
IMPACTO DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA SOBRE LAS FILIALES DE MULTINACIONALES. EL CASO DE ESPAÑA.

.....

ANA TERESA TAVARES

Universidad de Oporto

DAVID CAMINO

Universidad Carlos III de Madrid

JOSÉ IGNACIO PRADAS (*)

Ministerio de Ciencia y Tecnología

EL OBJETO DE ESTE ESTUDIO ES ANALIZAR LA INTERRELACIÓN ENTRE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y EL COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO DINÁMICO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES (EMN) A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE

119

filiales industriales que operan en España como país perteneciente al espacio económicamente integrado de la Unión Europea. Se pretende caracterizar el papel de las filiales extranjeras dentro de la estrategia del grupo multinacional al que pertenecen y determinar las repercusiones de un proceso de integración económica como el europeo sobre el tejido industrial español.

La hipótesis teórica planteada permitiría esperar que un proceso de integración económica regional condujera, e incluso

acelerara, otro de cambio estructural intraempresarial dentro del grupo multinacional a través de sus filiales. Para concluir, se incorpora este fenómeno dentro de las acciones de política industrial, en orden a incrementar la creación de riqueza, valor añadido y empleo en los países donde se localizan las correspondientes filiales.

La estructura del artículo está dividida en cuatro apartados. El primero, que sigue a esta introducción, repasa las consideraciones teóricas de la relación entre integración

económica y decisiones de inversión en el exterior. En el siguiente, el artículo sitúa el estudio del caso español, resaltando la importancia de la adhesión a la Comunidad Europea en la atracción de capital extranjero. Le sigue un tercer apartado, consistente en un análisis empírico a partir de una encuesta *ad hoc* enviada a empresas filiales extranjeras radicadas en España con establecimientos productivos. El artículo finaliza con las implicaciones de la dinámica estratégica de las empresas multinacionales en la política industrial. Los resultados del estudio han permitido concluir que la evo-

lución reciente del papel estratégico de las filiales de EMN en España está íntimamente ligada al proceso de integración europea.

•••••

ANTECEDENTES Y CONSIDERACIONES TEÓRICAS

Como punto de partida, se define qué se entiende por integración económica regional: es un marco de competencia comercial suscrito por acuerdo supranacional entre varios países de una región del mundo, por medio del cual se liberalizan las transacciones comerciales y de servicios, e incluso los flujos de capitales. Su alcance y la forma que adopte son múltiples (unión aduanera, mercado común y zona de libre comercio), y dependerán del compromiso de libertad de circulación de bienes, servicios y capitales que los países firmantes estén dispuestos a aceptar. El ejemplo paradigmático desde la perspectiva española es la Unión Europea, evolución de la antigua Comunidad Económica Europea. Otros casos son NAFTA, Mercosur y ASEAN, que abarcan, respectivamente, las regiones de Norteamérica, parte de Sudamérica (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y sudeste asiático (Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia).

La integración económica regional entraña beneficios para los países participantes por implicar mayor eficiencia sobre la base de una liberalización comercial que amplía la oferta a precios más asequibles, aumentando la prosperidad económica y social. La aceleración de los flujos de inversión en las dos últimas décadas, con tasas de crecimiento notablemente superiores a las experimentadas por el comercio internacional, ha justificado el interés del análisis de la incidencia de los procesos de integración económica sobre el comportamiento de las filiales extranjeras.

Aun siendo similar, la integración empresarial es un concepto más vago, que se confunde con la inversión extranjera directa (IED), de forma que se pierden los aspectos dinámicos de la estrategia empresarial. Al concentrarse en la empresa y relegar, en parte, los flujos macroeconómicos, el análisis puede cubrir los procesos de reestructuración endógena y de



cambio (o ajuste) estructural de las empresas multinacionales, fijándose en aspectos microeconómicos como la racionalidad económica de las decisiones, las pautas de localización industrial, el papel estratégico de las filiales, la división internacional del trabajo y de la cadena de valor añadido.

Existen evidencias empíricas (1) de carácter microeconómico de que hay una interrelación de índole estratégica entre los procesos de integración económica regional y la integración empresarial o corporativa entre filiales de EMN. Este tipo de interacción se ha centrado normalmente en el análisis de los cambios experimentados por las filiales en relación con su papel y alcance. La creación de un espacio económico integrado supone un elemento de crisis para todos los agentes económicos, entre ellos las filiales de EMN, que ven, por consiguiente, alterado su medio habitual de competencia, provocando mutaciones estructurales en el comportamiento estratégico de las empresas. Entre las variables explicativas más relevantes, destacan la rama o sector de actividad, el carácter mayoritario o minoritario del capital extranjero, el nivel de desarrollo tecnológico o intensidad tecnológica del sector y su localización.

Comparando ambos fenómenos, se detectan grandes similitudes en la evolución simétrica de los procesos de integración económica regional y de cambio estructu-

ral intraempresarial. Como, además, los dos procesos son de naturaleza dinámica, una variación en el primero tenderá a tener sus efectos sobre el segundo. Así, en el caso de la Unión Europea, desde 1992 entró en vigor el denominado Mercado Interior, que supuso en la práctica la consideración de un mercado integrado de dimensión europea, camino hacia la unión económica y monetaria real en 2002. En 1986 España ingresó en el espacio económico denominado Mercado Común —que ya era mucho más que una simple unión aduanera—, cuyo alcance era inferior tanto cualitativa como cuantitativamente al actual mercado interior. En resumen, el artículo persigue analizar las formas en que ambos procesos de integración económica (corporativa y regional) han incidido en el comportamiento estratégico de las empresas filiales de EMN que operan en España.

El hecho de que el análisis se concentre en las actividades de las empresas multinacionales y de sus filiales productivas exige tener presente la existencia de una amplia variedad de comportamientos estratégicos de producción internacional. El modelo de base aquí empleado utiliza la metodología de clasificación propuesta por Dunning (2) —que justifica la rentabilidad económica de la presencia directa en el exterior sobre la base de economías de propiedad, localización e internalización, conocida como paradigma *OLI* (en inglés, *Ownership-Location-Internalization*)—, por el cual la producción internacional presenta cuatro objetivos básicos bien diferenciados: búsqueda de recursos, búsqueda del mercado, búsqueda de eficiencia y maximización de activos estratégicos.

Resulta evidente que cada una de estas cuatro estrategias presenta implicaciones muy diferentes para el país anfitrión de la filial, en términos de contribución al empleo, producción y comercio exterior. En el marco de procesos dinámicos de integración es habitual que las filiales se fijen objetivos iniciales de aprovechamiento de los recursos naturales del país anfitrión (adquiriendo una capacidad más diversificada y unas reservas naturales más amplias para la EMN) o el de búsqueda del mercado produciendo series específicas y singulares para el mercado doméstico. Progresivamente, dicha finalidad puede reemplazarse por es-

trategias más orientadas a la búsqueda de eficiencia (de alcance global dentro del grupo multinacional) o a la maximización de los beneficios de los activos. La práctica de las EMN demuestra que su comportamiento varía según el país y el momento objetos de estudio, demostrando diferente grado de compromiso con las actividades productivas desarrolladas en cada país.

El comportamiento estratégico de las EMN ha sido analizado de manera exhaustiva por numerosos economistas. Porter clasificó las empresas filiales según distintas estrategias, dividiéndolas en multidomésticas o réplicas en miniatura orientadas al mercado local. No obstante, al producirse la integración económica, la ineficiencia del comportamiento localista acaba volviéndose reduccionista, por lo que la EMN matriz tiene que afrontar una decisión de desinversión o de cambio cualitativo de la naturaleza de la empresa filial. En casos concretos de análisis empírico [Canadá (3) y Reino Unido (4)] se ha constatado que la entrada de una nación en un espacio competitivo de mayores dimensiones provoca una reestructuración de las filiales hacia operaciones cuya racionalidad económica cambia, normalmente, hacia la búsqueda de eficiencia tanto productiva como comercial.

Los beneficios competitivos ligados a esta transformación tienden a ser instantáneos tanto para la empresa filial como para el país o la región económica donde se localiza. Esto es debido a que las empresas filiales suelen ser altamente dependientes de las matrices y resulta complicado inducir desde la acción pública una transición que conduzca a papeles más responsables, innovadores y creativos, como suelen ser los asociados a filiales cuya finalidad sea la maximización de beneficios de los activos o el mandato de producto.

En el caso específico de los espacios económicos integrados, un aspecto importante para su análisis es el de la localización intrarregional de las actividades de las EMN (5). En este contexto se suscita el debate en torno a la idea de si la integración económica regional promueve fuerzas de carácter centrífugo o centrípeta, es decir, si la integración económica genera un modelo de geografía económica centro-periferia en el que se acentúa la concentración económi-



ca o, por el contrario, resulta irrelevante el impacto sobre la distribución territorial de la localización industrial. Existe abundante literatura sobre la materia en el caso de Europa, sin que se hayan deducido conclusiones claras. Ello es debido a que los estudios se han fijado en las macromagnitudes de flujos de inversión exterior, por lo que se pierden los detalles microeconómicos del comportamiento estratégico de las EMN.

Siguiendo el modelo desarrollado por Cantwell (6), que estudia la reorganización de la estructura industrial europea después de su integración, existen argumentos para sostener la idea de que se produce un fenómeno de concentración económica regional basado en economías de aglomeración y de concentración productiva (*clustering*). La idea central consiste en que, dado que la IED incrementa la movilidad de la producción industrial a escala internacional, los flujos de IED contribuyen a una disgregación geográfica de las industrias según sus intensidades tecnológicas (o de conocimiento) y según la naturaleza de sus operaciones productivas. La desaparición de barreras comerciales conduce, por consiguiente, a una división más especializada del trabajo, que refuerza, a su vez, la concentración de actividades de mayor valor añadido y de mayor sofisticación tecnológica en las zonas centrales del espacio económicamente integrado. En síntesis, cuanto más intensiva es la actividad productiva, más posibilida-

des existen de que el proceso de concentración geográfica tenga lugar.

La política de atracción de IED debe tener en cuenta que las ventajas competitivas de localización industrial evolucionan. Las distintas administraciones de los países receptores de una inversión tienden a establecer una cooperación estrecha con la EMN, en orden a incrementar los vínculos de la filial con los agentes locales y a desarrollar el potencial endógeno de la región receptora, valorando las matrices institucionales de política de atracción de IED (7).

A continuación, el artículo se centra, en su segunda parte, en un tipo de análisis más específico, en el que se aplica el enfoque antes explicado al caso de una economía periférica como España dentro de un espacio económico integrado como es la Unión Europea. El objeto propuesto es analizar el impacto de un hito trascendental, como fue el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea en 1986, sobre el comportamiento productivo de las filiales de empresas multinacionales y sobre su posicionamiento dinámico dentro de la red multinacional y en relación con el tejido industrial del país que acoge la inversión.

