

# Empresa multinacional e inversión directa española en el exterior

114



**Juan José Durán Herrera**  
Catedrático  
Director del Centro  
Internacional Carlos V  
Universidad Autónoma  
de Madrid

+  
juanjose.duran@uam.es

## Introducción

La Inversión Directa en el Exterior (IDE) es por naturaleza a largo plazo, ya que se materializa en actividades empresariales generadoras de valor añadido localizadas en países distintos al de residencia del inversor. Estas inversiones se realizan en base a expectativas de generación de beneficio, en un horizonte económico de largo plazo, y con la intención de influir efectivamente en (gobernar) dichas actividades. Esta influencia o gobierno empresarial vendrá condicionada por la estructura de propiedad de la inversión (de la sociedad o forma jurídica en que esta se integre) y por las relaciones contractuales establecidas. La empresa se transforma en multinacional a través de la realización de inversión directa en el exterior y del consiguiente desarrollo de la actividad basada en esta. En un sentido amplio consideramos que una empresa es multinacional si al menos posee una filial en el exterior, por lo que nos encontramos ante un colectivo distribuido asimétricamente según su tamaño y con un alto grado de concentración geográfica de su actividad. Las empresas multinacionales son actores que explican, en gran medida, las actividades propias de la economía internacional: comercio exterior, transferencia de tecnología, movimientos de capitales, producción mundial.

## RESUMEN DEL ARTÍCULO

La Empresa Multinacional (EM) puede desarrollar simultáneamente todos los modos de entrada en el exterior -exportaciones e importaciones, inversiones directas "IDE", alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación-. En este artículo analizamos las IDE españolas, a continuación destacaremos las ventajas competitivas de la EM y concluimos que la EM española posee más activos inmateriales que la empresa estrictamente exportadora y doméstica en general. Estos activos lo son de índole tecnológica (codificados y tácitos), de carácter comercial (marcas renombradas) y capital directivo (general e internacional). La inversión directa no solo permite la protección interna de los activos intangibles, sino que puede ser la vía más eficiente para la transnacionalización de estos, especialmente los de carácter tácito.



#### EXECUTIVE SUMMARY

**Abstract:** The Multinational Enterprise (MNE) it can develop all the entrance ways simultaneously in the exterior (exports and imports, direct investments, strategic alliances and cooperation agreements). In this article we analyze the Spanish Direct Investment, next we will highlight the competitive advantages of the MNE and we conclude that the Spanish MNE's possesses more active general that the company strictly exporter and domestic in general. These immaterial assets are it of technological nature (coded and tacit), of commercial character (you mark renowned) and directive capital (general and international). The direct investment non alone allows the internal protection of the intangible assets, but rather it can be the most efficient road for the transnationalization of these, especially those of tacit character.

Cuadro 1. Distribución sectorial de la inversión directa española en Iberoamérica y Unión Europea. 1993-2003. Miles de euros y ventajas

