

Juan José DURÁN HERRERA (coord.), *La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas competitivas*, Minerva Ediciones, Madrid, 2005, 297 pp.

La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas competitivas, es un libro colectivo coordinado por el mayor especialista español en el análisis de las multinacionales, Juan José Durán. Se compone de una introducción, a cargo del coordinador, y diez capítulos, de los cuales, dos de ellos están firmados por el propio Durán. El libro reseñado viene a cubrir un hueco en la literatura nacional sobre las causas, formas y consecuencias de la inversión directa extranjera (IDE). Hasta este momento, existían manuales y libros de estudios de caso, pero no una obra donde autores especialistas en distintos aspectos de la IDE hicieran un estado de la cuestión de la literatura internacional y lo ilustrasen con investigación original aplicada al caso de empresas españolas¹. De hecho, esta obra colectiva combina el análisis bibliográfico y la investigación aplicada, así como el carácter didáctico de algunos de sus capítulos. En este sentido, el primer capítulo del libro, *Teoría de la Economía y Dirección de la Empresa Multinacional*, a cargo de Juan José Durán, no sólo realiza un análisis exhaustivo de la evolución de la literatura internacional sobre la IDE, sino que lo hace profundizando en sus bases teóricas, convirtiéndose en un manual condensado de *international business*, de muy recomendada lectura. El autor se sitúa claramente en la línea de los trabajos de John Dunning, tanto en lo referente al paradigma ecléctico, *Ownership, Localisation and Internalisation* (OLI), como a los trabajos de J. Dunning con R. Narula y el diseño del *Investment Development Path* (IDP). Ambos modelos son útiles para el análisis histórico ya que en el primero se resalta la importancia de las estrategias competitivas y el aprendizaje organizativo de las empresas, y en el segundo se pone de manifiesto la relación directa que existe entre la IDE que los distintos países generan y reciben (no sólo en términos agregados, sino por sectores económicos y las distintas externalidades que cada sector genera) y el crecimiento económico y el cambio estructural². Igualmente, Durán concede una gran impor-

1. Entre éstos cabe destacar algunos libros escritos por el propio Juan José Durán o coordinados por él, como, Durán, J.J. *Estrategia y Economía de la Empresa Multinacional*, Madrid, Pirámide, 2001, o los dos volúmenes coordinados sobre estudios de caso de multinacionales españolas: Durán J.J., *Multinacionales españolas I. Algunos casos relevantes*, Madrid, Pirámide, 1996, y Durán J.J., *Multinacionales Españolas II. Nuevas Experiencias de Internacionalización*. Madrid, Pirámide, 1998.

2. Para un análisis más detallado de estos modelos, véanse las obras de J. Dunning y R. Narula. Entre los libros más destacados se encuentran: Dunning, J. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Mass. Addison-Wesley Reading; y Narula, R. (1996), *Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness*, Londres, Routledge. Para una crítica y adaptación histórica de los mismos, véase Jones, G.G. (1995), *The Evolution of International Business. An Introduction*, Londres, Routledge, modificada y reeditada en 2005. Y para una adaptación al caso español, véase Gálvez, L. y Comín, F (2003), "Multinacionales, Atraso Tecnológico y Marco Institucional. Las nacionalizaciones de empresas extranjeras durante la autarquía franquista" *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 17, pp. 139-179.

tancia a las interrelaciones empresa-entorno (en los países de origen y de destino), aunque no lo relaciona con la herencia histórica institucional. Este capítulo es de gran utilidad para todos aquellos que quieran conocer ¿por qué se internacionalizan las empresas? ¿cómo, dónde y cuándo procede hacerlo? ¿qué impacto tienen éstas en las economías de emisión y en los países receptores de la IDE? Y saber las distintas formas y enfoques que han tratado de dar respuesta a estas preguntas en la literatura.

De hecho, una de las principales virtudes del libro es la elección de los capítulos y los autores, ya que en ellos se aborda el tema de la IDE desde distintos enfoques y metodologías, resaltando en cada trabajo aspectos esenciales para comprender la complejidad de los negocios internacionales, las relaciones entre las empresas y sus economías de origen, la importancia de la tecnología, la elección de una estrategia exportadora o internacionalizadora, el tamaño de las empresas, las alianzas estratégicas o los aspectos financieros.

