dicho proceso está condicionado por el nivel de conocimiento tácito y contextual del conocimiento (Kogut and Zander 1992), así como de las motivaciones de los centros receptores. El control de una empresa es la estructura organizativa más eficaz y eficiente para la transferencia de conocimiento (Caves 1974, Teece, 1977, Madhok 1997).

En España existen filiales de EM con más de cincuenta años de antigüedad; de hecho, la edad media de las filiales extranjeras de la muestra utilizada en este estudio es de 35 años, superior al de las empresas domésticas (4). Cabe pensar que la experiencia es una fuente de generación de capacidades específicas que pueden crear valor en otros contextos geográficos. Si esto es así una filial con este tipo de dotación puede incrementar la probabilidad de convertirse en filiales con mandato internacional. En este sentido planteamos la hipótesis:

Hipótesis 1: *La edad de la filial es un factor determinante de la adquisición de un mandato internacional en el seno de la empresa multinacional.*

La relevancia de una filial en el seno de la red de filiales que configura la multinacional depende de los flujos de capital, productos y conocimiento que mantiene con el resto integrantes (Goshal y Bartlett 1988, Gupta y Govindarajan 1991). Desde esta perspectiva, las filiales de gran tamaño representan una fuerte inmovilización de recursos lo que puede ser

un indicio del valor estratégico de la filial y por tanto de la posibilidad de asumir responsabilidades en la gestión internacional. Además el tamaño puede ser un indicador de la existencia de suficientes recursos (financieros y gerenciales) para poder asumir la gestión de un área geográfica o un producto regional. Así proponemos:

Hipótesis 2: *El tamaño de la filial es un factor determinante de la adquisición de un mandato internacional en el seno de la empresa multinacional.*

La intensidad de los flujos de productos que mantiene con el resto de filiales, puede ser un canal que facilite la recepción y transferencia de conocimiento (Gupta y Govindarajan 1991). Además, una filial que mantiene una alta tasa de intercambio con sus filiales, tiene un papel esencial en la integración de la red (Monteiro *et al.* 2008). Así, puede ser considerado un factor facilitador la adjudicación de un mandato internacional:

Hipótesis 3: *Los flujos de productos de la filial con el resto de la red es un factor determinante de la adquisición de un mandato internacional en el seno de la empresa multinacional.*

En el trabajo de Gupta y Govindarajan (1991) se proponen que el rol de una filial depende en gran medida de su capacidad para recibir y transmitir la información. De hecho aquellas filiales que poseen una alta capacidad de transmitir y generar conocimiento son unidades organizativas integradoras y por tanto con altas posibilidades de adquirir un mandato internacional. En este sentido, consideramos que una filial con mandato internacional debe tener capacidad para la generación de conocimiento valioso para la parte de la red que cae bajo su responsabilidad. En este sentido la dotación de capacidades distintiva de una filial debería incidir positivamente en la toma de control de filiales otras filiales en el exterior:

Hipótesis 4: *La dotación de capacidades distintivas es un factor determinante de la adquisición de un mandato internacional en el seno de la empresa multinacional.*

METODOLOGIA Y MUESTRA ¶

La Encuesta de Estrategias Empresariales (ESEE) ofrece información, a partir del año 2000, sobre el control de filiales en el exterior de la muestra de empresas manufactureras encuestada. En el periodo comprendido entre el año 1990 y 2006 se encuestaron a 1.148 empresas multinacionales con presencia en España de las cuales 171 tienen filiales en el exterior. Ello nos ha permitido configurar una muestra de 1.319 observaciones.

Con el objeto de contrastar las hipótesis propuestas realizamos un análisis probit, en el que la variable endógena es una variable binaria que toma valor uno para

aquellas empresas multinacionales que tienen filiales en el exterior y cero para el resto (EM).

$$PAAd_{it} = Prob [EM = 1 | Edad_{it}, Tamaño_{it}, Int. Export_{it}, I + D_{it}, Pub_{it}, \Delta TFP_{it}, ABC_{it}]$$

Donde:

- Edad: número de años desde la creación de la filial,
- Tamaño: número de empleados
- Int. Export= por intensidad exportadora como el volumen de exportaciones por volumen de ventas
- I+D= por gasto en I+D sobre ventas
- Pub= por gasto en publicidad sobre ventas
- ΔTFP_{it} = por crecimiento de la productividad
- ABC = por capacidad de absorción de la empresa

Los flujos de productos con el resto de la red se miden a través de la intensidad exportadora. Por ello se supone que una filial comercialmente integrada debe tener una mayor propensión a adquirir un mandato internacional.

