

# El perfil de las filiales industriales de multinacionales extranjeras ubicadas en España

Paloma MIRAVITLLES MATAMOROS

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Profesora Titular de Escuela Universitaria.

Departamento de Economía y Organización de Empresa. Universitat de Barcelona  
paloma.miravittles@ub.edu

Ana NÚÑEZ CARBALLOSA

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Profesora Titular de Escuela Universitaria.

Departamento de Economía y Organización de Empresa. Universitat de Barcelona  
ana.nunez@ub.edu

Laura GUITART TARRES

Ingeniera Industrial y Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Profesora Titular de Escuela Universitaria.

Departamento de Economía y Organización de Empresas. Universitat de Barcelona  
laura.guitart@ub.edu

Fecha de recepción: 22/06/2007

Fecha de aceptación: 24/02/2008

## RESUMEN

Este trabajo presenta un estudio sobre la presencia de filiales de multinacionales extranjeras en la industria española, a partir de un análisis descriptivo para determinar la relevancia de este colectivo. Se define también el perfil de estas compañías y se realiza una clasificación según su comportamiento estratégico, a partir de tablas de contingencia y un análisis de la varianza.

El punto de partida del análisis ha sido la confección de una base de datos a partir de diversas fuentes de información.

La principal aportación del artículo es la identificación de tres roles de filiales: un primer grupo que opera únicamente en el ámbito doméstico; un segundo grupo (el más numeroso) con un ámbito de actuación más allá del doméstico que realiza actividades de exportación e importación y presenta alguna empresa participada en el extranjero y un tercer grupo (de considerable importancia en el grupo multinacional) que desarrolla una actividad exterior muy intensa.

**Palabras clave:** Filiales de multinacionales extranjeras, rol estratégico, industria, España.

## Portrait of foreign multinational subsidiaries located in Spain

### ABSTRACT

This work presents a study of the presence of foreign multinationals in the Spanish industry, consisting of a descriptive analysis to determine its relevance on the total of the industrial sector. Moreover, to define the profile of these companies we carry out a classification according to their strategic behavior using variance and contingency tables analysis.

The starting point of this work has been the preparation of a database from diverse kind of information sources, that has allowed to identify the companies with foreign capital participation in the Spanish industrial sector.

The main contribution of this paper is the identification of three types of subsidiaries: a first group that only operates in the domestic environment; a second group (the most numerous) that carries out export and import activities and have some participated companies abroad and, finally, a third group of subsidiaries (of certain importance in the multinational group) that develops a very intense external activity.

**Key words:** Foreign multinational subsidiaries, strategic role, industrial sector, Spain.

**SUMARIO:** . Introducción. 2. Justificación de la investigación. 3. Metodología del estudio. 4. Identificación y descripción de las filiales industriales de multinacionales extranjeras ubicadas en España. 5. Una propuesta de clasificación de las filiales. 6. Conclusiones.

## 1. INTRODUCCIÓN

El actual fenómeno económico de la globalización ha incentivado el mayor protagonismo de las compañías multinacionales y de la presencia de capital extranjero en la industria española. Sin embargo, dada la escasez de estudios que recojan la presencia de filiales de multinacionales extranjeras en España, el primer objetivo de esta investigación se centra en la elaboración de una base de datos, a partir de diversas fuentes secundarias, para la identificación y el análisis de este colectivo.

Los objetivos de este trabajo se centran en la explotación de esta base de datos para:

- Determinar el peso de las filiales industriales de multinacionales extranjeras sobre el total de empresas de la industria española y llevar a cabo la comparación entre ambos colectivos.
- Describir el perfil de estas filiales a partir de variables como el tamaño, año de constitución, país de procedencia del capital, estructura financiera y actividad exterior.
- Establecer una clasificación del comportamiento o rol estratégico de las filiales analizadas, así como su posición dentro del grupo multinacional extranjero al que pertenecen.