	Total inv. directa		% total ID		Distribución sectorial de la ID españ. total	% de la ID sectorial destinada a Iberoamérica	% de la ID sectorial destinada a UE
	Iberoamérica	UE	Iberoam.	UE			
PRIMARIO	23.090.651	2.454.260	20,1%	1,5%	8,1%	83,5%	8,9%
Agricultura, Ganadería y Pesca	363.091	133.758	0,3%	0,1%	0,2%	45,6%	16,8%
Energía eléctrica, gas y agua	7.847.462	1.798.657	6,8%	1,1%	3,0%	76,6%	17,6%
Extractiva	14.880.098	521.845	12,9%	0,3%	4,9%	89,6%	3,1%
SECUNDARIO	10.291.773	25.743.058	8,9%	15,2%	14,5%	20,7%	51,9%
Alimentación y Bebidas	3.460.818	2.991.845	3,0%	1,8%	2,7%	37,0%	32,0%
Textil y de Confección	137.350	821.909	0,1%	0,5%	0,3%	12,3%	73,6%
Papel, edición y artes gráficas	1.304.857	3.826.092	1,1%	2,3%	3,2%	12,0%	35,2%
Química	1.516.734	6.015.387	1,3%	3,6%	2,3%	19,7%	78,2%
Otras Manufacturas	3.872.013	12.087.825	3,4%	7,2%	6,0%	18,8%	58,6%
SERVICIOS	81.648.888	40.649.818	71,0%	83,3%	77,4%	30,9%	53,3%
Construcción	805.801	165.826	0,7%	0,1%	0,3%	73,3%	15,1%
Comercio	3.094.341	6.453.693	2,7%	3,8%	3,2%	28,2%	58,7%
Hostelería	807.051	646.298	0,7%	0,4%	0,6%	40,3%	32,3%
Transporte y comunicación	18.819.366	7.436.849	16,4%	4,4%	9,3%	59,4%	23,5%
Intermediación financ. y seguros	23.750.862	10.751.549	20,6%	6,4%	13,3%	52,3%	23,7%
Inmobiliaria	5.632.192	34.670.322	4,9%	20,5%	13,0%	12,7%	77,9%
Holding	24.627.758	77.434.691	21,4%	45,9%	34,9%	20,7%	65,1%
Otros Servicios	4.111.517	3.090.588	3,6%	1,8%	2,7%	44,3%	33,3%
Total	115.031.313	168.847.135					

Fuente: basado en datos del Registro de Inversiones Extranjeras.

La condición necesaria para que una empresa realice inversiones directas en el exterior es que posea ventajas competitivas susceptibles de transnacionalizarse. Estas ventajas que posibilitan la producción de nuevos bienes se integran en lo que denominamos capitales económicos, que pueden ser específicos de la empresa (de su actividad), tanto de carácter físico como inmaterial (tecnológico, comercial y directivo o gerencial) y genéricos o no diferenciadores. También hay que resaltar la disponibilidad de recursos financieros (estructura de capital) como elemento determinante de la multinacionalización de la empresa, y de su desempeño. A través de la inversión directa en el exterior la empresa busca mercados (nacionales, regionales), recursos naturales, activos estratégicos (tecnología, conocimiento de mercados internacionales, capacidad directiva), y eficiencia (racionalización, reestructuración de localización...).

Asimismo a la hora de hablar de inversión en el exterior hay que contemplar el espacio o geografía en la que dicha inversión se va ubicar. En este sentido es imprescindible analizar las ventajas específicas (de localización) de los países o regiones en los que se desarrollará la actividad apoyada en la inversión directa. La combinación de ambas ventajas definirá la competitividad de la empresa en su dimensión externa y su productividad potencial (ver figura adjunta). La condición suficiente de la IDE vendrá dada por la superioridad (mayor viabilidad económica y estratégica) de esta opción frente a otras alternativas. Contemplada la IDE como una decisión primaria hay que señalar, por un lado las opciones implícitas futuras que de ella se puedan derivar y, por otro la condicionalidad del secuencial de internacionalización a seguir. La EM puede desarrollar simultáneamente todos los modos de entrada en el exterior (exportaciones e importaciones, inversiones directas, alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación, La EM moviliza internacionalmente recursos (capitales económicos específicos y capitales financieros) que se articularán con los factores de localización específicos del área geográfica de destino, que no son movilizables internacionalmente, que junto al desarrollo, o adquisición de factores complementarios condicionara el desempeño de la IDE, tanto para la EM como para el país de destino.