Sobre una base similar, se ha analizado el impacto de la integración económica europea en la evolución de los comportamientos estratégicos de las filiales de EMN

en otras economías periféricas, introduciendo siempre las especificidades necesarias. Así, el caso portugués (8) asume que la adhesión de Portugal (simultánea a la de España) era un reto ineludible. Por lo que se refiere al caso irlandés (9), las consideraciones predominantes son de política industrial, pues en ellas radican las claves singulares del éxito del crecimiento económico y de la convergencia real de ese país europeo, integrante del grupo de la cohesión.

LA ADHESIÓN DE ESPAÑA A LA CE, DETERMINANTE DE ENTRADA DE IED

El análisis de los efectos de la inversión extranjera directa en España (10) no difiere, en general, de los resultados observados en otros países desarrollados. Entre las consecuencias positivas, merecen destacarse, por su importancia, los desbordamientos de carácter tecnológico y organizativo, a través de la difusión de innovaciones tecnológicas y la extensión de nuevas técnicas de organización. Asimismo, es frecuente el fortalecimiento de las filiales españolas en el marco de la red del grupo multinacional, sobre todo en los casos en que se amplían las áreas geográficas de mercado a suministrar y la gama de productos a fabricar o desarrollar. Se ha constatado la contribución positiva de las filiales extranjeras al comercio exterior con un significativo aumento de las exportaciones, por la mayor propensión exportadora de las filiales extranjeras que la de las empresas de capital nacional.

En contraposición, las filiales extranjeras tienden a importar más, provocando que el resultado neto no siempre sea positivo. Al comportamiento asociado se le denomina comercio intraindustrial y es un síntoma, entre otros, de la globalización económica. Un último aspecto, no menos importante, es el incremento de la competencia que supone la entrada de nuevos agentes (muchos de ellos más avanzados tecnológicamente), por lo que se amplía la oferta disponible y se contribuye a la contención de los precios.

En contraste con este planteamiento, la inversión extranjera directa puede presentar



connotaciones negativas que, a veces, se interpretan como riesgos ligados al abandono de actividades manufactureras por parte de algunas empresas filiales de capital extranjero que extienden la idea de presenciar un proceso de desindustrialización, cuando en realidad la tendencia es hacia la terciarización de la industria.

Es justo en momentos de crisis (11) y cuando el grupo multinacional actúa globalmente, cuando aparecen potenciales decisiones de deslocalización industrial. Este tipo de situaciones benefician principalmente a la empresa multinacional, la cual entabla una subasta entre gobiernos (ávidos de captar y atraer empleo en un contexto económico negativo) y maximiza la rentabilidad de su inversión en forma de subvenciones a fondo perdido, créditos fiscales, uso y disfrute de infraestructuras, etc. (12). El denominado efecto sede, por el cual se tiende a concentrar la toma de decisiones estratégicas en la sede de la empresa matriz, se convierte en una manifestación más de la globalización, cuya constatación empírica es variable y depende de múltiples factores. Otro aspecto que ha ayudado a que se mire con recelo la presencia de capital extranjero proviene de los cierres parciales y liquidaciones de empresas filiales, como consecuencia de la intensificación de fusiones, alianzas y concentraciones empresariales.

En un entorno global profundamente competitivo, en el que la creación de valor

para el accionista se ha convertido en la prioridad de los directivos, las estrategias dinámicas de las empresas multinacionales persiguen aprovechar globalmente economías de escala y de alcance, de manera que las dimensiones eficientes de numerosas actividades carecen de sentido local o nacional. En consecuencia, el papel de las filiales como nexo de la red multinacional con el mercado local cambia. De su capacidad de adaptación y de los factores de entorno competitivo que en ella converjan dependerá su futuro dentro del grupo multinacional.

IMPORTANCIA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La adhesión a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986 fue un hito determinante en la evolución económica, social y política de España, cuya inclusión resulta obligada en todo estudio de la economía española reciente. El ingreso está precedido de un período de crisis económica en el que la política industrial está orientada hacia la reconversión de sectores con sobre-dimensionamiento de plantillas, sobrecapacidad productiva, procesos productivos obsoletos y de alta intensidad energética, afectando mayoritariamente a empresas públicas. En un contexto macroeconómico inestable de alta inflación y creciente desempleo, la captación de inversión extranjera se erigió en alternativa, implantándose incentivos a la inversión de muy diversa naturaleza: ayudas a la contratación laboral, a la formación, al saneamiento previo de los pasivos y a la reflotación, desgravaciones fiscales, subvenciones a la I+D, etc. Los objetivos de atracción de IED en esa época española respondían a un modelo orientado a la exportación y de sustitución de importaciones, con preferencia indistinta por nuevos establecimientos o ampliación de capacidad.

Como los procesos de integración exigen una lenta gestación, casi modular, los agentes económicos cuentan con tiempo para incorporarlos a sus estrategias. En el caso de España, el período de preadhesión fue relativamente largo (desde 1978) y sirvió para adecuar la legislación española al acervo comunitario. En particular, la normativa de control de cambios y de tratamiento de la inversión extranjera era muy

restrictiva. Así, se modificó con una importante liberalización de los movimientos de capital en 1981, hasta llegar a la plena liberalización de movimientos de capitales con el régimen vigente (13).

La inversión extranjera en España, durante este último cuarto de siglo, ha sido objeto de estudio con conclusiones unánimes sobre su papel fundamental en el desarrollo de la economía española, acentuándose su relevancia desde el ingreso en la UE. Esta evidencia no es sólo atribuible a la economía española, sino que se ha detectado en otros países que son socios comunitarios en la actualidad (Irlanda, Portugal, Grecia, países escandinavos) y en otras zonas o áreas económicas.

El primer estudio detallado que se fija en la posible influencia del ingreso de España en la CEE sobre la IED es el realizado por Bajo (1992), quien modeliza la evolución de los flujos brutos de inversión directa recibidos por la economía española desde comienzos de los sesenta, concluyendo que las variables significativas son el tamaño de la economía (establecido por el nivel de PIB), el crecimiento económico (tasa de variación real de PIB), la inflación y los flujos acumulados de IED. Paradójicamente, y en contra de todas las argumentaciones oficiales, resultan no significativos los costes laborales (expresados como CLU). Como rasgos característicos de los sectores manufactureros que han recibido mayores entradas de IED durante el período 1986-1992 están el alto esfuerzo tecnológico y la disponibilidad de mano de obra cualificada. Este patrón se ha mantenido con posterioridad.

Asimismo, Bajo constata la relación directa existente entre el grado de apertura exterior y el crecimiento económico a través de los efectos integración (asociado a la ampliación de tamaño de mercado y al aprovechamiento de economías de escala productivas, comerciales y tecnológicas), redundancia (que implica la eliminación de capacidades productivas, comerciales y tecnológicas redundantes) y asignación (entendida como la reasignación eficiente de recursos entre sectores y filiales en función de sus ventajas competitivas).

Más recientemente, Martín y Velázquez (1996) analizan los factores determinantes



de la IED en los países de la OCDE, con una referencia al caso español a partir de los flujos de IED en países desarrollados en el período 1983-1992. Llegan a la conclusión de que la relación relativa de remuneración de factores capital y trabajo (K y T) no es significativa. En este estudio no se observan situaciones de profundización en la integración económica en el conjunto de los países desarrollados (como sí fueron los casos del ingreso de España y Portugal en la CEE). Una posible razón que justifica la nula significatividad de la relación relativa de remuneración de los factores capital y trabajo podría hallarse en la existencia de un proceso de convergencia real protagonizado por los países de la OCDE.

Los flujos de inversión extranjera en los países desarrollados en el período 1990-1998 ilustran la importancia del atractivo de España, sexto lugar como destino de IED (4,36% del las entradas totales de capital), en contraste con el bajo nivel de las inversiones españolas en el extranjero. En el caso de España, con ser los CLU inferiores a la media comunitaria, existen simultáneamente otros factores limitativos que contribuyen a remarcar inferiores condiciones de competitividad de la economía española: bajo nivel tecnológico (un esfuerzo tecnológico inferior a la mitad del promedio comunitario), la lejanía y condición periférica de España respecto de Europa central y el insuficiente nivel de in-

fraestructuras, y la rigidez del mercado de trabajo, extensiva al marco institucional y legal.

Sin embargo, compensando las variables anteriores, aparecen otros factores relevantes y significativos, como el tamaño del mercado, la creciente estabilidad macroeconómica, la progresiva mejora de las infraestructuras y de los niveles de formación y cualificación técnica, la plataforma que supone España para fabricar productos destinados a otros mercados, así como la creación de un marco regulatorio más liberal de tratamiento de la inversión extranjera, al que ayudan las subvenciones. Por ello, el auge de la IED destinada a España —hasta situarse en algunos años en cuarto lugar como país receptor— debe explicarse sobre bases adicionales asociadas al protagonismo real de los procesos de integración económica.

PRESENCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Los dos principales análisis de la presencia del capital extranjero en España son complementarios. El primero es obra de Martínez Serrano y Myro (1992), quienes analizan la penetración del capital extranjero en la industria española. Tras constatar su aumento (multiplicación por dos) durante la década de los ochenta, hasta llegar a significar aproximadamente un tercio de la producción en 1990, la faceta más destacada es la concentración del aumento en los sectores de mayor intensidad tecnológica. Sin embargo, la modificación de la estructura industrial española como consecuencia de la afluencia de capital extranjero ha sido gradual, puesto que éste también ha entrado en sectores de baja intensidad tecnológica (manufacturas metálicas e industria textil, por ejemplo). Los autores también fundamentan el papel destacado de la entrada de España en la CEE en la aceleración de los flujos de inversión extranjera, así como el atractivo que ofrecen el bajo nivel de los CLU y las expectativas de crecimiento del mercado.

Martín y Velázquez (1996) estiman la presencia del capital extranjero en la economía española a partir de los datos de la Central de Balances del Banco de España

(CBBE), por lo que presenta un cierto sesgo hacia la gran empresa. La presencia de capital extranjero en la industria ascendía en 1993 al 40% (44,5% en la industria manufacturera y 6,2% en energía), siendo un 16,4% para el total de la economía. En cuanto a las principales conclusiones de su trabajo, se observa una correlación positiva de la presencia de capital extranjero, con una propensión importadora mayor (especialmente, si el capital es mayoritario), con el grado de utilización de mano de obra cualificada y con la importación de servicios tecnológicos. De este análisis no se deducen diferencias significativas en el comportamiento de las filiales extranjeras del de las empresas de capital nacional en productividad, rentabilidad, propensión exportadora, saldo comercial y esfuerzo investigador.