Este trabajo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar se justifica brevemente la razón de ser de la investigación, presentando la literatura y trabajos empíricos más recientes sobre inversión extranjera en nuestro país. A continuación se detalla la metodología utilizada para alcanzar los objetivos propuestos. Tras realizar un análisis descriptivo de las filiales de multinacionales extranjeras en la industria española, se procede a realizar una propuesta de clasificación de las mismas según su comportamiento estratégico, a partir de tablas de contingencia y un análisis de la varianza. Finalmente se presentan las conclusiones derivadas de estos análisis y se reflexiona sobre las implicaciones de esta investigación.

## 2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Según el Registro de Inversiones Extranjeras, en 2005 la inversión extranjera directa (IED) bruta en España (sin incluir las ETVES<sup>1</sup>) fue de 13.417 millones de euros (un 52,5% más que el año anterior), de los cuales el 19% tuvo como destino sectores de carácter industrial<sup>2</sup>. Entre ellos destacan la industria química y la de productos minerales no metálicos que absorbieron el 29% de la IED industrial cada uno de ellos y el sector de la alimentación y bebidas con un 11%. Por comunidades autónomas, Cataluña fue el principal destino de la IED industrial, ya que supuso el 49% del total, seguida de Madrid (35%) y País Vasco (6%). Por lo que respecta al país de origen, el 22% de la IED destinada a la industria provenía de Estados Unidos, el 17% de México, el 16% de los Países Bajos y el 13% de Alemania.

En relación a la inversión extranjera en nuestro país, existen numerosos estudios a nivel español que analizan los flujos de IED, dada la disponibilidad y facilidad de acceso a los datos estadísticos que publica periódicamente el Registro de Inversiones Extranjeras. Por el contrario, tal y como se observa en la Tabla 1, los estudios que se centran en la presencia de capital extranjero son poco abundantes, debido en buena medida a la falta de datos sobre el stock de capital foráneo. Así, en España no existe ninguna recopilación que identifique las empresas con participación de capital extranjero en el sector industrial español, por lo que su elaboración y análisis han sido los objetivos inspiradores de este trabajo.

## 3. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

Con el fin de alcanzar el primero de los objetivos propuestos en esta investigación se ha elaborado una base de datos de las empresas con participación de capital extranjero en la industria española. Para ello se ha recurrido a las fuentes de información *Fomento de la Producción*<sup>3</sup> y *SABI* (Sistema de Análisis de Balances

---

<sup>1</sup> Las Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVEs) son sociedades instrumentales cuya existencia obedece a estrategias de optimización fiscal dentro de un mismo grupo empresarial.

<sup>2</sup> Los sectores industriales incluidos en los cálculos realizados son: extracción de antracita, hulla, turba; extracción de crudos, petróleo y gas natural; extracción de minerales, uranio y torio; extracción de minerales metálicos; extracción de minerales no metálicos ni energéticos; industria de productos alimenticios y bebidas; industria del tabaco; industria textil; industria de confección y de peletería; industria del cuero, calzado, marroquinería; madera, corcho, cestería; industria del papel; edición, artes gráficas y reproducción de soportes; refinado de petróleo y combustión nuclear; industria química; fabricación de productos de caucho y plástico; fabricación de otros productos minerales no metálicos; metalurgia; fabricación de productos metálicos; construcción de maquinaria y equipos mecánicos; fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos; fabricación de maquinaria y material eléctrico; fabricación de material electrónico; fabricación de equipos e instrumentación médico-quirúrgica; fabricación de vehículos de motor y componentes; fabricación de otro material de transporte; fabricación de muebles; otras industrias manufactureras; reciclaje; producción y distribución de energía eléctrica, gas; y captación, depuración y distribución de agua.

