

CAPÍTULO 5

LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL ESPAÑOL

Fernando Merino de Lucas*

1. INTRODUCCIÓN

La tesis doctoral que realicé, bajo la dirección y apoyo del profesor Vicente Salas en la Universidad de Alcalá, tuvo como tema la internacionalización del sector industrial español. Ya en los últimos años del siglo pasado, la industria española iba perdiendo peso en la economía en favor de los servicios. Sin embargo, tanto entonces como ahora no deja de ser un sector importante en la economía que, además es el gran protagonista del comercio exterior español.

La internacionalización de un sector se puede abordar desde múltiples perspectivas ya sean con un carácter agregado o considerando las empresas como unidad de análisis, que fue el enfoque seguido en mi tesis. Centrarse en las estrategias y el comportamiento de las empresas permite desentrañar algunos elementos novedosos lo que con un enfoque agregado no es siempre posible, pero a la vez tiene algunos requisitos muy exigentes, entre ellos la disponibilidad de datos. En este sentido, el acceso a la *Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE)* supuso una gran ventaja que, sin duda, contribuyó a que el planteamiento de la tesis fuese viable.

Cabe plantear cuatro grandes campos en los que centrar el interés a la hora de estudiar la internacionalización de un sector económico. En primer lugar, la salida al exterior de las empresas, ya sea para exportar o ya sea para realizar inversiones directas, fenómeno no muy extendido entre las empresas manufactureras españolas en los años noventa del pasado siglo. De forma paralela, un tema de estudio es el aprovisionamiento en el exterior, no tanto de materias primas o bienes que no sea posible encontrar en el exterior, sino como parte de una estrategia de competitivi-

* El presente capítulo recoge la síntesis de una tesis doctoral dirigida por el profesor Vicente Salas.

dad. En ambos campos cabe plantear las razones y barreras para llevar a cabo estos procesos, los impactos que tienen tanto sobre las propias empresas como sobre el resto de empresas del sector, etc. Por otro lado, el estudio de la internacionalización de un sector no tanto por las actividades que las empresas del mismo realicen en el exterior, sino por las que las empresas extranjeras realicen en la economía nacional ha suscitado una amplia literatura. En este ámbito, además del impacto directo en términos de la extensión de dicha penetración, la literatura ha abordado el impacto indirecto en lo que se refiere a las consecuencias sobre el tejido productivo nacional ya que ante esta mayor competencia las empresas tienen que plantearse estrategias para poder sobrevivir en un mercado que ha pasado a ser más competitivo.

En la tesis cuyo resumen se incluye como homenaje al profesor Vicente Salas, se abordaron tres de estos cuatro campos: la salida de las empresas españolas al exterior, y las consecuencias de la presencia de competidores extranjeros en el sector industrial, tanto en términos directos como indirectos. De esta forma se proporcionó una visión completa de este fenómeno a la vez que se pudo contrastar una serie de hipótesis de interés más allá de la caracterización de la internacionalización del sector industrial español en la última década del siglo XX.

2. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

El estudio de los motivos que llevan a las empresas a vender en mercados extranjeros tenía ya una importante literatura a nivel internacional y el acceso a algunas bases de datos españolas (como la Central de Balances del Banco de España o las primeras ediciones de la *ESEE*) había permitido iniciar la investigación en este ámbito. En el ámbito teórico, el modelo de la Escuela de Uppsala (Johanson y Vahlne, 1977; Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975) planteaba que la internacionalización de las empresas tendría un carácter gradual. Según el mismo, el conocimiento y la experiencia de las empresas se irían acumulando llevando a las mismas a una mayor implicación en los mercados exteriores. Este avance se produciría tanto en las características de los países (primero los más cercanos, no necesariamente en términos geográficos, sino culturales donde la forma de hacer negocios fuese más similar a la del país de origen) como en la naturaleza de las actividades a realizar (desde la exportación a la inversión directa). Por otra parte, el modelo OLI (Dunning, 1980) plantea que es la combinación de ventajas de propiedad, localización e internacionalización la que explica si una empresa se centra en el mercado nacional, si exporta o si tiene inversiones directas en el extranjero.