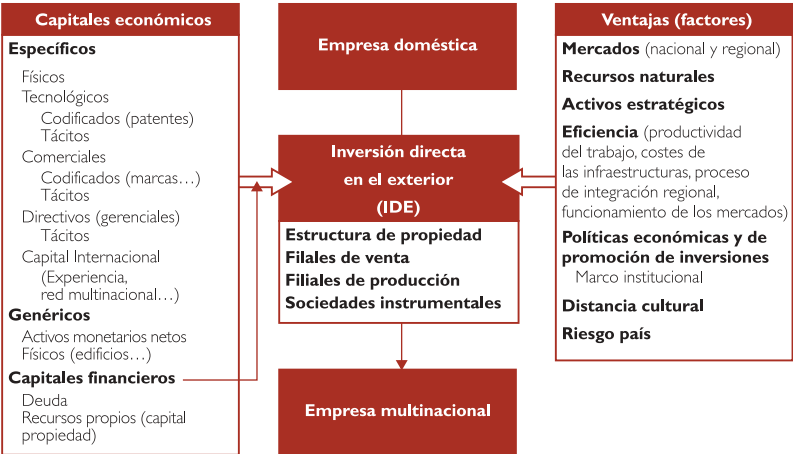
Una vez planteado esquemáticamente el ámbito dado al término IDE y EM, en este trabajo nos ocuparemos de establecer en el marco de análisis estableciendo en el Cuadro 1, los factores determinantes de la multinacionalización de la empresa española.

**PALABRAS CLAVE**  
 Empresa multinacional, inversión directa en el exterior, ventaja competitiva

---

**KEY WORDS**  
 Multinational enterprise, direct investment, competitive advantage

Factores determinantes de la inversión directa en el exterior;



### La inversión directa española en el exterior

Desde el comienzo formal de la apertura exterior de la economía española en la historia reciente (1959 con la aprobación del Plan de Estabilización) se ha venido produciendo, inversión directa española en el exterior, aunque inicialmente en cuantía y calidad muy inferior a la recibida del exterior. Así, desde 1960 hasta mediados de la década de los setenta (transición política y aprobación de la Constitución en 1978) el destino de esta inversión era Iberoamérica y Europa en el sector manufacturero, comercio, banca y seguros. Las inversiones del sector manufacturero se dirigían principalmente a la región Latinoamericana mientras que las relacionadas con el comercio (exportaciones) se localizaban en Europa. El peso en el PIB de la inversión española en el exterior escasamente se situaba en el 0,1 por 100, mientras que la inversión directa recibida llegó, en este periodo, aproximarse al 100.

Hasta 1973 no se produjo una normativa específica sobre la inversión española en el exterior, la cual se fue modificando posteriormente incorporando progresivamente medidas liberalizadoras. En cambio la regulación sobre la inversión directa extranjera en España ya fue contemplada desde 1959, liberalizándose también en normativas posteriores, especialmente en los años ochenta y noventa.

Los años setenta fueron de crisis internacional (quiebra del sistema de Bretón Woods, aumentos del precio del crudo en 1973 y 1979), que conllevaron reestructuraciones empresariales y progreso tecnológico. España entró en la década de los ochenta en un entorno recesivo y su industria mostraba poca pujanza tecnológica, lo que iba acompañado de aumentos de desempleo, de déficits

públicos y de tasas de inflación. En esta década se produjo una fuerte reconversión industrial.

La incorporación de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) en el 1 de mayo de 1986, supuso un acontecimiento político y económico de una relevancia posiblemente equivalente a la del citado Plan de Estabilización. A partir de este momento, y en cierta medida en años previos, comenzó un cambio institucional dirigido hacia la eficiencia, viéndose ampliado el espacio económico de actuación de la empresa, en un marco más competitivo, lo que conllevó a un esfuerzo de modernización productiva. Poco a poco fue aumentando la confianza empresarial y el reconocimiento social del rol del empresario y de la empresa.