<sup>3</sup> *Fomento de la Producción* es una base de datos publicada por la institución del mismo nombre, que desde 1984 edita el anuario "España 30.000" -siendo pionera en España en la divulgación de este tipo de

**Tabla 1.** Principales estudios sobre el capital extranjero en la economía española

TRABAJOS	AUTORES Y AÑOS	DESCRIPCIÓN
World Investment Report (WIR)	UNCTAD (1991-2006)	Serie, con periodicidad anual desde 1991, que proporciona un estudio mundial sobre las tendencias de las IED en distintos países (incluido España) y su influencia en la economía.
Investment Statistics and Analysis  Guidelines for Multinational Enterprises	OCDE (-2006)	Publica con periodicidad anual las estadísticas sobre IED para cada uno de los países miembros de la organización internacional. Para España se utilizan los datos de la Balanza de Pagos. También publica guías para orientar a la multinacionales en diversos aspectos.
Estadísticas de los flujos de inversiones exteriores directas	Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores (1993-2006)	Muestra datos sobre las entradas y salidas de dinero en España a través de las inversiones extranjeras directas en términos brutos y netos descontadas las ETVEs en informes semestrales y anuales y su distribución sectorial y geográfica, así como series históricas.
Análisis de la inversión directa extranjera en España	Fernández-Otheo (2004); Morán Reyero (2000); Ramón-Solans et al. (2000); Bajo Rubio y López Pueyo (1996)	A partir de las estadísticas del Registro de Inversiones Exteriores se estudia el destino geográfico de la inversión extranjera recibida en España y el destino sectorial y espacial de la emitida.
Estudio de inversiones directas extranjeras en España procedentes de un determinado país	Pelegrín Solé (1999); Peláez y de Quinto (1995); Molero y Buesa (1993)	Analizan las inversiones directas procedentes de países concretos como Alemania y Japón.
Determinación de factores explicativos relacionados con las inversiones directas extranjeras a lo largo del tiempo	Martín y Velázquez (1996); Campa y Guillén (1996); Martínez-Cañete y Díaz de Sarralde (1996); Molero, Buesa y Casado (1995); Bajo Rubio (1991); Egea y López (1991)	Examinan diferentes factores macroeconómicos y sectoriales que han influido en mayor medida en las decisiones de los inversores extranjeros a la hora de establecerse en España.
Estudios de diversas vertientes del comportamiento de la empresa participada por capital extranjero	Molero (2000); Lozano Chavarría (2000); Trueba Cortés y Lozano Chavarría (2000); González Cerdeira (1999); Moreno y Rodríguez (1998); Merino y Salas (1996, 1995); Iranzo (1990); Fariñas y Martín (1988); Miravall y Torres (1986)	Relacionan la inversión extranjera con aspectos como el comercio español, el comportamiento innovador, la eficiencia y otros comportamiento, la estructura productiva, factores de competitividad y fiscales, la I+D, etc.
Grado de penetración del capital extranjero en la economía española	Giráldez et al (2005); Martín y Velázquez (1993, 1996); Martínez Serrano y Myro (1992); Iranzo (1991); Varela Parache y Rodríguez de Pablo (1974)	A partir de datos contables de las empresas españolas estiman el grado de penetración de capital extranjero en los distintos sectores de la economía española.
Estudios de la inversión extranjera y de la penetración del capital extranjero en diferentes comunidades autónomas españolas	Azofra et al. (2005); Muñoz (2002); Solà et al (2001); Miravittles (2001)	Determina la presencia de la inversión extranjera directa y de las empresas de capital extranjero en diferentes comunidades autónomas, como Cataluña, Andalucía o Castilla y León.

Fuente: Elaboración propia

Ibéricos)<sup>4</sup>. Aunque la finalidad de Fomento de la Producción no es estrictamente académica, se ha escogido esta base de datos por su gran utilidad para este estudio, ya que contiene a modo de síntesis la descripción de cada empresa y de su actividad, la localización de sus factorías y, sobre todo, la composición de su capital. En el caso de SABI, la decisión fue tomada no sólo por la riqueza de los datos de tipo financiero fácilmente exportables, sino también por la información detallada sobre la composición del capital de las empresas.