Diferenciamos tres tipos de capacidades tecnológicas, comerciales y directivas. Las primeras se han medido a través del gasto en I+D sobre ventas, las comerciales como el gasto en publicidad sobre ventas.

Hemos utilizado dos proxys para medir las capacidades directivas, el crecimiento del factor total de productividad de la empresa (TFP) que trata de reflejar la capacidad de generar conocimiento tácito de la filial. Se ha empleado una función de productividad de cuatro inputs $y_{it} = f(l_{it}, m_{it}, k_{it}, \tau_{it}, TFP_{it})$. Donde y_{it} representa la producción de la filial i en el momento t , l_{it} es el coste del factor trabajo, m_{it} el consumo de bienes intermedios, k_{it} es la dotación de capital medida como el valor contable del activo fijo y τ_{it} la dotación de activos intangibles determinado por la suma del gasto en I+D y el gasto en publicidad (Girma 2005).

Se ha utilizado una función de Cobb-Douglas para estimar la función de producción, por tanto las variables incorporadas están términos reales y aparecen expresadas en logaritmos:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 l_{it} + \beta_m m_{it} + \beta_k k_{it} + \beta_r r_{it} + TFP_{it} + \partial D_i + f_i + v_{it}$$

donde D_i representa las dummies que capturan los shocks macroeconómicos y f_i es el efecto fijo de la compañía.

Algunos trabajos proponen trabajar con valores medios para la estimación de la productividad (Pesaran y Smith 1995). Sin embargo, hemos optado por trabajar con datos anuales por dos razones: utilizamos una muestra compuesta de la que no disponemos de

información para todos los años; aproximadamente más del 70% de la muestra no ofrece información para los 9 años utilizados. Por otro lado, Baltagi y Griffin (1997) ponen de manifiesto que el incremento de información en un pool data que incorpore variabilidad temporal mitiga los posibles sesgos causados por la heterogeneidad de los individuos a lo largo del tiempo. Se ha estimado la productividad para una muestra de 4.357 empresas para un periodo temporal de 1990-2006, trabajando sector a sector a un nivel de desagregación de dos dígitos CNAE.

La segunda proxy utilizada para estimar la capacidad directiva es la capacidad de absorción o aprendizaje de la empresa. Dicha capacidad ha sido considerada una capacidad distintiva de la empresa (Zahra and George, 2002), además Pérez-Nordtvedt et al. (2010) analiza como la interrelación entre matriz y filiales es considerada una fuente de aprendizaje y por tanto de desarrollo de la capacidad de absorción conjunta de la EM. Teniendo en cuenta lo anterior, las filiales que poseen capacidad de generar y por tanto transferir conocimiento pueden considerarse susceptibles de alcanzar un mandato internacional. La capacidad de absorción es definida como el cociente de su TFP en $t-1$, dividido por el máximo nivel de productividad del sector j TFP^* of sector j in $t-1$ (Girma 2005):

$$ABC_{it} = \frac{TFP_{it-1}}{TFP^*_{jt-1}} \quad (3)$$

RESULTADOS ¶

En este sentido en la tabla 4 se aprecia que puede existir un problema de multicolinealidad entre el crecimiento de la productividad y la capacidad de absorción, lo que es coherente con lo establecido por Cohen y Levinthal (1990) que destacan que la capacidad de absorción está condicionada por el conocimiento previo, es decir, proponen la existencia de un proceso gradual de generación de conocimiento y por tanto de mejora de la productividad. Por ello realizamos dos modelos posteriores, en el primero se excluye capacidad de absorción (modelo 2) y en el segundo crecimiento de la productividad (modelo 3).

En el cuadro 4 (en página siguiente), se puede apreciar que la edad incrementa la probabilidad de que la filial adquiera mandato internacional formal, confirmando la hipótesis 1. El tamaño de la empresa incrementa la probabilidad de que la filial adquiera el control de otras filiales en el exterior, corroborándose la hipótesis 2. Finalmente, el volumen de relaciones comerciales es otro de los factores determinantes de la adquisición de mandato internacional, verificándose la hipótesis 3. En todos los modelos se ha controlado los efectos fijos asociados a los sectores.