La importancia de la tecnología para comprender la internacionalización de las empresas en la actualidad aparece de forma recurrente en la mayoría de los capítulos del libro, aunque de forma explícita lo hace en dos. Por un lado, en el cuarto capítulo, *Tecnología e internacionalización de la empresa española*, de José Molero. Frente a la estrategia tradicional de las empresas de explotar sus capacidades, el autor insiste en la estrategia actual de aumentar sus capacidades. En este sentido, realiza un interesante estudio comparativo de la intensidad tecnológica entre las empresas españolas y las filiales de las empresas extranjeras que operan en España. En la comparación destacan las filiales de empresas extranjeras ya que están más presentes en los sectores de alta tecnología, realizan un mayor esfuerzo tecnológico, tienen más laboratorios de I+D e importan más tecnología. No obstante, muchas de estas diferencias se explican por la pertenencia a un grupo. Aún así, los grupos extranjeros realizan más innovación de producto y tienen más patentes, lo que pone de manifiesto que España sigue sufriendo un déficit tecnológico. Los éxitos más recientes corresponden con sectores y tecnologías relativamente maduras. Por otro lado, el segundo trabajo que insiste en la relación existente entre las “dos Ies” la innovación y la internacionalización de las empresas españolas es el capítulo séptimo, a cargo de Santiago López y José Molero, *Innovación e internacionalización en las empresas españolas de componentes para telecomunicaciones: un estudio de caso*. De hecho, como indica el título, se trata de un estudio de caso, el único de todo el libro, y por tanto el que sigue en este sentido una metodología más cercana a la tradición de la historia empresarial norteamericana. Los autores señalan cómo la actividad innovadora de las empresas de componentes para telecomunicaciones en España no puede entenderse sin su vinculación a la internacionalización de sus actividades, ni a la internacionalización del operador principal en el mercado español, Telefónica. En este sentido, la dependencia en las estrategias de innovación e internacionalización de las empresas del sector con respecto a telefónica es uno de los aspectos más interesantes de este capítulo. En cuanto a la relación entre internacionalización e innovación, los autores destacan la importancia que en esta relación tienen la creciente complejidad de la innovación tecnológica y sus mayores costes, así como un mayor ritmo de obsolescencia de los nuevos desarrollos, ya que los ciclos se acortan. Al analizar el caso español inciden en que el cambio tecnológico sigue siendo una asignatura pendiente de la economía española, lo que ha contribuido a dar un gran protagonismo a las empresas multinacionales en el Sistema Español de Innovación. De la comparación entre los patrones de internacionali-

zación y las estrategias de innovación seguidas por las empresas españolas y por las pertenecientes a grupos internacionales, se desprende que las diferencias se derivan de una relación distinta con el principal operador, Telefónica, siendo completamente dependiente en el caso de las empresas españolas.