El año de referencia de los datos ha sido 2002<sup>5</sup> y los 25 sectores industriales analizados a nivel de dos o tres dígitos del CNAE han sido los siguientes: alimentación y bebidas, confección y géneros de punto, construcción naval, construcciones mecánicas, electrodomésticos, electrónica, energía, industria farmacéutica, informática, joyería, bisutería y relojería, juguetes, madera, corcho y muebles, material eléctrico, materiales de construcción, metalurgia no férrea, minería, papel, piel, calzado y curtidos, química, siderometalurgia, telecomunicación, textil, vehículos, vidrio y actividades diversas.

El proceso metodológico seguido para la identificación de las empresas de capital extranjero ha consistido en examinar cada una de las compañías, tratando de establecer si en su capital existía algún porcentaje de participación extranjera. De todas maneras, en el caso concreto de esta investigación se han seleccionado tan sólo aquellas empresas con una participación mayoritaria de capital extranjero (más del 50% del capital social), ya que se ha querido garantizar que la empresa incluida en el estudio fuera una verdadera filial, efectivamente controlada por una matriz extranjera<sup>6</sup>. Por tanto, en primer lugar se ha acudido a la base de datos de Fomento de la Producción con el fin de comprobar si en la descripción de la actividad se señalaba la existencia de participación extranjera, en cuyo caso en segundo lugar se corroboraba y completaba la información con la base de datos SABI. En este proceso de triangulación de datos se han encontrado considerables

---

información-, el cual contiene los principales datos actualizados de 30.000 compañías españolas -tanto industriales como de servicios-, a partir de la información obtenida de los Registros Mercantiles.

<sup>4</sup> Por su parte, la base de datos *SABI* -creada por la empresa Informa- recoge información general y datos financieros de más de 200.000 empresas españolas y 18.000 empresas portuguesas. En el caso de España incluye aquellas empresas con facturación superior a los 360.000 euros que presentan sus cuentas en registros mercantiles, cubriendo así más del 95% de las compañías existentes en las 17 Comunidades Autónomas. Las fuentes que utiliza son básicamente los Registros Mercantiles, el BORME, la prensa y otras procedentes de organismos oficiales.

<sup>5</sup> Este era el último año publicado por Fomento de la Producción en el momento en que se inició la confección de la base de datos. Debe tenerse en cuenta que Fomento de la Producción publica los datos con dos años de retraso.

<sup>6</sup> Existen distintos criterios para definir una empresa con participación de capital extranjero. El Fondo Monetario Internacional aplica el denominado criterio legal, según el cual una participación superior al 10% del capital social de la empresa implica que el inversor pueda ejercer cierto control sobre la gestión (Martín y Velázquez, 1993). Otra alternativa es la que proponen Merino y Salas (1995) que ponen el límite en el 30% de participación extranjera. Por otro lado, se puede aplicar también el criterio del control efectivo, que requiere la posesión de más del 50% del capital de la compañía por parte del inversor extranjero.

incidencias<sup>7</sup>, las cuales se han solucionado consultando otras fuentes de información como las páginas *web* de las propias empresas. En caso de no poder solventar la incongruencia se ha optado por no incluir la empresa en la base de datos.

#### 4. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS FILIALES INDUSTRIALES DE MULTINACIONALES EXTRANJERAS UBICADAS EN ESPAÑA

A partir de las 16.710 empresas industriales ubicadas en España -identificadas en el anuario España 30.000 de Fomento de la Producción-, la base de datos empleada en este estudio está formada por 1.735 compañías con participación de capital foráneo. De este colectivo son únicamente 791 las que poseen un accionista principal no español con una participación superior al 50%, lo cual garantiza el control efectivo de la compañía en manos extranjeras.

La Tabla 2 muestra la distribución de estas empresas por sectores.