La integración española en la CEE que se fue materializando, prácticamente en paralelo, con la formación de expectativas provocadas por la

*A partir de la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea comenzó un cambio hacia la eficiencia*

consecución del mercado interior (con vencimiento al comienzo de 1993), tuvo un reflejo no solo en los flujos de inversiones y comercio con la CEE, sino también con el resto del mundo. España fue durante este primer período de integración un importante receptor de inversión directa extranjera. El volumen de inversión directa emitida hacia el exterior, aunque relevante seguía siendo sensiblemente inferior a la recibida. En el año previo a la incorporación europea el stock de inversión directa recibida representaba un 5,2 por 100 del PIB español mientras que la emitida se situaba en el 2,6 por 100; cifras estas que a principios de los noventa alcanzaba las cotas del 14,4 y 3,7 por 100 respectivamente. Sin embargo, en el año 1999 el peso de ambas magnitudes (stock de entrada y salida respecto del PIB) eran equivalentes: 19,3 y 18,7 respectivamente, para en los dos años siguientes pasar a ser superior el peso en el PIB del stock de salida de inversión directa prácticamente en cuatro puntos porcentuales volviendo a una situación de equivalencia en el año 2002.

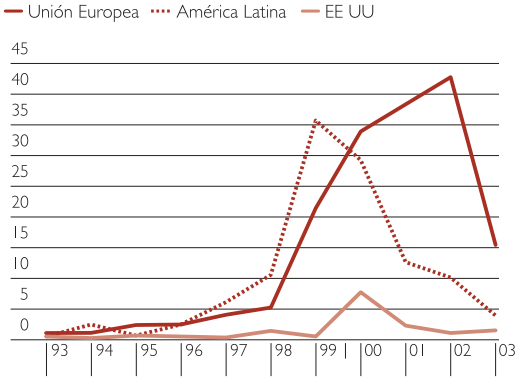
A partir de 1986, se produce una transformación de la empresa hacia niveles medio-altos de contenido tecnológico. Desde la incorporación a la CEE se ha venido aumentando el número de empresas, de todos los tamaños, que realizan actividad de I+D+i, (Buesa, 2004) lo que no ha hecho descender el gap o distancia que nos separa con los países centrales de la UE, EEUU y Japón; factor este que explica la no pertenencia de España al conjunto de países más avanzados del mundo.

Mientras que en la primera fase de integración europea (1986-1992) la IDE en Europa fue superior a la localizado en Iberoamérica, en la década de los noventa la empresa dirigió sus inversiones directas a la región latinoamericana. Una vez consolidada dicha presencia, los flujos hacia esta zona descendieron desde finales de dicha década, al igual que en términos agregados, en consonancia con lo ocurrido mundialmente (UNCTAD, 2004). Sin embargo destaca la expansión de la inversión directa española en Europa, términos de flujos, hasta el año 2002 (ver Figura 1) respondiendo, en términos institucionales, al nuevo impulso de integración debida al inicio de la Unión Mundial.

De acuerdo a la denominada senda internacional de la inversión directa, España ha estado en la cuarta fase (primera de las dos que agruparía a los países desarrollados), no solo por que ha alcanzado una posición neta positiva (stock de entrada menos stock de salida), tal y



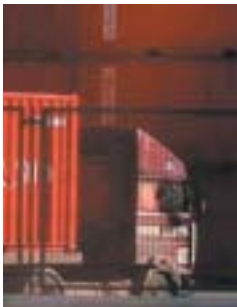
**Figura 1**  
Flujo de inversión directa española.  
En miles de millones de euros.



*La inversión directa española  
destinada al Sudeste asiático  
y al norte de África es en términos  
cuantitativos escasa*

como plantea Dunning y Narula (1976), sino por la fuerte intensidad (evaluación exponencial) de la emisión de inversión directa hacia el exterior que viene a ser el rasgo diferenciador, en un marco de variables de desarrollo económico, de pertenencia al primer grupo (fase cuarta) de país avanzado (Durán y Úbeda, 2004).