Contrariamente a lo esperado, las variables que miden la dotación de activos intangibles de naturaleza tec-

**CUADRO 4
RESULTADO DE LOS MODELOS PROBIT**

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
C	-2.127* (0.756)	-3.054* (0.670)	-1.804* (0.717)
Edad	0.006* (0.002)	0.006* (0.002)	0.006* (0.002)
Tamaño	0.0008* (0.0001)	0.0008* (0.0001)	0.0008* (0.0001)
Intensidad Exportadora	1.060* (0.222)	1.026* (0.220)	1.049* (0.221)
I+D	-13.424* (4.721)	-13.336* (4.649)	-13.782* (4.740)
Pub	-3.521** (1.765)	-3.564** (1.747)	-3.466** (1.760)
	0.797 (0.579)	0.019 (0.497)	
ABC	-2.194* (0.859)		-1.580** (0.731)
Control Sectores	SI	SI	SI
McFadden R-squared	0.358	0.352	0.356
S.D. dependent var	0.336	0.336	0.336
Akaike info criterion	0.525	0.528	0.524
Schwarz criterion	0.603	0.603	0.599
Hannan-Quinn criter.	0.554	0.556	0.552
LR statistic	364.956*	358.382*	363.083*
Prob(LR statistic)	0.000	0.000	0.000
Filiales sin mandato internacional	1148	1148	1148
Filiales con mandato internacional	171	171	171

FUENTE: Elaboración propia.

nológica (gasto en I+D), de naturaleza comercial (gasto en publicidad), de naturaleza directiva (capacidad de aprendizaje, crecimiento de la productividad), son significativa y tienen signo negativo. En este sentido en un trabajo reciente Miravittles-Matamoros *et al.* (2010), para una muestra de 125 filiales españolas de multinacionales extranjeras evidencian que la realización de I+D en dichas filiales se realiza básicamente para explotar ventajas competitivas «bajo criterios de demanda de mercado», más que para crear nuevas ventajas.

Los resultados contradicen la propuesta teórica presentada ya que la dotación de capacidades, contrariamente a lo esperado, reduce la probabilidad de convertirse en filiales con mandato internacional, no verificándose la hipótesis 4. Una empresa alcanza un rol estratégico relevante cuando posee la capacidad de generar y transmitir conocimiento valioso al resto de la organización. Hemos utilizado la dotación de activos intangibles como proxy de la existencia de dicha capacidad. Sin embargo, si tenemos en cuenta que en el caso español mucha de la investigación realizada por las empresas multinacionales está claramente orientada a la adaptación del producto al mercado, que la imagen de marca creada en España no es fácilmente transferible a un entorno culturalmente distinto, podría explicar que el marcado carácter contextual le resta valor para el resto de la red de filiales, tal vez salvo las Iberoamericanas.

La capacidad directiva de las filiales para adaptar el conocimiento aportado por la empresa multinacional al contexto español alcanzando altas tasas de productividad relativa, no significa que sea un conocimiento transferible directamente al resto de la organización; si puede serlo a través de la matriz. Así, se puede argumentar que la asignación del mandato internacional es un reconocimiento explícito al desempeño de la filial y por tanto a sus capacidades subyacentes (Birkinshaw and Hood 1998). Sin embargo, las capacidades desarrolladas por la interrelación con la red, tanto por el volumen de operaciones internas como por el tiempo que lleva inmersa en ella, como el poder de negociación que puede tener una filial en la organización justificarían que un filial adquiera una labor de coordinación y transferencia de conocimiento a nivel internacional. Asimismo basándonos en la teoría de los costes de transacción una filial española puede ser eficiente en la coordinación y control de actividades de la EM desarrolladas en América Latina.

CONCLUSIONES

La inversión directa española ha tenido un protagonismo extraordinario en la transformación de su economía. En este sentido, muchas de las filiales presentes en el sector manufacturero tienen una antigüedad superior a 30 años, muchas de las cuales se han convertido en multinacionales, es decir, han adquirido un mandato internacional.

En este trabajo se analizan los factores que explican que una filial de una empresa multinacional localizada en España pueda tener un mandato multinacional. Sin embargo, el análisis sería incompleto sin la consideración de la confianza y poder de la filial en la red, que a su vez pueden venir explicados o condicionados por la edad, el tamaño, así como por su propia actividad, incluida la de carácter intraempresarial. Es decir, la confianza, el poder en la red y la posibilidad de integración constituyen los factores considerados para que una filial española adquiera mandato internacional, el cual se encuentra fuertemente concentrado en la Unión Europea y Latinoamérica.

La relación entre dotación de capacidades tecnológicas, comerciales y directivas de la filial y su probabilidad de alcanzar un mandato internacional, no parece estar directamente relacionado con una elevada probabilidad de convertirse en una filial multinacional. Una explicación puede estar en que las relaciones de poder en el seno de la red, producto de la experiencia, el tamaño o la interacción con el resto de miembros tienen más relevancia que la dotación de capacidades, aparentemente no son explícitamente reconocidas y recompensadas por las EM con presencia en España. Asimismo, la creación de capacidades tecnológicas y comerciales puede ir encaminada a satisfacer la demanda local, aunque habría que identificar si en el caso del mercado iberoamericano las ventajas creadas de esta naturaleza pueden explicar la existencia de filiales multinacionales con competencia en la región latinoamericana.