Otra faceta estudiada es la función tecnológica de las filiales extranjeras en España, analizada por Salas y Merino (1995) a partir de otra fuente estadística (14). Llegan a conclusiones similares, insistiendo en la relevancia significativa del nivel de desagregación sectorial. A pesar de que las filiales extranjeras en España son más intensivas en capital que las nacionales y que la ejecución de actividades de I+D es similar entre empresas de capital nacional y extranjero, las filiales extranjeras muestran una mayor propensión a la importación tecnológica. La productividad (VAB por empleado) en las filiales extranjeras es más alta que en las empresas de capital nacional.

DATOS ESTADÍSTICOS DE IED EN ESPAÑA

Las fuentes principales para el análisis de los flujos de inversión directa en España son dos: la Balanza por Cuenta de Capital del Banco de España, y el Registro de Inversiones Extranjeras, del Ministerio de Economía. El Boletín estadístico del Banco de España recoge los datos del Registro de Caja de la Balanza de Pagos de España (15). Por su parte, en el Registro de Inversiones Extranjeras se declaran las operaciones correspondientes a inversiones directas y de cartera, que requieren de control o comunicación administrativa previos (incluso autorización administrativa para ciertos casos muy específicos), conforme a la legislación

vigente (actualmente, Real Decreto 664/1999, de 23 de abril). En dicho Registro se anotan las operaciones previamente a su liquidación y, con posterioridad, cuando han sido efectivamente realizadas.

En consecuencia, y salvo para los datos agregados, la naturaleza microeconómica de este estudio, que se centra en el análisis de la interrelación entre los procesos de integración económica y el comportamiento de las filiales extranjeras, justifica referirse a la evolución de la inversión extranjera directa en la economía española según los datos del Registro de Inversiones Extranjeras, del Ministerio de Economía. Los principales rasgos de la evolución de la IED en España a lo largo del período 1986-1999 se resumen en:

Magnitud y tendencia de la IED. El ingreso de España en la CEE y la creación del mercado único provocaron un flujo ascendente de entrada de capitales (gráfico 1), cuyo pico máximo de inversión neta se lograría en 1990. Con la crisis de 1993, se mantiene temporalmente la entrada de capitales debido a la financiación de empresas relacionadas, para caer inmediatamente (gráfico 2). Sólo el sólido crecimiento económico experimentado desde 1997 ha provocado que el saldo neto casi recupere los niveles de 1992.

Importancia de la industria. Los datos del Ministerio de Economía para el período 1984-1999 demuestran la importancia de la industria como sector de destino de la inversión extranjera directa en España, alcanzándose una contribución de la industria superior al 60% de la IED total en 1985, 1986 y 1994. Por el contrario, el nivel mínimo se alcanza en 1999, como consecuencia de que el sector financiero desempeñe un papel fundamental y creciente en los flujos de inversión extranjera.

COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO DE LAS FILIALES EN ESPAÑA

La complejidad del análisis del impacto de la integración económica en el comportamiento estratégico de las filiales extranjeras hacía necesaria una contrastación em-

pírica de la que se intentarían extraer conclusiones sobre las pautas del caso español. El trabajo de campo se basó en una encuesta enviada a una muestra de industrias filiales de empresas con mayoría de capital extranjero (es decir, la inversión extranjera es de naturaleza directa y no de cartera) y con, al menos, un establecimiento productivo en España. Las cartas con el cuestionario fueron dirigidas a la atención personalizada del consejero delegado o director general, cuyos datos se obtuvieron a partir del elenco de 6.000 directivos de las mayores empresas españolas (900 compañías de 50 sectores económicos, no sólo industriales) que publica el semanario *Actualidad Económica*.

En total se enviaron cuestionarios a 170 empresas, pero, en la práctica, el espacio muestral válido resultó menor, ya que 13 empresas eran de capital español o extranjero minoritario, 6 se dedicaban a la comercialización de productos, 2 pertenecían a divisiones industriales de un grupo multisectorial que contestó globalmente y 4 correspondían a empresas informáticas sin fábrica de equipos ni desarrollo de productos. En síntesis, los cuestionarios válidos enviados se limitaron a 145.

Con el objeto de incrementar la tasa de respuesta, hubo una insistencia telefónica —acompañada en ciertos casos del reenvío del cuestionario—, que, ciertamente contribuyó de forma positiva. En suma, se recibieron 37 cuestionarios, de los cuales resultaron válidos tan sólo 34, ya que tres correspondían a empresas comercializadoras que habían contado con establecimientos productivos en el pasado pero no en el momento presente. Por consiguiente, la tasa de respuesta de la encuesta fue del 23,45%, que puede considerarse satisfactoria, a la vista de la complejidad y longitud del cuestionario, cuyos detalles se describen en el recuadro 1. Además, se puede apreciar la representatividad cualitativa de la muestra en los datos de empleo y cifra de ventas de las empresas que respondieron: 98.397 trabajadores directos y 5,7 billones de pesetas, respectivamente.

DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

La distribución de la muestra se recoge en el cuadro 1. Sus características principales son:

IMPACTO DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA SOBRE LAS FILIALES...

Por país de origen del capital. De las 34 empresas, 23 son filiales de empresas de la UE; 9, con capital originario de EE UU y 2, de Japón. En resumen, las empresas comunitarias representan el 68% de la muestra, con una contribución superior de Alemania y Francia, con 12 y 7 filiales, respectivamente.

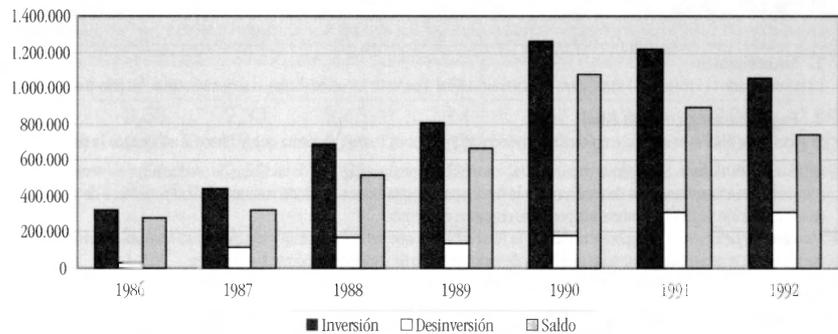
Por lo que se refiere a la antigüedad de las filiales, la media de permanencia en territorio español puede considerarse elevada, 36,85 años, que equivaldría a haber sido fundadas o adquiridas por el capital extranjero en 1963. Sin embargo, se aprecian diferencias significativas en la década de establecimiento, según la procedencia del capital. Así, las empresas filiales de multinacionales europeas se fundaron, de media, hace 43,4 años, es decir, en torno a 1960, período caracterizado por el desarrollo industrial y despegue económico de España, tras la asfixia del modelo autárquico de la larga posguerra.

Por su parte, las filiales norteamericanas encuestadas son significativamente posteriores y datan de finales de los años setenta (24,7 años de media), coincidiendo con la transición democrática y las negociaciones de adhesión a la Comunidad Económica Europea, mientras que las empresas japonesas de la muestra son inmediatamente anteriores al ingreso en la CEE (17 años). A pesar de que en la muestra tan sólo haya dos filiales japonesas, este comportamiento se ha manifestado empíricamente de forma extensiva hasta colocar a España entre los destinos preferidos en la localización de inversiones japonesas en el espacio económico europeo.

El estudio temporal de implantación en España de las filiales de la muestra permite observar tres fases sucesivas de localización: *a)* Europa, desde el desarrollismo de los sesenta; *b)* Estados Unidos, con diez años de anticipación al ingreso de España en la CEE, y *c)* Japón, en torno a 1986. Fuera de la muestra han quedado filiales de países desarrollados de gran tradición en España, como Suiza, y con capital procedente de las economías dinámicas asiáticas que han mostrado su empuje al incorporarse desde los años noventa al flujo inversor exterior, como es el caso de Corea del Sur.

Por sectores industriales. Las 34 empresas de la muestra están concentradas en tres ramas: automóviles y componentes

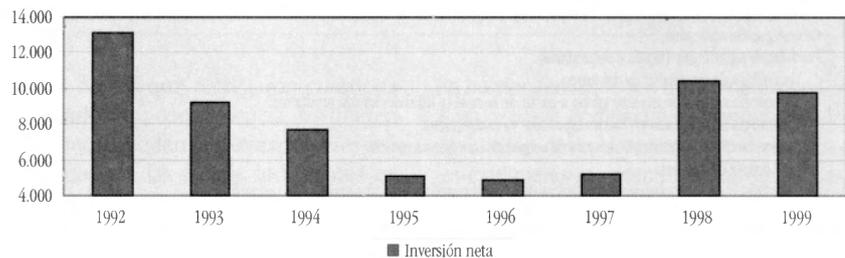
GRÁFICO 1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ESPAÑA (*). 1986-1992
MILLONES DE PESETAS CORRIENTES



(*) Variación neta de pasivos en forma de títulos no cotizados.

FUENTE: Banco de España y elaboración propia.

GRÁFICO 2
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ESPAÑA (*). 1992-1999
MILLONES DE EUROS CORRIENTES



(*) Variación neta de saldos a fin de período de pasivos en forma de acciones y otras participaciones de capital más la financiación de empresas relacionadas.

FUENTE: Banco de España y elaboración propia.

CUADRO 1
MUESTRA DE FILIALES DE EMN EN ESPAÑA. DATOS MÁS RELEVANTES
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Número empresas	%	Empleados	%	Facturación (MPTA)	%
Por país de origen						
Unión Europea	23	67,6	78.828	80,1	4.321.492	76,3
Japón	2	5,9	4.392	4,5	261.000	4,6
EEUU	9	26,5	15.177	15,4	1.078.339	19,0
Por sector						
Automóviles y componentes	11	32,4	55.526	56,4	3.880.876	68,6
Química y plásticos	9	26,5	18.692	19,0	751.373	13,3
Electrónica y mat. eléctrico	7	20,6	14.898	15,1	665.511	11,8
Farmacia y prod. cosméticos	3	8,8	2.280	2,3	127.259	2,2
Otras ind. manufactureras	4	11,8	7.001	7,1	235.812	4,2
Total	34	100,0	98.397	100,0	5.660.831	100,0

FUENTE: Elaboración propia.

**RECUADRO I
DETALLES DEL CUESTIONARIO DISTRIBUIDO**

El cuestionario enviado, que sirve de base para el estudio de las filiales extranjeras en España y la influencia de los procesos de integración económica en su estrategia dentro del grupo multinacional, constaba de 62 preguntas, repartidas en 12 páginas, además de la portada. La estructura del cuestionario se dividía en siete partes, cuyo detalle es el siguiente.