La inversión directa española en América Latina en el periodo 1993-2003 explica el 83,5% del total dirigido hacia el exterior en el sector primario (energía, gas, agua, industria extractiva-petróleo) y próximo al 21% en el sector industrial y torno a un 31% en el sector servicios, (banca y seguros, transporte y comunicaciones, comercio) de los que un 27% se contabilizan como sociedades Holding. En la Unión Europea estos datos son respectivamente del 9%, 52% y 53% (ver Cuadro 1). Como puede apreciarse entre estas dos áreas explican entorno al 82% del total invertido en el exterior (América Latina un 33% y UE en 49%), ofreciendo una mayor diversificación geográfica que en etapas previas. España es de los principales países inversores en la región (en algún caso es el primero) y sus grandes empresas ocupan también primeras posiciones. Con el inicio formal de la Unión Monetaria Europea, explicitado con la puesta en circulación del euro como moneda de curso legal y en un entorno de crisis internacional y específica de la región Latinoamericana, la IDE aumenta sus preferencias por la UE y desciende su peso relativo en América Latina. A esta situación hay que añadir la relevancia creciente, por término medio, de la inversión directa española en EEUU y en otros países avanzados. Todo ello, hace que la inversión directa española se concentre preferentemente en los países más desarrollados, lo que es consistente con la tendencia general del comportamiento general de la inversión directa: procede fundamentalmente de países desarrollados y en gran medida también se dirige a estos, es decir, es en una gran proporción un flujo en doble dirección, espacial, y en gran medida, también industrialmente hablando. La inversión directa española destinada al Sudeste asiático y al norte de África es en términos cuantitativos escasa.



**Las ventajas competitivas de la empresa multinacional española**

La empresa multinacional española de gran tamaño, perteneciente a sectores de energía, telecomunicaciones, banca y seguros) tiene concentrada una gran parte de su inversión directa en el exterior en Iberoamérica y algunas de ellas, con un cierto alcance, en EE.UU. Su



expansión en Europa, que también se ha realizado acompañada de inversión directa, ha descansado más en alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación. En algunos casos (telecomunicaciones) se ha desinvertido a finales de los noventa en esta zona geográfica.

La mayoría de estas empresas proceden de sectores regulados y eran de propiedad estatal. Sus inversiones en América Latina se han dirigido de manera muy significativa a empresas también privatizadas y procedentes de los mismos sectores de actividad.

Esta realidad se inicia al final de los ochenta y se desarrolla en la década de los noventa; época en la que se dan una serie de circunstancias únicas y seguramente irrepetibles y que a nuestro entender explican la expansión y crecimiento de las grandes multinacionales españolas, a las que debido al efecto arrastre les acompañan, con un cierto retardo temporal, otras inversiones directas, procedentes de empresas españolas (y no españolas) de menor dimensión.

El proceso tecnológico rompe la aplicabilidad del concepto de monopolio natural a algunas actividades (telecomunicaciones), lo que junto a la desregulación y liberalización económica a nivel internacional, en la que se encarna los procesos privatizaciones, crea las condiciones para la multinacionalización de nuevos sectores como los servicios públicos en general, y los servicios financieros en algunos países, que da lugar a lo que podríamos llamar empresas multinacionales privatizadas.

Además, en el caso español, se evalúan positivamente los factores de localización, adicionales a los citados anteriormente, que se dan en América Latina: apertura económica internacional, receptividad a la inversión directa, potencial de mercado, cercanía cultural, procesos políticos de carácter democrático, costes de los factores y procesos de integración regional. Estos factores, dado el proceso de integración europea y la dificultad de crecimiento y expansión en esta zona,

**Cuadro 2. Distribución geográfica de las principales marcas renombradas españolas a nivel internacional**

IBEROAMÉRICA	
Iberia	8
BBVA	8
BSCH	6
Zara	4
Freixenet	4
Telefónica	4
Terra	4
Repsol-YPF	3
Seat	2
UFESA	2
Isabel	2
Barcelo	2
Mapfre	2

UNIÓN EUROPEA	
Seat	7
Chupa Chups	5
Iberia	5
Freixenet	4
Torres	4
Lladró	4
Camper	2
González Byass	2

PAÍSES ÁRABES	
Mango	6
Fagor	5
Seat	5
Chupa Chups	4
Roca	2
Zara	2

ESTE DE EUROPA	
Seat	6
Chupa Chups	4
Gallina Blanca	4
Fagor	3
Roca	3
Mango	2
Campofrío	2
Carbonell	2

EEUU Y CANADÁ	
Lladró	4
Freixenet	3
Carolina Herrera	2
Torres	2

ASIA	
Chupa Chups	7
Lladró	5
Loewe	4
Torres	3
Majorica	3
Freixenet	2
Roca	2
Jumbo	2
Sol Meliá	2

Fuente: Durán (2002).