**Tabla 2.** Número de filiales industriales en España (año 2002)

SECTOR	Nº EMPRESAS EXTRANJERAS	TOTAL	%
Alimentación	191	5.608	3,41
Confección y Géneros de Punto	6	412	1,46
Construcción Naval	1	61	1,64
Construcciones Mecánicas	143	1.807	7,91
Electrodomésticos	14	147	9,52
Electrónica	14	146	9,59
Energía	8	389	2,06
Industria Farmacéutica	41	183	22,40
Informática	42	371	11,32
Joyería, Bisutería y Relojería	3	115	2,61
Juguetes	5	176	2,84
Madera, Corcho y Muebles	4	922	0,43
Material Eléctrico	39	652	5,98
Materiales de Construcción	24	954	2,52
Metalurgia no Férrica	12	229	5,24
Minería	4	64	6,25
Papel	22	359	6,13
Piel, Calzado y Curtidos	4	481	0,83
Química	115	1.440	7,99
Siderometalurgia	14	339	4,13
Telecomunicación	21	139	15,11
Textil	8	686	1,17
Vehículos	17	26	65,38
Vidrio	5	118	4,24
Actividades Diversas	34	886	3,84
<b>TOTAL</b>	<b>791</b>	<b>16.710</b>	<b>4,73</b>

Fuente: Elaboración propia

<sup>7</sup> La mayoría debidas a la omisión de información en las bases de datos, ya que en ocasiones ninguna de las dos señala la composición del capital de las empresas, llegándose a encontrar incluso en algunos casos información diferente en ambas.

El sector con un mayor porcentaje de compañías extranjeras es el de vehículos, con un 65%<sup>8</sup> de este tipo de empresas respecto de su total. La industria farmacéutica, el sector de las telecomunicaciones y la informática presentan también un elevado número de compañías con capital mayoritario no español, con un porcentaje que supera el 10% en los tres casos. En este sentido, según Molero (2000) las multinacionales en España se localizan en industrias con altas oportunidades tecnológicas y Álvarez y Molero (2004) señalan que los sectores manufactureros, claramente receptores de IED en España, se caracterizan por su contenido tecnológico medio y alto. Estos resultados a nivel español coinciden con los obtenidos por la UNCTAD (2006), según la cual hay aproximadamente 77.000 empresas matrices con 770.000 filiales extranjeras concentradas por orden de importancia en la industria automovilística, la farmacéutica y la de telecomunicaciones. Finalmente, cabe también destacar que, superando el 7%, encontramos los sectores de la electrónica, electrodomésticos, químico y construcciones mecánicas.

Así, considerando los datos globales para todos los sectores, se observa cómo el control del 4,73% de las empresas industriales en España está en manos extranjeras. No obstante, aunque comparativamente en número representan un porcentaje relativamente reducido, estas compañías suponen cerca del 19% de los ingresos globales de la industria española y el 13% del total de trabajadores (ver Tabla 3), lo cual muestra una importante dependencia del sector industrial español respecto al exterior.

También se observa en la Tabla 3 la **mayor dimensión de las compañías extranjeras**, con una plantilla de 351 personas frente a los casi 220 empleados de promedio en el total de la industria. Además, el promedio de ingresos para toda la industria es de 72,47 millones de euros, mientras que las compañías con capital extranjero facturan una media de 124,44 millones de euros. En relación a los fondos propios, si se comparan los valores medios para el total de la industria y para las empresas con participación extranjera, los promedios se sitúan en 23,01 y 40,34 millones de euros, respectivamente. Por tanto, se constata que las filiales industriales de multinacionales extranjeras superan notablemente el tamaño medio de la empresa industrial española.

Si se analizan las 25 empresas industriales en España con mayores ingresos (Gráfico 1) se aprecia que la mayoría de ellas se concentran en los sectores energía, vehículos y telecomunicaciones<sup>9</sup>. Concretamente 11 de estas compañías (lo cual supone el 44 por ciento), están en manos de un **accionista mayoritario** extranjero y pertenecen la gran mayoría de ellas al sector vehículos. En este sentido, la filial extranjera con mayores ingresos de toda la industria es Seat, S.A. con una facturación de 5.516 millones de euros en 2002, seguida de General Motors

---

<sup>8</sup> De las 26 compañías consideradas en este sector, 17 de ellas son extranjeras. Hay que tener en cuenta que se incluyen únicamente en este grupo las empresas de fabricación, sin considerar las comerciales ni las de distribución de vehículos.