1. Antecedentes

La primera parte (15 preguntas) servía para caracterizar la filial a partir de los antecedentes, el sector industrial, las principales magnitudes económicas y la motivación de su establecimiento en España.

2. Papel estratégico de la filial

El papel de la filial es analizado empleando la metodología de Robert Pearce, de forma que se ofrece al encuestado la definición de tres tipos fundamentales de filiales de empresas multinacionales:

Réplica en miniatura. Se entiende como la filial española que produce algunas de las líneas de productos ya existentes (o relacionados) de la matriz para el mercado español.

Fabricante racionalizado. Se denomina así a la filial española que fabrica un cierto conjunto de componentes o de productos finales existentes para un mercado de varios países o global, donde la producción pudiera ser procesada por otras empresas del grupo.

Mandato de producto. Corresponde al caso de la filial española que tiene autonomía y recursos creativos para desarrollar, fabricar y comercializar una gama o línea limitada de productos (productos totalmente innovadores) para mercados de varios países o de regiones económicas o globales.

Una vez autoanalizada la evolución de la estrategia de la filial desde antes del ingreso de España en la Comunidad Económica Europea hasta la previsible posición en el plazo de diez años, las seis preguntas restantes del módulo se referían a otros apartados estratégicos de carácter fundamental en la definición del perfil de la filial respecto del grupo:

Área de mercado de los productos suministrados desde la filial: España, Península Ibérica, UE, Otros países europeos, Latinoamérica.

Tipo de productos fabricados: intermedios, finales e innovadores.

Amplitud de la gama de productos de la filial española respecto de otras filiales.

Capacidades de especialización de la filial española respecto de las de otras: laboratorio de I+D, desarrollo de productos, investigación de mercados, fabricación, ventas y distribución, servicio, habilidad directiva.

Resultados, rentabilidad y productividad.

Toma de decisiones: ¿dónde?, ¿se consulta al cuartel general mundial o regional?, ¿qué grado de autonomía tiene la filial para decidir?, ¿sobre qué decisiones: área de mercado, gama de productos, dirección estratégica, tecnología usada?

3. Tecnología

Las tres preguntas se refieren a los siguientes aspectos:

Evolución desde 1986 hasta dentro de diez años (2010) de las actividades ejecutadas por la filial: servicios técnico y al cliente, adaptación de los productos al mercado local o regional, desarrollo de nuevos y mejorados productos para España y mercado de la UE, desarrollo de nuevos y mejorados productos para mercados globales, generación de nuevas tecnologías para la matriz (investigación aplicada).

Fuentes de tecnología (única o secundaria):

Tecnología de los productos del grupo.

Tecnología central de nuestro grupo a partir de la cual la filial desarrolla productos.

Tecnología incorporada en bienes españoles ya establecidos.

Base tecnológica establecida del país de origen de la empresa matriz.

I+D propia de la filial.

Sofisticación e independencia tecnológicas de la filial española en comparación con otras filiales.

4. Estructura organizativa y autonomía relativa de la filial

Son contrastadas a través de seis preguntas que cubren las siguientes facetas:

Integración en la red europea de la multinacional.

Vínculos con otras filiales: grados de cooperación y competencia entre filiales.

Control intraempresarial (o intragrupo): estructura formal y jerárquica, frente a informal y flexible.

Flujos de información intraempresarial.

Cultura de empresa dentro del grupo multinacional.

Percepción desde la filial española de factores estratégicos: objetivos generales de la multinacional y trayectoria tecnológica.

5. Vínculos con entorno local

El análisis de los vínculos con el entorno local merece un tratamiento exhaustivo basado en 15 preguntas de carácter cualitativo sobre la interrelación de la filial con el tejido industrial, institucional y tecnológico radicado en España. Entre otros aspectos, se pregunta por:

Fuentes de suministro de componentes.

Porcentaje de compras procedentes de España: evolución, justificación, involucración en el desarrollo.

Competencia: fortaleza de empresas españolas, colaboración con cliente, proveedores, universidades y centros tecnológicos.

Promoción de cooperación desde las instituciones públicas.

Integración en el sistema productivo local o en distrito industrial.

6. Impacto de la integración económica en la Unión Europea

Contiene once preguntas cuyo objetivo es valorar el impacto real de la adhesión a la CEE y evaluar los cambios acaecidos después de 1986 (tales como el mercado único y el euro) sobre el comportamiento de la filial extranjera, de forma que sea apreciable si es o no un factor relevante en el comportamiento estratégico de la filial. El análisis aborda diversos puntos susceptibles de significatividad:

Cambios generales de estrategia.

Importancia de la pertenencia a la UE: gama, poder de desarrollo de nuevas tecnologías, adaptación de productos al mercado español, productividad, propensión exportadora, exportaciones a la UE, participación en redes de EMN, suministros con origen español, colaboración institucional, interacción con sede central, etc.

Impacto general de la pertenencia a la UE: sobre empresa matriz y filial española.

Impacto específico de creación del mercado interior.

Evolución futura de la filial española según adhesión de PECO, euro, países mediterráneos.

7. Recursos humanos

El último apartado corresponde a un factor fundamental en la decisión de localización y de evolución estratégica de la filial, como es el tratamiento concedido a los recursos humanos. Además del número de empleados de filial y de la cualificación del director general, se obtiene la opinión sobre:

Cualificación laboral del equipo humano.

Actividades de formación.

Participación de la dirección y del personal de la filial en equipos corporativos.

IMPACTO DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA SOBRE LAS FILIALES...

CUADRO 2
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS MOTIVACIONES DE INVERSIÓN (*)
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Motivación (respuesta media) (**)									
	A	B	C (1)	C (2)	D	E	F	G	H	I
Por país de origen										
Unión Europea	1,59	2,81	2,33	2,33	2,45	2,14	1,57	2,27	2,18	2,38
Japón	1,00	3,50	2,00	3,00	3,00	2,50	1,00	3,00	1,00	3,00
EEUU	1,67	2,77	1,56	2,50	2,22	2,33	1,89	2,00	1,78	2,89
Por sector										
Automóviles y componentes	1,30	2,67	2,43	2,70	2,50	2,50	1,60	2,50	2,30	2,44
Química y plásticos	2,13	2,88	1,86	2,25	2,25	1,75	1,38	2,00	1,75	2,25
Electrónica y mat. eléctrico	1,14	3,29	2,00	2,50	2,86	2,43	1,71	2,14	1,71	2,57
Farmacia y prod. cosméticos	1,75	3,25	1,50	1,75	2,50	1,75	1,67	2,50	2,25	3,25
Otras ind. manufactureras	1,75	2,75	2,50	2,50	1,75	2,50	2,00	2,00	2,00	2,75
Total	1,58	2,94	2,07	2,40	2,42	2,21	1,63	2,24	2,00	2,56

Motivaciones para establecer una filial en España: (A) Disponibilidad de recursos naturales; (B) Como el mejor medio para acceder competitivamente al mercado español; (C) Para mejorar nuestra competitividad en mercados relevantes fuera de España, como (1) Portugal y (2) Otros países UE; (D) Costes comparativamente bajos de producción; (E) Nivel de cualificación/diferencia de cualificación de la mano de obra española, particularmente en nuestro sector de actividad; (F) Disponibilidad de recursos científicos locales; (G) Existencia de un tejido o conglomerado industrial de empresas que operan en actividades similares o complementarias; (H) Incentivos otorgados por las autoridades españolas para que se estableciera esta filial en España, e (I) Defensa de la cuota de mercado frente a la competencia (*) Los encuestados debían valorar cada motivación, entre éstas: 1) nuestra única motivación; 2) una motivación principal; 3) una motivación menor (suplementaria), y 4) no constituía ninguna razón para nuestra inversión en España.

(**) La respuesta media se calcula asignando a la motivación 1), un valor de 4; a la 2), un valor de 3; a la 3), un valor de 2; y, finalmente, a la 4), un coeficiente de 1.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

(32%), química y plásticos (26%) y electrónica y material eléctrico (21%). Además, respondieron al cuestionario tres empresas fabricantes de productos farmacéuticos y cosméticos (9% del total) y cuatro más correspondientes a otras industrias manufactureras (bebidas, ingeniería mecánica, manufacturas metálicas y artes gráficas).

El tamaño medio de las filiales de la muestra es grande, puesto que las 34 empresas cuentan con más de 250 trabajadores. Tres tienen entre 251 y 500 trabajadores, y otras tres (sector de automoción) emplean a más de 10.000 personas. En total, son 20 las empresas con más de 999 trabajadores, por lo que la muestra presenta un claro sesgo hacia las de gran dimensión, lógico si se tienen en cuenta la fuente de datos y la extensión del cuestionario, como ya se mencionó anteriormente.

POSICIONAMIENTO Y DINAMISMO DE LAS FILIALES EXTRANJERAS EN ESPAÑA

El estudio del cuestionario descrito anteriormente requiere fijarse en una serie de aspectos (16) representativos que se circunscriben al espacio muestral definido

por las filiales que entregaron cuestionarios válidos. En consecuencia, las inferencias nunca pueden ser extrapolables a la globalidad de las filiales industriales extranjeras radicadas en España. El análisis del impacto de la integración económica en la UE sobre el perfil del comportamiento estratégico de las filiales extranjeras en España de la muestra se desglosa de la siguiente manera: motivaciones de establecimiento de la filial, papel y estrategia de la filial dentro del grupo multinacional, áreas de mercado suministradas, gama de productos, propensión exportadora, comercio intraempresa, autonomía en la toma de decisiones y otros resultados.

El cuestionario enviado, que sirve de base para el estudio de las filiales extranjeras en España y la influencia de los procesos de integración económica en su estrategia dentro del grupo multinacional, constaba de 62 preguntas, repartidas en 12 páginas, además de la portada. La estructura del cuestionario se dividía en siete partes, cuyo detalle se encuentra en el recuadro 1. La base de este cuestionario es similar a la utilizada para estudiar las filiales extranjeras en Portugal, Reino Unido, Irlanda y Grecia, como parte de la tesis doctoral de Ana T. Tavares, coautora de este trabajo

En consecuencia, y con objeto de proceder a un análisis comparativo homogéneo, la evaluación del comportamiento de las filiales extranjeras se centrará en los siguientes aspectos, por considerarlos más importantes: motivaciones de establecimiento, papel y estrategia de las filiales, áreas de mercado suministradas, gama de productos fabricados, propensión exportadora, comercio intraempresa, autonomía en la toma de decisiones, vinculación con el entorno y grado de especialización funcional.