Cuadro 3. **Distribución sectorial del número de marcas españolas renombradas a nivel internacional**

Alimentación	76
Bebidas	57
Transporte	27
Textil	56
Electrodomésticos	30
Telecomunicaciones	2
Bienes de Lujo	39
Cerámicas	48
Banca, Seguros y Entidades Financieras	19
Energía y Construcción	34
Turismo	24

Fuente: Durán (2002)

y otras en otros países avanzados, junto a la dinámica cultural, institucional y económica con los países asiáticos, por ejemplo, le confiere un valor estratégico especial, obviamente no exento de riesgos, a la región Latinoamericana y estadounidense.

Otras empresas multinacionales procedentes de otros sectores (componente del automóvil, hostelería, textil, confección y calzado, alimentación y bebidas, construcción, ingeniería, aceros especiales, química y farmacéutica, editorial etc.) se encuentran más diversificadas internacionalmente, aunque la ponderación latinoamericana y europea es mayor que las que tienen otras zonas geográficas. En el Cuadro 2 se incluyen la distribución internacional de las marcas españolas, según su notoriedad, de acuerdo a una encuesta reali-

zada a las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior en 2001 (Durán, 2002). Las marcas incluidas en dicho cuadro son las que han sido mencionadas en la encuesta citada como de las más conocidas en la correspondiente área geográfica.

El perfil de las "marcas" (y por lo tanto de las empresas españolas internacionalizadas) se encuentra relativamente diversificado, ofreciendo ciertos rasgos diferenciadores según la zona geográfica de destino y el sector de actividad (ver Cuadro 3). Asimismo es también destacable la relevancia que las franquicias y las alianzas y acuerdos de cooperación interempresas de ámbito internacional han alcanzado en la expansión exterior de la empresa española.

### Consideraciones finales

En términos generales, de los estudios realizados al respecto (Durán, 2004) se desprende que en la EM española poseen en general más activos inmateriales que la empresa estrictamente exportadora y doméstica en general. Estos activos inmateriales lo son de índole tecnológica (codificados y tácitos), de carácter comercial (marcas renombradas) y capital directivo (general e internacional).

Adicionalmente también han sido calificadas de variables explicativas el tamaño y la experiencia en el exterior. La inversión directa en el exterior no solo permite la protección interna de los activos intangi-

*La inversión directa en el exterior puede ser la vía más eficiente para transnacionalizar los activos intangibles*

bles, sino que puede ser la vía más eficiente para la transnacionalización de estos, especialmente los de carácter tácito.

La mayor o menor preponderancia de una u otra clase de capital económico viene condicionada por los lugares de localización de la inversión directa, en donde se generaran los activos complementarios necesarios para la generación de beneficio económico y rentabilidad financiera.

---

## Bibliografía

Buesa, M. (2004) "Innovación tecnológica en las empresas españolas. Un panorama en el periodo constitucional (1978-2003)". *Economía Industrial* núm. 349/350, págs. 215-232.

Dunning, J.H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company.

Dunning, J.H. y Narula, R. (1996), *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge, Londres

Durán, J.J. (coord.) (2004), *Multinacionales Españolas ¿Qué sabemos?*. Ediciones Minerva. Madrid (en prensa)

Durán y Úbeda (2004) "A DYNAMIC ANALYSIS OF THE INWARD AND OUTWARD DIRECT INVESTMENT OF THE NEWLY DEVELOPED COUNTRIES", *Papeles de Trabajo del Centro Internacional Carlos V UAM*.

UNCTAD, (2004), *World Investment Report*. Naciones Unidas, Nueva York.



Ilustración: Elena Ramón