Asimismo el desempeño de la filial y la eficiencia en la coordinación y control depende de la capacidad gerencial o directiva, básicamente de carácter tácito (difícil de codificar) y especialmente de contexto específico, que se genera a través de la experiencia puede constituir una ventaja competitiva de la filial que lo ha generado y ser susceptible de transnacionalizarse a contextos similares de tipo institucional, cultural y lingüístico. Por ejemplo, filial española con competencia en el ámbito hispanoamericano y latinoamericano en general, filiales anglosajonas en el ámbito de la Commonwealth, filiales de los países nórdicos o escandinavos en su ámbito cultural e institucional.

Así, la existencia de experiencia en las relaciones y negociación con el gobierno en sectores regulados o privatizados por parte de empresas (y filiales) españolas puede generar ventajas específicas no fácilmente transferibles a otras organizaciones que pueden ser empleadas en países (en la región) similares institucional y culturalmente hablando y además servir para suplir la inexistencia de mercados y modular el nivel de riesgo país (García-Canal y Guillen, 2009; Jiménez, 2010; Jiménez *et al.*, 2010). Estas ventajas cuando se trata de filiales de multinacionales de otras «áreas institucionales y culturales» surgen por decisiones tomadas en el país de localización (Birkinshaw, 1997). Estas

filiales proporcionan economías de ámbito o de gama y reducen los costes de transacción de tipo institucional, cultural y de barreras lingüísticas.

NOTAS

- [1] Según la citada fuente el número de filiales asciende a esa fecha a 11.204. Sin embargo, UNCTAD (2010) sitúa la cifra en 14.757 filiales. Según esta misma fuente las multinacionales españolas son 1.598 (cifra infravalorada según otras estimaciones), incluyendo las filiales españolas de multinacionales extranjeras que han realizado inversión directa en el exterior.
- [2] El 64% de las filiales tienen menos de 100 empleados. El 13% que tienen más de 500 empleados explican el 82% del empleo.
- [3] Un término equivalente es el de "filial trampolín" utilizado por Plá *et al.* (2010)
- [4] En un estudio sobre una muestra de 145 filiales españolas de multinacionales extranjeras (Camino y Prada, 2001) señalan que su antigüedad media se remonta a los años 1960, especialmente las de origen europeo, mientras que las estadounidenses mayoritariamente entraron en la segunda mitad de los setenta y las japonesas después de la incorporación a la Comunidad Europea en 1986.

BIBLIOGRAFÍA

- BAJO-RUBIO, O. y LÓPEZ PUEYO, C. (2002): «Foreign Direct Investment in a Process of Economic Integration: The case of Spanish Manufacturing, 1986-1992», *Journal of Economic Integration*, nº 17.
- BALTAGI, B. H. y GRIFFIN, J. M. (1997): «Pooled estimators versus their heterogeneous counterparts in the context of the dynamic demand for gasoline», *Journal of Econometrics*, vol. 77, pp. 303-327.
- BIRKINSHAW, J., BOUQUET, C. y AMBOS, T. (2007): «Managing executive attention in the Global Company», *Sloan Management Review*, vol. 48, nº 4, pp. 39-45.
- BIRKINSHAW, J.M. (1997): «Entrepreneurship in multinational corporations: the characteristics of subsidiary initiatives», *Strategic Management Journal*, vol. 18, nº 3, pp. 207-229.
- BIRKINSHAW, J.M., HOOD, N., JONSSON, S. (1998): «Building firm-specific advantages in multinational corporations: the role of subsidiary initiative», *Strategic Management Journal*, vol. 19, nº 3, pp. 221-241.
- CAMINO BLASCO, D. y PRADAS POVEDA, J.I. (2001): «Los procesos de integración económica regional y la política de promoción de inversión extranjera directa. Una aproximación al caso español», *Información Comercial Española*, (Octubre), nº 794, pp. 163-195.
- CAVES, R. (1974): «Multinational Firms, Competition and Productivity in Host-Markets», *Economica*, vol. 41, pp. 176-193.
- EUROSTAT (2008): Main features of EU-27. Business Services. Statistics in focus 101.
- GARCÍA CANAL, E. y GUILLÉN, M. (2008): «Risk and Strategy of foreign location choice in regulated industries», *Strategic Management Journal*, vol. 29, Iss, 10, pp. 1097-1115.
- GIRMA, S. (2005): «Absorptive Capacity and Productivity Spillover from FDI: A Threshold Regression Analysis», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 67, nº 3, pp. 281-306.
- GUPTA, A.K. y GOVINDARAJAN, V. (1991): «Knowledge Flows and the Structure of Control within Multinational Corporations», *The Academy of Management Review*, vol 16, nº 4, pp. 768-792.
- INVESTINSPAIN (2010): La inversión extranjera directa en España. Informe 2010