Sobre las alternativas y estrategias de internacionalización tratan los capítulos quinto, sexto y séptimo. El quinto capítulo, *La exportación como vía de internacionalización de la empresa española*, de Sonia M^a Suárez Ortega, es también representante del análisis gradualista, en el que la internacionalización de una empresa a través del mercado precediría a su internacionalización por la vía internalización. No obstante, la autora nos muestra ejemplos de empresas “gradualistas” y “no gradualistas”. En este trabajo se profundiza en las estrategias de internacionalización de las empresas y en las distintas posibilidades que tienen a su alcance, así como en los criterios que determinan su elección. En el caso español, la estrategia exportadora previa parece haber sido una pauta bastante generalizada. Por su parte, el sexto capítulo, *La internacionalización de la gran empresa española: análisis bajo el enfoque de diversificación*, de Marisa Ramírez Alesón, aborda otro aspecto inherente al análisis de la IDE, el tamaño de las empresas, y las estrategias de crecimiento a través de la diversificación. La autora desarrolla un exhaustivo análisis de la literatura internacional antes de pasar a analizar el caso español. De hecho, se trata sobre todo de un capítulo de análisis de la literatura, donde se observa que cada vez más las empresas están optando por la estrategia de diversificación internacional –geográfica y sectorial. La autora explica este fenómeno por los cambios en el entorno (liberalización, mayor integración regional o el desarrollo de una legislación favorable a la IDE) que han provocado la apertura de los mercados y han acelerado su globalización, y por la búsqueda de nuevas oportunidades de inversión para la empresa. Especial atención se presta a uno de los aspectos más tratados en la bibliografía internacional, la diversificación del producto. Por último, el capítulo octavo, *Alianzas estratégicas y empresas multinacionales española*, a cargo de Esteban García Canal y Martina Menguzzato, aborda otro de los aspectos más interesantes para entender la evolución de la IDE en la actualidad y la particularidad del caso español: el papel que juegan las alianzas estratégicas. Las formas intermedias de internacionalización entre exportación y el establecimiento de una filial en un país extranjero –internalización–, siempre han existido, pero es quizás ahora cuando el uso de las alianzas estratégicas está cobrando una importancia sin precedentes. Los autores nos muestran esta estrategia como un proceso de adaptación a marcos sumamente competitivos. Curiosamente, el proceso de adaptación a tales entornos se realiza a través de un comportamiento cooperativo donde la confianza y los problemas culturales juegan un papel esencial, sin olvidar “el aprendizaje organizativo de las empresas”. La evolución, la importancia sectorial y los problemas de gestión derivados de las distintas formas de alianzas estratégicas son también analizados en este capítulo. Concretamente en el caso español, los autores presentan cómo las alianzas estratégicas han desempeñado un papel muy importante en la adaptación de las empresas a una nueva situación competitiva en una doble dirección: por un lado, para introducirse en países específicos –principalmente con los que había una importante brecha cultural y/o económica, normalmente bajo la forma de empresa conjunta; y por otro lado, alianzas destinadas a acelerar la expansión internacional de la empresa, empresas que reciben el calificativo de globales, y que se han instrumentado en muchos casos a través de cruces accionariales entre

los socios, principalmente dentro de la Unión Europea. El uso de la literatura histórica sobre los problemas de gestión derivados de las alianzas y/o fusiones entre empresas podría haber enriquecido el análisis.

Finalmente, otros aspectos fundamentales para comprender la IDE en la actualidad, son los cambios organizativos que sufren las empresas, y cómo se conforma su estructura de capital. Estos aspectos se tratan en los dos últimos capítulos, el noveno y el décimo. El capítulo noveno, *Estructura y estrategia en la empresa multinacional española ¿Qué sabemos?* corre a cargo de José Pla Barber. El título ya nos adelanta que se trata de un estado de la cuestión y de un análisis de inspiración chandleriana. De hecho, el autor se centra en analizar los efectos de la internacionalización de una empresa sobre su organización interna, la toma de decisiones y la transmisión de información, cuestiones ampliamente tratadas por los numerosos libros y artículos contenidos en revistas como *Business History Review*, *Business History*, *Enterprise and Society* o la ya desaparecida *Business and Economic History*, y que en cambio no son citados en el texto, salvo Chandler, A.D. Jr. (1962), *Strategy And Structure. The History Of American Industrial Enterprise*, Cambridge, Ma: Mit Press. Contrariamente, el texto, como el resto de los capítulos del libro, lleva a cabo un exhaustivo estado de la cuestión sobre la estructura y estrategia de la empresa multinacional que tiene un gran valor para entender las distintas formas organizativas de las empresas multinacionales, su evolución y qué variables y entornos condicionan los cambios y las elecciones. En cuanto a la evidencia española, el propio autor es consciente de la escasez de estudios al respecto, aunque puede concluirse que entre las empresas multinacionales españolas predomina la estructura matriarcal –relación madre-hija– en los enfoques estratégicos transnacionales. El autor concluye presentando futuras líneas de investigación que pueden servir de inspiración también para trabajos de historia empresarial. Por último, el décimo capítulo, escrito por Fernando Úbeda, y titulado *Factores de la estructura de capital de la empresa multinacional española. Una primera aproximación descriptiva*, aborda uno de los aspectos menos tratados en la literatura española sobre multinacionales. El análisis de la estructura del capital de la empresa multinacional parte del amplio marco teórico desarrollado por las finanzas y se plantea en qué medida las transformaciones que experimenta una empresa en su proceso de internacionalización afecta a la estructura de capital. El autor, pese a la prudencia con que aborda la cuestión por falta de evidencia suficiente, acaba exponiendo con gran claridad cual es la potencialidad de este enfoque y su importancia para el análisis de la empresa multinacional. La dimensión fiscal de la deuda, el efecto de la internacionalización sobre los costes de quiebra esperados y su relación con la diversificación geográfica y el riesgo-país, o los costes de agencia, son algunos de los aspectos analizados. Los resultados del estudio empírico de Úbeda sobre una muestra de 898 empresas españolas muestran cómo las empresas multinacionales, con independencia del sector, están más endeudadas a largo plazo que las domésticas, aunque presentan un menor nivel de apalancamiento. Mientras que las empresas domésticas tienen mayores costes de quiebra y no existen diferencias significativas en la dotación de activos intangibles intensivos en tecnología.