MOTIVACIONES DE ESTABLECIMIENTO

Las motivaciones para establecer una filial en España son, principalmente, ofensivas, por considerarse el mejor medio para acceder competitivamente al mercado español, especialmente para los sectores electrónico y de material eléctrico, de farmacia y de productos cosméticos, como se aprecia en el cuadro 2.

En un segundo plano se colocan las motivaciones defensivas de cuota de mercado, en particular para el sector de farmacia, de acceso al mercado comunitario, especialmente, para las filiales de capital japonés,

CUADRO 3
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN DE LA IMPORTANCIA RELATIVA DEL PAPEL ESTRATÉGICO (*)
 ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Papel estratégico de las filiales (respuesta media) (**)								
	A) Réplica en miniatura			B) Fabricante racionalizado			C) Mandato de producto		
	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años
Por país de origen									
Unión Europea	2,28	1,74	1,80	2,24	2,68	2,63	1,59	1,81	1,68
Japón	1,00	1,00	1,00	3,00	2,50	3,00	1,00	2,00	1,00
EEUU	2,13	1,50	1,50	1,77	2,88	2,75	1,50	1,50	1,67
Por sector									
Automóviles y componentes	2,38	1,64	1,89	2,38	2,73	2,67	1,13	1,64	1,22
Química y plásticos	2,13	2,00	1,71	2,14	3,00	3,00	1,14	1,33	1,50
Electrónica y mat. eléctrico	1,00	1,29	1,40	2,20	3,00	2,60	2,40	1,86	2,20
Farmacia y prod. cosméticos	3,75	2,33	2,00	1,50	2,67	2,75	1,25	1,33	1,30
Otras ind. manufactureras	1,50	1,00	1,00	2,00	1,75	2,00	3,00	3,33	3,00
Total	2,19	1,65	1,70	2,11	2,72	2,68	1,54	1,77	1,65

Papeles estratégicos de las filiales: A) *réplica en miniatura*: la filial española produce alguna de las líneas de productos ya existentes (o relacionados) de la matriz para el mercado español; B) *fabricante racionalizado*: la filial española fabrica un cierto conjunto de componentes o de productos finales existentes para un mercado de varios países o global, donde la producción pudiera ser procesada por otras empresas del grupo; C) *mandato de producto*: la filial española tiene autonomía y recursos creativos para desarrollar, fabricar y comercializar una gama o línea limitada de productos (totalmente innovadores) para mercados de varios países (o regiones económicas) o globales.

(*) Los encuestados debían valorar cada papel estratégico de acuerdo con la relevancia de sus operaciones, entre éstas: 1) nuestro papel único/exclusivo; 2) nuestro papel predominante/principal; 3) nuestro papel secundario, y 4) no forma parte de nuestro papel.

(**) La respuesta media se calcula asignando al papel estratégico 1), un valor de 4; al 2), un valor de 3; al 3), un valor de 2, y finalmente, al papel estratégico 4), un coeficiente de 1.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

así como las de costes de producción, por ser reducidos. Para el sector de automoción, la existencia de mano de obra calificada y de un tejido industrial es una razón importante. Por lo que se refiere a las respuestas excluyentes, la decisión de localización de estas filiales en España no se encontraba en la disponibilidad de recursos naturales y científicos, como tampoco en la concesión de incentivos o subvenciones.

PAPEL Y ESTRATEGIA DE LAS FILIALES

Esta cuestión se sintetiza en el cuadro 3 y fue preguntada según la metodología de Dunning, por la que se pedía identificar la evolución del papel estratégico de la filial con los modelos de réplica en miniatura, fabricante racionalizado y mandato de producto. Actualmente, el papel predominante es el de fabricante racionalizado y se tiene la confianza de que siga siendo así dentro de diez años. Por sectores, esta percepción es ligeramente mayor en quí-

mica y electrónica. En 1986, las filiales entendían que su papel estaba más próximo al de una réplica en miniatura, sobre todo en el sector de farmacia y productos cosméticos, probablemente por la regulación específica. A la especialización productiva asociada al mandato de producto se le concede una importancia secundaria.

ÁREAS DE MERCADO SUMINISTRADAS

El área de mercado al que está destinada la producción es una motivación importante que se analiza exhaustivamente en los cuadros 4 y 5. Si en 1986 la principal área de mercado para las filiales era España de modo casi exclusivo en el sector farmacéutico, con la consolidación de la integración en la Unión Europea, ha sido este espacio económico el principal destino de la producción de las filiales. Por otra parte, este detalle es coherente con la distribución geográfica de las exportaciones españolas, eminentemente concentradas en los países comunitarios.

El mercado de referencia para las filiales extranjeras no se queda en la Península Ibérica, puesto que Portugal es tan sólo un área secundaria, y tenderá a ser cada vez más comunitario dentro de diez años, especialmente para los sectores de automoción, electrónica y material eléctrico, y más, si cabe, para las filiales de EMN japonesas. La importancia del resto de mercados es reducida, si bien la creciente globalización de los mismos es percibida en la respuesta, ya que el peso de otras regiones cercanas geográfica (Europa del este) y culturalmente (Hispanoamérica) tenderá a crecer dentro de diez años. La significación tan concentrada del espacio europeo permite albergar dudas acerca de que España sea, en el momento presente, una plataforma hacia otros mercados distintos del comunitario.

GAMA Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTOS

La sofisticación (cuadro 6) de la producción es medida por el porcentaje de pro-

IMPACTO DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA SOBRE LAS FILIALES...

CUADRO 4
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN DE LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS MERCADOS SUMINISTRADOS (*)
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Importancia de los mercados (respuesta media) (**)								
	España			Portugal			Resto UE		
	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años
Por país de origen									
Unión Europea	2,94	2,78	2,70	1,71	2,09	2,30	2,06	2,43	2,50
Japón	3,00	2,50	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,50
EEUU	3,25	2,89	2,86	1,75	2,22	2,17	1,88	2,44	2,33
Por sector									
Automóviles y componentes	2,88	2,73	2,67	1,75	2,00	2,22	2,13	2,73	2,78
Química y plásticos	2,86	2,75	2,71	1,86	2,00	2,13	2,29	2,38	2,43
Electrónica y mat. eléctrico	3,00	2,57	2,60	1,50	2,29	2,20	2,00	2,71	2,83
Farmacia y prod. cosméticos	3,50	3,25	3,00	1,75	2,00	2,33	1,50	2,25	2,33
Otras ind. manufactureras	3,33	3,00	3,00	1,67	2,25	2,33	1,67	1,75	1,67
Total	3,04	2,79	2,75	1,73	2,12	2,26	2,00	2,47	2,54

(*) Los encuestados debían valorar la importancia relativa de cada área de mercado para los productos suministrados por la filial española, entre éstas: 1) la única área de mercado que suministramos; 2) la principal área de mercado para nosotros; 3) un área secundaria de mercado, y 4) un área no suministrada en absoluto por nosotros.

(**) La respuesta media se calcula asignando al único mercado 1), un valor de 4; al área principal 2), un valor de 3; al mercado secundario 3), un valor de 2, y, finalmente, al no suministrado 4), un coeficiente de 1.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

CUADRO 5
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN DE LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS MERCADOS SUMINISTRADOS (*)
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Importancia de los mercados (respuesta media) (**)								
	Europa no UE			Latinoamérica			Resto del mundo		
	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años
Por país de origen									
Unión Europea	1,53	1,87	2,05	1,65	1,83	1,85	1,77	1,74	1,75
Japón	1,00	1,50	1,50	2,00	1,50	1,50	2,00	1,50	1,50
EEUU	1,38	1,78	2,00	1,25	1,44	1,80	1,50	1,44	1,80
Por sector									
Automóviles y componentes	1,25	1,73	1,89	1,75	1,73	1,78	1,75	1,64	1,56
Química y plásticos	1,71	1,88	2,14	1,57	1,63	1,57	1,71	1,75	1,71
Electrónica y mat. eléctrico	1,50	1,86	2,00	1,50	1,71	1,83	2,00	1,86	2,00
Farmacia y prod. cosméticos	1,25	1,75	2,00	1,25	1,50	2,00	1,25	1,25	1,67
Otras ind. manufactureras	1,56	1,90	2,11	1,78	1,80	1,78	1,78	1,80	1,78
Total	1,46	1,82	2,00	1,54	1,71	1,81	1,69	1,65	1,74

(*) Los encuestados debían valorar la importancia relativa de cada área de mercado para los productos suministrados por la filial española, entre éstas: 1) la única área de mercado que suministramos; 2) la principal área de mercado para nosotros; 3) un área secundaria de mercado, y 4) un área no suministrada en absoluto por nosotros.

(**) La respuesta media se calcula asignando al único mercado 1), un valor de 4; al área principal 2), un valor de 3; al mercado secundario 3), un valor de 2, y, finalmente, al no suministrado 4), un coeficiente de 1.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

ductos intermedios respecto del total. Las filiales de capital japonés y estadounidense están más orientadas a los mercados de consumo final que las de capital comunitario, para cuyos grupos multinacionales

España es una localización más dentro del espacio económico integrado, lo mismo que para los sectores de electrónica y material eléctrico, y de farmacia y productos cosméticos.

En automoción y química, la dispersión del grado de sofisticación es consecuencia de la composición de la muestra, que abarca distintas fases de la cadena de valor de ambos sectores con empresas de produc-

tos terminados (automóviles, química fina y plásticos) y bienes intermedios (componentes de automoción y química básica).

COMERCIO EXTERIOR Y PROPENSIÓN EXPORTADORA

El comportamiento estratégico de las filiales en relación con el comercio exterior se analiza en los cuadros 7 y 8, a través de dos indicadores: propensión exportadora e intensidad importadora, respectivamente.

La propensión exportadora es la relación entre exportaciones y producción total y el alcance de la filial en relación con los mercados exteriores, principalmente el comunitario, como ya se vio anteriormente. Dependiendo del sector y en combinación con otras variables (área prioritaria de mercado), también serviría para medir cualitativamente la dimensión de la filial en términos relativos con respecto a otras filiales localizadas en la UE.

Las empresas de la muestra presentan, en general, una propensión exportadora alta, mayor en las empresas de capital estadounidense y japonés que en las de origen comunitario. Por sectores, los más orientados al exterior son automoción (63%, con un comportamiento dicotómico entre los fabricantes de vehículos y las empresas de componentes), electrónica y material eléctrico (45%) y química y plásticos (37%). La propensión exportadora del resto de las empresas es muy inferior a la media (44%), demostrando que su mercado relevante es principalmente nacional.