En los años noventa, la inversión directa de las empresas españolas era escasa y tenía mayoritariamente como objetivo servir de apoyo a la comercialización de la producción que estas empresas realizaban en España. Sin embargo, los modelos

teóricos existentes no habían considerado de forma específica este tipo de inversión, sino que en el caso de la inversión directa buscaban explicar aquella que, ya fuera de carácter horizontal o vertical, tuviese un carácter productivo. Dada la realidad de las empresas del sector industrial español, se planteó que la inversión en redes comerciales podía ser un paso intermedio dentro del modelo de internacionalización de la Escuela de Uppsala que debería considerarse de forma intermedia entre la actividad exportadora y la que supusiese la fabricación en el extranjero. En la misma línea que los resultados existentes para otros países que utilizaban este marco, se planteó que sería la acumulación de conocimiento y experiencia los que justificarían que las empresas, en sus procesos de internacionalización, desarrollasen una nueva etapa que suponía dotarse de una red comercial propia para exportar.

Para ello, se planteó un modelo econométrico donde la existencia de una red comercial fuese un paso intermedio entre la exportación y la inversión productiva en el extranjero. Los resultados de la estimación del mismo confirmaron que existía dicha etapa intermedia y que respondía a la acumulación de conocimiento y experiencia que tenían las empresas españolas del sector industrial. Ello permitió integrar las teorías microeconómicas de la internacionalización basadas en la competencia imperfecta y la acumulación de activos específicos. Se constató que, al haber unos costes fijos de entrada a un nuevo mercado, deben ser unos mayores márgenes los que permitirán cubrirlos, y esos márgenes se obtienen gracias a la diferenciación del producto. En este caso se está confirmando que la decisión de exportar y el modo de llevarla a cabo (con una red propia o a través de empresas externas) está movida por factores que determinan los beneficios brutos y los costes relativos de utilizar el mercado o la jerarquía para gestionar la transacción.

Dentro de este proceso gradual se observó que muchas de las empresas que habían realizado inversiones directas para comercializar sus productos presentaban, en términos de sus exportaciones, un grado de apertura al exterior mayor que el de aquellas empresas que no tenían dichas redes comerciales. Se planteó como hipótesis que la existencia de dicha red comercial en el extranjero propia de la empresa era el factor que promovía las exportaciones (y por tanto explicaba la mayor intensidad exportadora de las mismas) o si es que esa mayor intensidad exportadora era consecuencia de un mayor conocimiento de los mercados exteriores, *know-how* para adecuar su producción al exterior, etc. que justificase que las empresas hubiesen realizado esta inversión en el exterior en la línea del modelo gradualista apuntado en el modelo de la Escuela de Uppsala.

Partiendo de los datos de la *ESEE* y con las técnicas econométricas correspondientes para un caso que cabía plantear como de ecuaciones simultáneas con una

de las variables de carácter binario (tener o no tener una red propia) y la otra limitada (el porcentaje de ventas en el exterior), se estimó el correspondiente modelo. La conclusión fundamental fue que, una vez que se tenía en cuenta que un mayor volumen de exportaciones era un factor explicativo de la existencia de una red comercial propia, esta opción no ayudaba a alcanzar una mayor intensidad exportadora de las empresas (Merino y Salas, 2002). Este resultado se consideró especialmente importante en la medida en que aquellas políticas encaminadas a apoyar de forma generalizada a las empresas a tener su propia red comercial perdían sentido si la empresa no había alcanzado el grado de maduración suficiente para que su presencia en el mercado internacional resultase exitosa.

3. LA PRESENCIA Y EL EFECTO DE MULTINACIONALES EN ESPAÑA

Junto al estudio de la internacionalización de las empresas españolas, el estudio de la internacionalización del sector industrial español que se aborda en la tesis se completó con el efecto que supone para el mismo la actividad de las empresas de otros países.

El primer tema que se aborda es la importancia en términos de empleo y actividad en el mismo utilizando datos de distintas fuentes. En los años noventa se produjeron una serie de casos de retirada de empresas multinacionales en España con un gran impacto social, además de las repercusiones económicas que tuvo tanto por sus efectos directos e indirectos. Sin embargo, en ese momento se desconocía si era un fenómeno extendido o sólo se refería a una serie de casos de gran repercusión social o mediática. Por primera vez, se abordó un estudio sistemático de la retirada del capital extranjero en España mostrándose que aquel fenómeno que destacaba no tenía un carácter ni mucho menos generalizado aunque en algunos sectores como “material y accesorios eléctricos” o “productos químicos” se producían casos importantes. Aunque tampoco podía calificarse como un proceso generalizado, sí que se detectó que un conjunto relevante de empresas acometieron una importante reducción del valor añadido que generaban en España, al adquirir *inputs* más elaborados en otros países. Este estudio permitió actualizar algunos datos sobre la importancia de las empresas extranjeras en nuestro país, dar una idea más extensa al utilizar datos de empresas en lugar de los derivados de los flujos de inversión y mostrar la tendencia a la desinversión que llamó la atención a partir de una serie de casos (Merino, 2003).