Todo lo expuesto convierte esta obra en una referencia indispensable y actualizada para todos aquellos que estén interesados en el estudio de las empresas multinacionales y los negocios internacionales. No obstante, este libro también presenta problemas de

forma y fondo. Los problemas de forma se reducen a una edición poco cuidada donde abundan las erratas, y se desmerece la calidad del contenido. Estas erratas no sólo se encuentran en el texto, sino que también aparecen en los títulos, los epígrafes y los gráficos. Igualmente, hay referencias que aparecen en el texto y luego no se encuentran en la bibliografía que se incluye en el final del capítulo y viceversa. En este sentido, una bibliografía única al final del libro hubiera evitado la repetición de determinadas obras que son citadas en varios capítulos y hubiera facilitado la labor de revisión.

En cuanto a los problemas de fondo, éstos afectan especialmente al uso de la historia y especialmente, a la falta de uso de la Historia Empresarial. En las dos últimas décadas, los estudios sobre las empresas multinacionales han sido una de las áreas de estudio más dinámicas y fructíferas de la historia empresarial, tanto en el análisis de empresas multinacionales concretas como en la evolución de sectores y países, e incluso de análisis más generales. En este sentido basta con mencionar los nombres de Mira Wilkins y Geoffrey Jones que han publicado en cantidad y calidad sobre el tema en los últimos años, teniendo un importante impacto no sólo sobre la *Historia Empresarial* sino sobre la producción académica en *International Business*. La falta de consideración de la Historia Empresarial le resta perspectiva a la obra que se reseña. A modo de ilustración, he elegido comentar dos capítulos en los que los análisis contenidos en el libro se habrían enriquecido con la incorporación de la historia empresarial y económica. Un ejemplo lo proporciona el tercer capítulo, *La inversión directa española en el exterior y la multinacionalización de la empresa española 1960-2004*, de Juan José Durán, donde sólo se parte de la década de 1960. Se trata de una aplicación práctica del modelo de la IDP de J. Dunning y R. Narula, descrito en el primer capítulo. Puesto que el modelo de la IDP es un marco teórico que intenta poner en relación la IDE que se emite y recibe con el desarrollo económico y especialmente, el cambio estructural de una economía, se trata de un modelo no sólo aplicable al análisis histórico, sino en el que cuenta y debe contar el análisis histórico. España era un importante receptor de IDE desde el siglo XIX, principalmente en los sectores que predice la primera etapa del modelo. Si el análisis del IDP en España comienza en los años sesenta, este país habría protagonizado un fenómeno de convergencia muy rápido convirtiéndose en escasos veinte años de un país únicamente receptor de IDE a un emisor de IDE. Si por el contrario, se comienza en el siglo XIX y se asume que lo que determina la naturaleza de la matriz no es tanto la propiedad como el control, y que por tanto, un cierto grado de IDE se mantuvo incluso durante la autarquía, España habría vivido una convergencia larga pero muy exitosa. La aplicación de este modelo al largo plazo permitiría realizar un análisis de Path-dependence de la economía española con respecto a la IDE a pesar o debido a la ruptura y el atraso económico, social y político que trajo el advenimiento de un régimen autoritario y autárquico como el primer franquismo. A pesar de esta crítica, este capítulo es indispensable para saber como las multinacionales españolas actuales han llegado a serlo, especialmente a través del uso recurrente de las alianzas estratégicas.