El segundo indicador de comercio exterior analizado es la intensidad importadora, definida por el porcentaje de importaciones sobre compras totales. Según los resultados de la encuesta, las filiales de EMN son altamente dependientes de las importaciones (apenas el 19,23% importa menos del 10% de sus compras), lo que pone de manifiesto la interrelación creciente entre comercio exterior y flujo de inversiones extranjeras. El sector con menor intensidad importadora es el de farmacia y productos cosméticos, más orientado hacia el ámbito nacional.

Sobre el comportamiento global de las filiales, los datos de la encuesta parecen confirmar que el saldo neto del comercio exterior

CUADRO 6
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: SOFISTICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Porcentaje de productos intermedios sobre producción total				
	0-10,0	0,1-40,0	40,1-80,0	80,1-100,0	Total
Por país de origen					
Unión Europea	20,00	35,00	25,00	20,00	100,0
Japón	100,00	0,00	0,00	0,00	100,0
EEUU	55,55	11,11	11,11	22,22	100,0
Por sector					
Automóviles y componentes	20,00	50,00	10,00	20,00	100,0
Química y plásticos	28,57	0,00	42,86	28,57	100,0
Electrónica y mat. eléctrico	60,00	20,00	20,00	0,00	100,0
Farmacia y prod. cosméticos	66,67	0,00	0,00	33,33	100,0
Otras ind. manufactureras	0,00	50,00	25,00	25,00	100,0
Total	33,33	26,67	20,00	20,00	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

CUADRO 7
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: PROPENSIÓN EXPORTADORA
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Porcentaje de exportaciones sobre producción total					
	0-10,0	10,1-40,0	40,1-80,0	80,1-90,0	90,1-100,0	Total
Por país de origen						
Unión Europea	17,39	39,13	34,78	0,00	8,70	100,00
Japón	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
EEUU	22,22	22,22	33,33	0,00	22,22	100,00
Por sector						
Automóviles y componentes	9,09	18,18	54,54	0,00	18,18	100,00
Química y plásticos	22,22	44,44	22,22	0,00	11,11	100,00
Electrónica y mat. eléctrico	16,67	16,67	50,00	0,00	16,67	100,00
Farmacia y prod. cosméticos	33,33	66,67	0,00	0,00	0,00	100,00
Otras ind. manufactureras	25,00	75,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Total	18,18	33,33	36,36	0,00	12,12	100,00

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

y su contribución a la balanza comercial sean positivos. No obstante, la simetría con que se distribuye la muestra en tramos de propensión exportadora y de intensidad importadora parece confirmar la elevada correlación entre ambos indicadores. En líneas generales, las pautas de comercio exterior de las filiales se asemejan a las observadas por Martín y Velázquez (1996).

COMERCIO INTRAEMPRESA

La interconexión existente entre el comercio exterior y los flujos de inversión

extranjera se manifiesta de forma muy característica en las actividades de las empresas multinacionales y, muy particularmente, en los intercambios comerciales entre empresas matriz y filiales. A este fenómeno, que, en parte, es el objeto de este estudio, se le ha denominado comercio intraempresa (17). Si en el apartado anterior se analizaba el comercio exterior, en éste se estudian los intercambios internacionales de las filiales españolas dentro del grupo multinacional, de forma que se detecte o se perfile un papel característico en función del país de origen o del sector. Los cuadros 9 y 10, respecti-

IMPACTO DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA SOBRE LAS FILIALES...

CUADRO 8
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: INTENSIDAD IMPORTADORA
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Porcentaje de importaciones sobre total compras					Total
	0-10,0	10,1-40,0	40,1-80,0	80,1-90,1	90,1-100,0	
Por país de origen						
Unión Europea	17,65	35,30	47,05	0,0	0,00	100,0
Japón	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,0
EEUU	25,00	37,50	25,00	12,50	0,00	100,0
Por sector						
Automóviles y componentes	20,00	30,00	40,00	0,00	0,00	100,0
Química y plásticos	0,00	50,00	33,33	16,67	0,00	100,0
Electrónica y mat. eléctrico	0,00	20,00	80,00	0,00	0,00	100,0
Farmacia y prod. cosméticos	66,67	33,33	0,00	0,00	0,00	100,0
Otras ind. manufactureras	33,33	66,67	0,00	0,00	0,00	100,0
Total	19,23	38,46	38,46	3,85	0,00	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

CUADRO 9
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: COMERCIO INTRAEMPRESA Y EXPORTACIONES DENTRO DEL GRUPO
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Porcentaje de exportaciones dentro del grupo sobre total exportaciones				Total
	0-0,10	0,1-40,0	40,1-80,0	80,1-100,0	
Por país de origen					
Unión Europea	4,35	13,04	26,09	56,52	100,0
Japón	0,00	50,00	0,00	50,00	100,0
EEUU	11,11	11,11	11,11	66,67	100,0
Por sector					
Automóviles y componentes	9,09	18,18	0,00	0,00	100,0
Química y plásticos	0,00	11,11	11,11	77,77	100,0
Electrónica y mat. eléctrico	0,00	14,28	42,86	42,86	100,0
Farmacia y prod. cosméticos	33,33	0,00	33,33	33,33	100,0
Otras ind. manufactureras	0,00	25,00	50,00	25,00	100,0
Total	5,88	14,71	20,59	58,82	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

vamente, reproducen las exportaciones y las importaciones de las filiales dentro del grupo.

La autonomía exportadora de las filiales españolas dentro del grupo multinacional es reducida, puesto que casi el 60% de las empresas de la muestra exportan prácticamente en exclusiva a través del grupo. En muchos casos, la distribución exterior a través del grupo es total. Por sectores, son el químico y el de automoción, principalmente en su rama de fabricación de vehículos, los que más depen-

den de las redes comerciales del grupo multinacional.

En cuanto a la dependencia de suministro del grupo multinacional, la dispersión es más amplia que en el caso de las exportaciones, por lo que resulta más complicado inferir conclusiones. La evidencia demuestra que es mayor el grado de autonomía importadora respecto del grupo multinacional, puesto que sólo una de las empresas de la muestra depende casi en exclusiva del grupo (sector farmacéutico y matriz comunitaria) para efectuar las importaciones.

Globalmente, las filiales españolas de EMN analizadas en la muestra parecen encontrarse razonablemente bien integradas en el grupo multinacional dentro de la red europea, asumiendo un papel especializado por el cual exportan la parte asignada de la gama total de productos del grupo, sin que se solape su producción con la de otras filiales (principalmente, europeas), como se puede apreciar por la escasa dependencia de las importaciones del grupo.

AUTONOMÍA EN LA TOMA DE DECISIONES

Esta faceta del papel estratégico de las filiales es analizada a través del grado de autonomía respecto de la empresa matriz y de la capacidad de desarrollo propio, resultado este último, que se observa en el cuadro 11 en página 133.

La evolución del grado de autonomía de las empresas filiales españolas de la muestra respecto de la matriz ha permanecido inalterada para las decisiones principales, quedándose a mitad de camino entre la sede central de la empresa matriz y la dirección de la filial, pero siempre con una consulta previa entre ambos ámbitos de decisión. En general, no se puede afirmar que las decisiones vengan impuestas desde la sede central de la matriz o regional, como tampoco los directivos de las filiales españolas cuentan con plenos poderes de decisión.

Llama la atención que sea ligeramente mayor la discrecionalidad de los directivos de las filiales extranjeras localizadas en España para decidir sobre las áreas de mercado a suministrar que sobre la tecnología empleada y la propia dirección estratégica. Dentro de diez años, se estima que esta situación no se verá substancialmente modificada. Ahondando en la evolución tecnológica y de las capacidades de desarrollo de las filiales respecto de la empresa matriz, se aprecia la mayor competencia de las filiales españolas en las fases más próximas al mercado final dentro de la cadena de valor. Así, prácticamente todas (85% del total) cuentan actualmente con funciones de asistencia técnica y de servicio al cliente. La función en la que los directivos de las filiales españolas se consideran más autó-

nomos es en el servicio técnico, que es la parte más próxima al cliente, por servir de asistencia y soporte a la utilización de los bienes producidos y distribuidos por la empresa. Por lo que se refiere a la función de adaptación de los productos al mercado local o regional (debe entenderse, nacional y europeo), sólo la mitad de las filiales cuentan con capacidad y autonomía, porcentaje similar al de empresas con capacidad para desarrollar nuevos y mejorados productos para España y la UE.

En una primera aproximación, los resultados son contradictorios en relación con el desarrollo de tecnologías de proceso, ya que sólo una de cada cuatro empresas de la muestra afirma contar con capacidad para generar nuevas tecnologías dentro del grupo, en contraste con que el hecho de que tres de cada cuatro se consideren capaz de adaptar la tecnología del proceso. Estos datos son consecuencia del diferente nivel de desarrollo tecnológico otorgado a la filial española por cada empresa matriz, en función de si cuenta o no con laboratorio y centro de I+D.

Pero la convicción de que las filiales españolas sí son capaces de adaptar y mejorar el proceso tecnológico es fruto de la elevada cualificación técnica de los ingenieros españoles y de la existencia en ellas de potentes oficinas técnicas encargadas de la calidad y fiabilidad del proceso. La proporción de empresas de la muestra pertenecientes al sector de automoción —en el que España es la quinta potencia mundial— y el sesgo hacia la empresa de grandes dimensiones pueden haber condicionado esta respuesta parcialmente.

INTERRELACIÓN CON EL ENTORNO (PROVEEDORES Y ADMINISTRACIÓN)

La integración de las filiales extranjeras de la muestra con los suministradores locales (cuadro 12) puede considerarse media, ya que el porcentaje de compras locales sobre el total es del 54,4%. Por origen del capital, las empresas europeas parecen estar más interrelacionadas con el tejido industrial nacional, mientras que entre las empresas japonesas se observan posturas extremas en las dos únicas filiales. El análisis sectorial ofrece una distribución homogénea con el detalle de perfilar a los sectores



electrónico y de material eléctrico y de farmacia y productos cosméticos como los únicos, con un 33% de empresas con una baja integración con los proveedores españoles. En contraste con este comportamiento, los sectores de automoción y químico acuden con mayor profusión a suministradores nacionales.

Con carácter retrospectivo, en 1986 el porcentaje de compras locales era mayor para el 52% de las empresas de la muestra. Por el contrario, la proyección de las compras locales dentro de diez años no resulta tan optimista: sólo el 14% cree que crecerá. No obstante, para el 55% de las empresas permanecerá igual.