- JARILLO, J.C. y MARTÍNEZ, J.I. (1990): «Different Roles for subsidiaries: The case of multinational corporations in Spain», *Strategic Management Journal*, vol. 11, pp. 501-512.
- JIMÉNEZ, A. (2010): «Does political risk affect the scope of the expansion abroad?. Evidence from Spanish MNEs», *International Business Review*, vol. 19, nº 6, pp. 619-633.
- JIMÉNEZ, A.; DURÁN, J.J., DE LA FUENTE, J.M. (2011): «El riesgo político como determinante de la estrategia de localización de las empresas multinacionales españolas». *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol.20, nº 1, pp. 123-142.
- KOGUT, B. y ZANDER, U. (1992): «Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology», *Organization Science*, vol. 3, nº 3, pp. 383-397.
- PESARAN, M. H. y SMITH, R. (1995): «Estimating long-run relationship from dynamic heterogeneous panels», *Journal of Econometrics*, vol. 68, pp. 79-112.
- MARTIN, C. y VELÁZQUEZ, F.J. (1996): «Una estimación de la presencia de capital extranjero en la economía española y de algunas de sus consecuencias», *Papeles de Economía Española*, nº. 66, pp. 160-175
- MARTÍNEZ SERRANO, J.A. y MYRO, R. (1992): «La penetración del capital del capital extranjero en la industria española», *Moneda y Crédito*, nº. 194, pp. 149-190
- MIRATILLES-MATAMOROS, P.; NÚÑEZ-CARBALLOSA y GUITART-TARRÉS, L. (2010): «Internacionalización de la actividad de I+D en las filiales de multinacionales extranjeras en España: ¿Explotación o creación de ventajas competitivas?». *Universia Business Review*, nº 28, pp. 12-29.
- MYRO, R. y FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. (2004): «La deslocalización de la empresa en España. Lña atracción de la Europa Central y Oriental», *Información Comercial Española*, nº 818, pp. 185-201.
- MONTEIRO, L.F., ARVIDSON, N. y BIRKINSHAW, J. (2008): «Knowledge Flows within Multinational Corporations; Explaining Subsidiary Isolation and Its Performance Implications», *Organization Science*, vol.19, nº 1, págs. 90-110
- MUÑOZ GUARASA, M. (2002): «Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España», *Boletín Económico de ICE*, nº 21-27 de octubre.
- PÉREZ-NORDTVEDT, L.; BABAKUS, E. y KEDIA, B.L. (2010): «Learning from international business affiliates: developing resource-based learning capacity through networks and knowledge acquisition», *Journal of International Management*, nº 16, pp. 262-274
- PÉREZ-NORDTVEDT, L.; BABAKUS, E. y KEDIA, B.L. (2010): «Learning from international business affiliates: developing resource-based learning capacity through networks and knowledge acquisition», *Journal of International Management*, nº 16, pp. 262-274
- PLÁ-BARBER, J.; CAMPS-TORRES, J. y MADHOK, A. (2009): GCG Georgetown University -Universia, vol. 3, nº 2, págs. 16-28
- ROTH, K. y MORRISON, A.J. (1992): «Implementing Global Strategy: Characteristics of Global Subsidiary Mandates», *Journal of International Business Studies*, vol.43, nº 4, pp. 715-734
- RUGMAN, A. y VERBE, A. (2001): «Subsidiary-Specific Advantages in Multinational Enterprises», *Strategic Management Journal*, vol 22, nº 3.
- SALAS FUMÁS, V. y MERINO, F. (1995): «Empresa extranjera manufacturera española. Efectos directos e indirectos». *Revista de Economía Aplicada*, vol. 3, nº. 9, pp. 105-131
- TEECE, D.J. (1977): «Technological Transfer by Multinational Firms: The Resource Costs of transferring Technological Know-how», *Economic Journal*, vol. 87, nº. 2, pp. 242-261.
- ZAHRA, S.A. y GEORGE, G. (2002): «Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization, and Extension», *The Academy of Management Review*, vol. 27, nº. 2, pp. 185-203.
- COHEN, W. M. y LEVINTHAL, D.A. (1989): «Innovation and learning: the two faces of R&D», *Economic Journal*, vol. 99, pp. 569-596.