El siguiente ejemplo de cómo la incorporación del análisis histórico enriquecería los resultados del libro es el segundo capítulo, *El fenómeno de las empresas rápidamente internacionalizadas: una revisión comentada de la literatura a nivel internacional y nacional*, a cargo de Àlex Rialp y Josep Rialp. Este capítulo es muy interesante porque aborda una cuestión de mucha actualidad en la literatura, y ejemplifica toda una corrien-

te que cuestiona el enfoque gradualista, al analizar empresas que o bien nacen multinacionales –*born global*– o se convierten repentinamente en multinacionales –*newly born global*–. En este capítulo se pone de manifiesto la importancia que tiene la tecnología para entender las pautas de la IDE en la actualidad, aunque los autores advierten de que puede existir un cierto sesgo en la literatura, ya que la mayoría de los estudios de estas empresas *born global* se centran en sectores intensivos en tecnología. Los autores prefieren destacar que estas empresas son intensivas en conocimiento y/o servicios. Igualmente, se atribuye un papel clave al empresario y los recursos y capacidades de las empresas. También en este caso el análisis histórico hubiera enriquecido los resultados, ya que el enfoque gradualista es heredero del tipo de IDE que se desarrollaba en los años sesenta del siglo XX, momento en el que surge la teoría de la empresa multinacional. Para entonces, la empresa multinacional había evolucionado y el modelo más común correspondía con el gradualista, ya que se trataba de la multinacional industrial norteamericana que primero adquirió un tamaño considerable en su país de origen, comenzó su internacionalización a través de la exportación, y posteriormente dio el salto a la IDE, normalmente siguiendo una organización madre-hija. No obstante, el grueso de la IDE con anterioridad a los años sesenta no correspondía con ese modelo, sobre todo hasta 1914 cuando el 55 % de la IDE total estaba concentrada en el sector primario y le seguía el terciario con un 30 %, siendo del 15 % para el sector manufacturero. En esta etapa previa a la Primera Guerra Mundial y por tanto, coincidente con la Primera Globalización de la economía internacional, abundó el fenómeno de las *Free standing companies*. Estas empresas que eran principalmente británicas y holandesas se caracterizaban por ser empresas surgidas en los mercados de capitales europeos para realizar una actividad económica exclusiva –o casi exclusiva–, en el extranjero. El Consejo de Administración se reunía en las capitales europeas y contaba con un soporte administrativo en sus países de origen, pero aparte de esto, no realizaban ninguna actividad económica sus economías domésticas. Estas empresas estaban normalmente especializadas en un producto o un país, y generalmente realizaban actividades económicas en el sector primario o del servicio, y rara vez en el manufacturero. Estas empresas surgieron en un contexto de crecimiento económico y de expansión imperialista. Por tanto, las *Free standing companies* también pueden considerarse como empresas que nacieron multinacionales, y lo hicieron justo durante la Primera Globalización de la economía internacional. La inclusión de estas empresas en el análisis de las *born global* podría haber enriquecido los resultados al permitir ahondar en la relación entre globalización e internacionalización. En el caso de las *Free standing companies*, la variable principal, además del conocimiento, era el capital.

A pesar de estas críticas, este libro constituye un acierto editorial y de coordinación. Y lo es principalmente por tres cuestiones: Primero, todos los capítulos del libro acercan al lector al estado de la cuestión sobre los temas hoy en día más relevantes para el estudio de las multinacionales. Además, la mayoría de ellos realiza estudios pormenorizados de la literatura a través del uso de tablas donde se presentan de forma clara y completa los distintos enfoques y escuelas que tenemos a nuestra disposición. Segundo, todos los capítulos intentan insertar el caso español dentro de los debates y la investigación internacional. Y tercero, la complejidad de la IDE aparece en el conjunto de la obra como una idea subyacente. Los capítulos del libro reseñado dejan claro que la IDE, no constituye

únicamente un movimiento de capital entre países, sino más bien un movimiento de empresas que movilizan recursos muy complejos, además de capital, como es la tecnología, los modelos de organización o la cultura empresarial. Estos recursos pueden tener un mayor impacto que el capital, ya que éste en muchos casos, y después de la inversión inicial, el capital puede generarse localmente. Del mismo modo, se pone de manifiesto que la IDE no es un terreno exclusivo de las grandes empresas. Así ha sido históricamente y así sigue siendo ahora, porque la importancia de las empresas multinacionales no está en su tamaño sino en el conjunto de recursos que utilizan o movilizan entre fronteras y en el impacto que la IDE tiene en las economías de origen y sobre todo de recepción, actuando como motores de cambio y transmisores de conocimientos y capacidades.

LINA GÁLVEZ