La valoración cualitativa de las relaciones con los agentes del entorno nacional y de la cooperación para la transferencia de tecnología no es positiva. La cooperación con centros tecnológicos y universidades es bastante reducida y, en ciertos casos, casi inexistente (empresas japonesas). Tampoco los vínculos de colaboración con los proveedores locales parecen ser suficientemente sólidos como para que se considere estrecha la cooperación tecnológica, con la excepción del sector de automoción. Por lo que se refiere a los clientes españoles, la reducida vinculación con ellos puede ser consecuencia lógica de la globalización de los mercados y de la relativamente escasa necesidad de diferenciar el gusto español que tienen las filiales de la muestra, constatando la defunción de las réplicas en miniatura.

El papel de la administración en la cooperación con el entorno también debía ser valorado en la encuesta. En concreto, se examina la función de las agencias nacionales y regionales de desarrollo (18) en el estímulo y la promoción de la colaboración de las filiales con agentes económicos locales. Los resultados denotan que la contribución es activa tan sólo para el 6,45% de las empresas y moderada para el 35,5%.

Por el contrario, el papel de la administración es muy reducido o no existe en absoluto para el 58% restante. Como conclusión, este análisis detecta una línea de política industrial con un gran potencial de desarrollo y una mejor coordinación institucional entre administraciones en la política de desarrollo regional.

ESPECIALIZACIÓN ORGANIZATIVA

El análisis de la especialización productiva de las filiales extranjeras en España se ha efectuado a través de la capacidad de especialización de las funciones organizativas de cada empresa en comparación con otras filiales europeas, como recoge el cuadro 13, en la página 134. La percepción de mayor fortaleza se localiza en las funciones de fabricación y habilidad directiva, mientras que la fortaleza es estimada como media en ventas, distribución y servicio técnico. Por el contrario, presenta ciertas limitaciones en el desarrollo de productos y la investigación de mercados, que llegan a ser serias en relación con la actividad de I+D, inexistente en el caso de las filiales japonesas.

Finalmente, el análisis aquí expuesto ha pretendido abarcar los aspectos más relevantes y representativos de la encuesta, al objeto de estudiar el impacto de la integración económica de España en la UE sobre el comportamiento estratégico de las filiales extranjeras. Por consiguiente, han quedado fuera otros aspectos que la extensión limitada del artículo impide tratar con rigor y que seguramente serían útiles para estudios más específicos.

●●●●●●●●●● **CONCLUSIONES**

Desde el punto de vista de la política industrial, el origen y la naturaleza del capital

IMPACTO DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA SOBRE LAS FILIALES...

son irrelevantes en la medida en que se cumplan unos objetivos de difícil cuantificación de creación de empleo, generación de valor añadido, cualificación técnica de la mano de obra, volumen de exportaciones, difusión y transferencia de tecnología, consolidación de compras a proveedores y subcontratistas locales, etc. Según la clasificación de Dunning, el tipo de inversión extranjera ideal (o más aconsejable) para un país con escasos recursos naturales (si se exceptúan los hortofrutícolas) como España sería aquella que buscara la eficiencia global de la filial dentro de la red multinacional o que maximizara los activos estratégicos de la filial.

Como la realidad es dinámica, la evolución natural de la filial sería desde la reproducción de una réplica en miniatura hacia una fabricación racionalizada. Como culminación, una vez demostradas y probadas unas ventajas competitivas específicas, la filial podría gozar del mandato exclusivo de un producto o gama, de manera que sea responsable global del desarrollo y de la fabricación, incluso de actividades de comercialización, como la investigación de mercados.

La exhaustividad del cuestionario en el que se basa todo el análisis anterior posibilita la identificación de ciertas pautas de comportamiento entre las filiales extranjeras de la muestra, de forma que se pruebe el grado de compromiso con el entorno español y con los criterios de política industrial. Así, se manifiesta una insuficiente interlocución entre las filiales y los agentes institucionales españoles en todos los niveles (nacional, regional y local), puesto que las relaciones suelen ser esporádicas y la contribución de la administración es calificada de moderada. En suma, es susceptible de mejora la ejecución de la política industrial en todas sus dimensiones en relación con las filiales extranjeras españolas.

La percepción del papel predominante de las filiales españolas es, en general, satisfactorio en el momento presente, ya que se consideran fabricantes racionalizados dentro del grupo multinacional. Dado que las propias filiales tienen la confianza de que siga siendo así dentro de diez años, deberían estructurarse medidas específicas de política industrial que consolidaran estas posiciones estratégicas de las filiales

CUADRO 10
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA. COMERCIO INTRAEMPRESA E IMPORTACIONES DENTRO DEL GRUPO
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Porcentaje sobre total importaciones					Total
	0	0,1-10,0	10,1-40,0	40,1-80,0	80,1-100	
Por país de origen						
Unión Europea	17,65	23,53	11,76	41,18	5,88	100,0
Japón	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,0
EEUU	25,00	37,50	25,00	12,50	0,00	100,0
Por sector						
Automóviles y componentes	22,22	11,11	33,33	33,33	0,00	100,0
Química y plásticos	0,00	50,00	16,67	33,33	0,00	100,0
Electrónica y mat. eléctrico	0,00	60,00	0,00	40,00	0,00	100,0
Farmacia y prod. cosméticos	33,33	0,00	33,33	0,00	33,33	100,0
Otras ind. manufactureras	66,67	0,00	0,00	33,33	0,00	100,0
Total	19,23	26,92	19,23	30,77	3,84	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

CUADRO 11
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA Y CAPACIDAD DE DESARROLLO Y AUTONOMÍA EN RELACIÓN CON LA EMPRESA MATRIZ
PORCENTAJE DE EMPRESAS DE LA MUESTRA

	Antes de 1986	Hoy	Dentro de 10 años
Servicios técnico y al cliente	67,65	85,29	73,53
Adaptación de productos al mercado local/regional	52,94	55,88	47,06
Adaptación de tecnología de proceso	61,76	76,47	67,65
Desarrollo de nuevos y mejorados productos para España/mercados UE	38,24	58,82	50,00
Desarrollo de nuevos y mejorados productos para mercados globales	23,53	44,12	44,12
Generación de nuevas tecnologías para la matriz	14,71	23,53	23,53

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

CUADRO 12
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: INTEGRACIÓN CON SUMINISTRADORES LOCALES
ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	Porcentaje de bienes suministrados por proveedores locales sobre total compras					Total
	0-10,0	10,1-25,0	25,1-50,0	50,1-75,0	75,1-100,0	
Por país de origen						
Unión Europea	0,00	9,52	33,33	33,33	23,81	100,0
Japón	50,00	0,00	0,00	50,00	0,00	100,0
EEUU	0,00	12,50	37,50	37,50	12,50	100,0
Por sector						
Automóviles y componentes	0,00	10,00	40,00	40,00	10,00	100,0
Química y plásticos	0,00	0,00	37,50	37,50	25,00	100,0
Electrónica y mat. eléctrico	16,67	16,67	33,33	0,00	33,33	100,0
Farmacia y prod. cosméticos	0,00	33,33	33,33	33,33	0,00	100,0
Otras ind. manufactureras	0,00	0,00	0,00	75,00	25,00	100,0
Total	3,22	9,68	32,26	35,48	19,35	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

CUADRO 13
FILIALES DE EMN EN ESPAÑA: CAPACIDAD DE ESPECIALIZACIÓN SEGÚN FUNCIONES ORGANIZATIVAS(*)
 ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN Y SECTOR

	I+D en laboratorio	Desarrollo de productos	Investigación de mercados	Fabricación	Ventas y distribución	Servicio	Habilidad directiva
Por país de origen							
Unión Europea	1,35	1,73	1,70	2,43	2,17	2,13	2,13
Japón	0,00	1,00	1,00	2,50	1,50	1,50	2,50
EEUU	1,22	1,78	1,67	2,11	2,11	2,38	2,56
Por sector							
Automóviles y componentes	1,09	1,40	1,18	2,27	1,73	1,73	1,91
Química y plásticos	1,00	1,78	1,56	2,33	2,11	2,38	2,11
Electrónica y mat. eléctrico	1,86	1,86	2,14	2,43	2,43	2,29	2,43
Farmacia y prod. cosméticos	0,67	1,33	1,67	2,00	2,67	2,67	3,00
Otras ind. manufactureras	1,50	2,25	2,25	2,75	2,25	2,25	2,75
Total	1,24	1,70	1,65	2,35	2,12	2,15	2,26

(*) Los encuestados debían valorar las capacidades de especialización que, según su percepción, poseía la filial española. (2) La respuesta media se calcula asignando a su inexistencia en la filial (opción 1) un valor de 0; limitada en comparación con la mayoría de filiales europeas (opción 2) un valor de 1; si es media (3), un valor de 2; y como fortaleza diferenciada (4), valor 3.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

extranjeras en España. El impacto general de la pertenencia de España a la UE es valorado, en general, positivamente por el 59% de las filiales de la muestra, frente al 3% que considera su impacto como negativo (19).

El área de mercado preferente es la Unión Europea, en coherencia con la distribución geográfica de las exportaciones españolas, altamente concentradas en los países comunitarios. Esta superación de las barreras nacionales y peninsulares tampoco se ha traducido en servir de plataforma para la exportación hacia otros mercados fuera de la UE. En consecuencia, la política comercial española debería lograr que la oferta exportadora de las filiales extranjeras también ampliara sus horizontes y diversificara sus mercados.

Asimismo, se considera que la evolución de la gama de productos suministrados por las filiales extranjeras localizadas en España es creciente y en cuestión de veinte años habrá aumentado significativamente. En cuanto a la sofisticación de la producción, se detecta que las filiales de capital japonés y estadounidense están más orientadas a los mercados de consumo final que las de capital comunitario. Para estos grupos multinacionales, España es una localización más dentro del espacio económico integrado. Un papel más desatado pasa por conceder mayor pro-

tagonismo a la filial española en la racionalización industrial de la EMN.

Pero el grado de autonomía de las filiales extranjeras españolas respecto de las empresas matrices resulta reducido y se concentra en las actividades más próximas al mercado. Según los indicadores de análisis del comercio intraempresa, llega a ser casi nulo en el caso de las exportaciones. En los aspectos tecnológicos, la dependencia de la casa matriz es también muy elevada y sólo se reconocen capacidades de desarrollo en la adaptación y mejora de los procesos industriales. En consecuencia, el apoyo institucional a estrategias de creación de valor añadido a través de la creación y consolidación de estructuras tecnológicas (laboratorios de I+D y cooperación con universidades y centros tecnológicos) podría servir de primer paso para que se desarrollaran e innovaran productos y procesos en las filiales españolas.