Además de este efecto que cabe calificar de “directo”, la presencia de empresas extranjeras tiene efectos “indirectos” sobre el tejido productivo nacional. La literatura había señalado hasta el momento que la presencia de empresas extranjeras, que cuentan con una superioridad tecnológica, gerencial, etc. puede generar des-

bordamientos (*spillovers*) en las empresas nacionales en la medida en que parte de ese conocimiento se transmite a las empresas del país de acogida. Además, la demanda de bienes o servicios intermedios de mayor calidad puede repercutir en una mejora de los mismos que termina favoreciendo a todas las empresas. Para contrastar si este efecto es relevante en el sector industrial español, primero se analizan con detalle las diferencias entre las empresas nacionales y extranjeras (Merino y Salas, 1996) para analizar posteriormente la relación entre la productividad de las empresas españolas y el peso que tienen las empresas multinacionales en cada uno de los sectores de la industria manufacturera española, concluyéndose la existencia de una mayor relación positiva, al igual que se había encontrado en otros países (Merino y Salas, 1995).

En esta línea, la innovación es una de las estrategias que se puede ver afectada, puesto que esta es una estrategia a la que las empresas pueden recurrir para hacer frente a la competencia. Ampliando el marco conceptual existente (por ejemplo Bertschek, 1985) se planteó que la competencia exterior debía diferenciarse en función de si provenía de multinacionales extranjeras instaladas en España o si lo hacía por la vía de las importaciones. Mientras que la competencia de multinacionales ubicadas en España puede generar un cierto desincentivo, si los anteriores *spillovers* son relevantes, la competencia de las importaciones no lo produciría. A través de la estimación de un modelo econométrico se concluyó que en efecto la competencia extranjera incentiva la adopción de innovaciones de producto por parte de las empresas españolas, pero la parte de la competencia que se debe a multinacionales ubicadas en España tiene un menor efecto por la existencia de los citados *spillovers*.

4. CONCLUSIONES

La tesis titulada *La internacionalización del sector industrial español* que dirigió el profesor Vicente Salas y se defendió en 2001 en la Universidad de Alcalá abordó la internacionalización del mismo desde la perspectiva de las empresas, puesto que son estas las protagonistas del mismo. El estudio de las empresas como unidad de análisis se ha revelado en esta tesis como un enfoque adecuado para conocer algunas de las características relevantes que no habría sido posible conocer con un enfoque agregado, a la vez que ayudó a comprender mejor el comportamiento de las empresas y algunos rasgos relevantes del tejido productivo español. Tanto los temas vinculados a la salida al exterior de las empresas españolas como la importancia y consecuencias de la presencia de empresas extranjeras en el mercado español, son elementos que necesitaban de un estudio más profundo. Las ideas y sugerencias del profesor Vicente Salas y el aprovechamiento de la información

estadística que proporcionaba la *Encuesta sobre Estrategias Empresariales* hicieron posible que esta tesis llegara a buen puerto respondiendo a los objetivos planteados. El autor de la tesis no quiere dejar pasar esta ocasión para mostrar su agradecimiento por el apoyo y estímulo que personalmente ha recibido del profesor Vicente Salas, junto a la contribución al conocimiento que para todos ha supuesto resultado de su reflexión y estudio.

BIBLIOGRAFÍA

DUNNING, J. H. (1980). Towards an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, 11, pp. 9-31.

JOHANSON, J. y VAHLNE, J-E. (1977). The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International business Studies*, 8, pp. 23-32.

JOHANSON, J. y WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975). The Internationalization of the Firm-Four Swedish Cases. *Journal of Management Studies*, 12, pp. 305-322.

MERINO, F. (2003). Desinversión de las multinacionales extranjeras. ¿Casos aislados o un fenómeno generalizado? *Economía Industrial*, 352, pp. 133-144.

MERINO, F. y SALAS, V. (1995). Empresa extranjera y manufacturera española. *Revista de Economía Aplicada*, 9, pp.105-131.

MERINO, F. y SALAS, V. (1996). Diferencias de eficiencia entre empresas nacionales y extranjeras en el sector manufacturero. *Papeles de Economía Española*, 66, pp. 191-208.

MERINO, F. y SALAS, V. (2002). Causes and consequences of export channel integration. *Spanish Economic Review*, 4(4), pp. 239-259.