Una panorámica retrospectiva puede dar luz acerca de las carencias y limitaciones de la política industrial española en su intento de atraer capital extranjero de carácter permanente. La política industrial española inmediatamente anterior y posterior al ingreso de España en la CEE giró en torno a la reconversión industrial por lo que acabó siendo en el período 1982-1990 intensiva en recursos públicos desti-

nados principalmente a garantizar la paz social y a reestructurar financieramente a las empresas en crisis (20).

El empuje de los flujos de IED desde 1986 sirvió para justificar la escasa dedicación de fondos presupuestarios al fomento del desarrollo regional de carácter productivo, como demostraron las prioridades de inversión de los planes de desarrollo regional (PDR) para los períodos 1989-1993 y 1994-1999. La cofinanciación comunitaria se destinó prioritariamente a infraestructuras y formación a través de los fondos estructurales FEDER y FSE, respectivamente. El agotamiento del ciclo expansivo fue brusco y provocó una profunda crisis económica entre 1993 y 1995, con la consiguiente finalización de la situación privilegiada de España como foco de atracción de inversión extranjera. Sólo el sostenido y sólido crecimiento económico experimentado desde 1996 ha favorecido que España vuelva a ser un destino atractivo para la entrada de capital extranjero, en fuerte competencia con otros países desarrollados y economías en transición.

En síntesis, el retorno de importantes flujos de IED a España parece estar más vinculado a la coyuntura de las magnitudes macroeconómicas que a una acción específica. Este hecho justifica más si cabe la importancia de análisis microeconómicos como éste, más próximos a la racionalidad

de las decisiones de inversión de las empresas (industriales o no, de capital español o extranjero). Pero las causas de preocupación por el comportamiento del capital extranjero no se refieren tan sólo al riesgo de deslocalización industrial, sino que pasan, evidentemente, por la atracción de inversión directa.

•••••

(*) Agradecimientos a la Subdirección General de Estudios del MC y T y, en particular, a Estrella Lago Viguera, quien pacientemente se encargó de la remisión del cuestionario y de la denodada labor de seguimiento. El contenido del artículo es exclusiva responsabilidad de los autores.

•••••

NOTAS

- (1) Tavares y Pearce (1998).
- (2) Dunning (1993).
- (3) Crookell (1986).
- (4) Pearce y Papanastassiou (1997) y Hood y Young (1988).
- (5) Tavares y Pearce (1998).
- (6) Cantwell (1988).
- (7) Camino y Pradas (1998) y (2001).
- (8) Tavares y Pearce (1999) analizan el posicionamiento estratégico y dinámico en las filiales portuguesas de EMN a través de cinco aspectos: motivaciones de establecimiento, papel y estrategia de las filiales, áreas de mercado suministradas, propensión exportadora e impacto de la integración económica en la UE.
- (9) Tavares (1999) se fija en factores similares: motivaciones de establecimiento, papel y estrategia de las filiales, áreas de mercado suministradas, gama de productos, propensión exportadora, comercio intraempresa, autonomía en la toma de decisiones y otros resultados de la encuesta.
- (10) Bajo Rubio (1991), Martínez Serrano y Myro (1992), Bajo Rubio, López Pueyo y Lozano Chavarría (1995), Salas Fumás y Merino (1995), González Romero y Montes Gan (1995), Martín y Velázquez (1996) y Muñoz Guarasa (1999).
- (11) La coyuntura económica en el momento de realización de la encuesta (1999) se encuadra en una fase alcista del ciclo económico, con crecimientos del PIB en España superiores a la media comunitaria y sin riesgos aparentes de deslocalización. En contraste con esta situación, la industria del Reino Unido está padeciendo una situación crítica muy parecida a la que vivió España en 1993; antes de las devaluaciones, y cuyo ejemplo más traumático, en

- términos de empleo, es la venta de Rover por BMW. Justificar esta salida (sólo parcial, puesto que BMW seguirá poseyendo Rolls-Royce) en la fortaleza de la libra esterlina frente al euro parece demasiado simplista en una realidad competitiva más compleja. En síntesis, se asiste desde España a una situación privilegiada que no es permanente, por lo que los formuladores de política industrial debieran analizar integralmente los factores que limitan la competitividad de la industria (como en el caso de la industria automovilística son la logística, la industria auxiliar y la formación de técnicos y operarios de producción) en orden a no bajar la guardia en su relación con las pautas de comportamiento de las EMN y sus filiales.
- (12) Camino y Pradas (1998).
 - (13) Real Decreto 664/1999, de 23 de abril (BOE de 4 de mayo), sobre inversiones exteriores, que regula tanto el régimen de las inversiones extranjeras en España como el régimen de las inversiones españolas en el exterior.
 - (14) Encuesta sobre estrategias empresariales (ESEE), del Ministerio de Industria y Energía.
 - (15) En la balanza por cuenta de capital se detalla la variación neta de pasivos (inversiones extranjeras en España) del capital privado a largo plazo, con todos sus componentes: directa (habitualmente, en forma de títulos no cotizados), de cartera (títulos cotizados), inmobiliaria y otras inversiones.
 - (16) Buesa, Molero y Casado (1995) se fijan en el comportamiento comercial.
 - (17) La percepción de la importancia del fenómeno ha conducido a algunos países desarrollados (los pioneros fueron Estados Unidos, Francia y Canadá desde 1994) a elaborar sus estadísticas específicas.
 - (18) Se refiere a la actividad incentivadora de los ministerios económicos (Economía y Hacienda, además del desaparecido de Industria y Energía, con sus organismos autónomos) y de las consejerías regionales con competencias económicas e industriales, a las que se suelen unir institutos de fomento de desarrollo regional.
 - (19) El 38% restante opina que no tiene repercusiones. La interpretación que puede darse a este hecho parece encontrarse en la asimilación de equivalencia que hacen los directivos encuestados de los procesos de integración económica como una forma de manifestación de la globalización. Así se deduce de las observaciones y de los comentarios escritos en el cuestionario.
 - (20) Simón (1997).

•••••

BIBLIOGRAFÍA

BAJO RUBIO, Ó. (1991): «Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión

directa en España», *Información Comercial Española*, n.º 696-697, pp. 53-75.

- BAJO RUBIO, Ó.; LÓPEZ PUEYO, C. y LOZANO CHAVARRÍA, P. (1995): «El papel de la inversión extranjera directa en los procesos de innovación tecnológica. Un análisis del caso español, 1986-1992», *Economía Industrial*, n.º 306.
- BUCLEY, P. J. y ARTISEN, P. (1988): «Policy issues of intra-EC direct investment», en Dunning, J. H. y Robson, P. (editores), *Multinationals and the European Community*, Basil Blackwell, Oxford.
- BUESA, M.; MOLERO, J. y CASADO, M. (1995): «Factores de localización y comportamiento comercial de las empresas multinacionales en España», *Economía Industrial*, n.º 306, pp. 129-142.
- CAMINO BLASCO, D. y PRADAS POVEDA, J. I. (1996): «Competencia e incentivos a la inversión extranjera», Ponencia al VI congreso de ACEDE, La Coruña.
- CAMINO BLASCO, D. y PRADAS POVEDA, J. I. (1998): «The costs and benefits of inward foreign direct investment policies: an application of option pricing theory to real investments», Ponencia a la Conferencia EUNIP sobre política industrial en Europa, Barcelona.
- 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/2001 n.º 794, pp. 163-195.
- CANTWELL, J. A. (1988): «The reorganisation of European industries after integration: selected evidence on the role of multinational enterprise activities», en Dunning, J. H. y Robson, P. (eds.), *op. cit.*
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO (UNCTAD), (1996): *Incentives and foreign direct investment*, UNCTAD, Ginebra.
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO (UNCTAD), (1999): *World investment report 1999. Foreign direct investment and the challenge of development*, UNCTAD, Ginebra.
- CROOKELL, H. (1986): «Specialisation and international competitiveness», en Étemad, H. y Seguin-Dulude, L. (eds.): *Managing the multinational subsidiary*, Croom Helm, Londres.
- DUNNING, J. H. (1993): *Multinationals enterprises and the global economy*, Addison Wesley, Workingham.
- DUNNING, J. H. (1995): «Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas», *Economía Industrial*, n.º 305, pp. 15-32.
- FERRER TRULLOLS, L. (1993): «La importancia de la inversión extranjera en la industria es-

- pañola (Desde 1987 hasta 1990)», *Boletín Económico del ICE*, n.º 2.386, pp. 2.773-2.776.
- GONZÁLEZ ROMERO, A. y MONTES GAN, V. J. (1995): «Pautas de localización sectorial de la inversión directa extranjera en España. Internacionalización y política industrial», *Economía Industrial*, n.º 306, pp. 55-75.
- HOOD, N. y YOUNG, S. (1988): «Inward investment in the EC: UK evidence on corporate integration strategies», en Dunning, J. H. y Robson, P. (eds.), *op. cit.*
- MARTÍN, 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*, n.º 66, p. 160-175.
- MARTÍN, C. y VELÁZQUEZ, F. J. (1996). «Factores determinantes de la inversión directa en los países de la OCDE: una especial referencia a España», *Papeles de Economía Española*, n.º 66, pp. 209-219.
- MARTÍNEZ SERRANO, J. A. y MYRO, R. (1992): «La penetración del capital extranjero en la industria española», *Moneda y Crédito*, n.º 194, pp. 149-190.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (varios años): «Inversión directa extranjera en España», *Boletín de Información Comercial Española*.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA (varios años): *Informe de la industria española*, Madrid.
- MUÑOZ GUARASA, M. (1999): *La inversión directa extranjera en España: factores determinantes*, Ed. Cívitas, Madrid
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE), (1999): «Report on the survey of implementation of methodological standards for direct investment», *Financial Market Trends*, n.º 73, pp. 109-128.
- PORTER, M. (1987): *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, Compañía Editorial Continental, México.
- RABANAL, P. (1998): «Los determinantes de la inversión extranjera directa en los sectores manufactureros españoles: 1990-1995», Tesina CEMFI 98/03.
- SALAS FUMÁS, V. y MERINO, F. (1995): «Empresa extranjera y manufacturera española: efectos directos e indirectos», *Revista de Economía Aplicada*, vol. 3, n.º 9, pp. 105-131.
- SIMÓN FERNÁNDEZ, B. (1997): *Las subvenciones a la industria en España*, Colección Estudios CES, Madrid
- TAVARES, A. T. y PEARCE, R. (1998): «Regional economic integration processes and the strategic (re)positioning of MNEs' subsidiaries: A conceptual investigation», *Discussion Paper in International Investment and Management. The University of Reading*, vol. XI, n.º 254.
- TAVARES, A. T. y PEARCE, R. (1999): «Economic integration and the strategic evolution of MNEs' subsidiaries in a peripheral European economy», *Discussion Paper in International Investment and Management, The University of Reading*, vol. XI, n.º 266.