<sup>9</sup> Si se amplía el rango, de las 100 empresas con mayores ingresos, el 37% de ellas son de capital extranjero mayoritario.

**Tabla 3.** Comparación (en número y promedio): filiales de multinacionales extranjeras y total industria (año 2002)

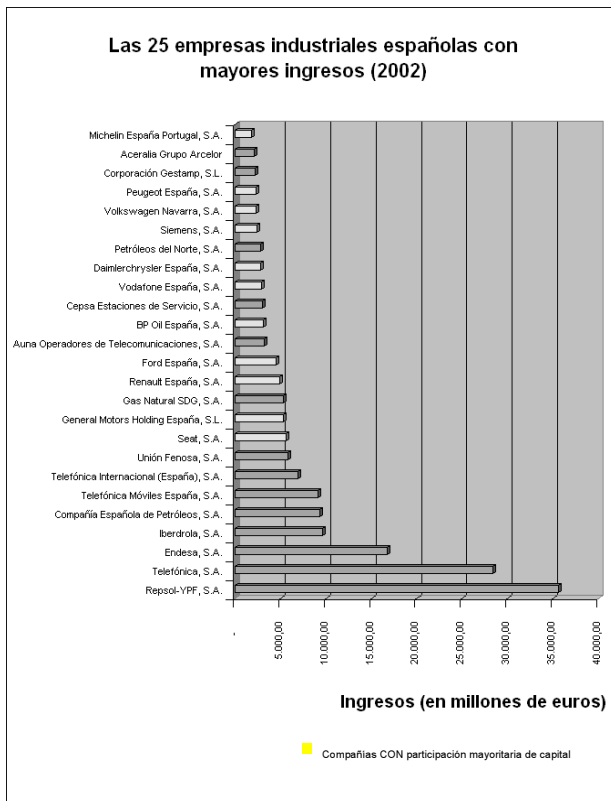
	Valores totales				Valores promedio		
	Compañías	Plantilla	Ingresos*	Fondos Propios*	Plantilla	Ingresos*	Fondos Propios*
TOTAL FILIALES	791	277.604	98.435	28.961	350,95	124,44	40,34
TOTAL INDUSTRIA	16.710	2.123.348	524.970	188.258	219,72	72,47	23,01
	4,73%	13,07%	18,75%	15,38%			

\* En millones de euros

Fuente: Elaboración propia

Holding España, S.L. (con unos ingresos de 5.351 millones de euros), Renault España, S.A., Ford España, S.A., Vodafone España, S.A., Daimlerchrysler España, S.A., Volkswagen Navarra, S.A. y Peugeot España, S.A.. La escasa presencia de capital extranjero en los sectores españoles de telecomunicaciones y energía se debe a su tardía liberalización.

**Gráfico 1.** Las 25 empresas con mayores ingresos de la industria española (año 2002)



Fuente: Elaboración propia



La Tabla 4 muestra las fechas de constitución de las sociedades con capital extranjero; en ella se observa que mayoritariamente se han constituido a partir de la segunda mitad del siglo XX. Entre las sociedades más jóvenes destacan, constituidas ambas en el año 2003, Reno de Medici Ibérica, S.L.<sup>10</sup> y Formica Española, S.A.

En cuanto al año de entrada en nuestro país, de entre las compañías industriales con participación mayoritaria de capital extranjero, que primero se constituyeron y que continúan actualmente instaladas en España, destaca la Compañía General de Tabacos de Filipinas, S.A., constituida en 1881, la Sociedad Financiera y Minera, S.A. fundada en 1900, Kitz Corporation of Europe, S.A. en 1908, o Al Air Liquide España, S.A. en 1909.

**Tabla 4.** Número de compañías por tramos de año de constitución

SECTOR	n.d.	...- 1900	1901- 1925	1926- 1950	1951- 1975	1976- 2000	2001- ...	TOTAL
Alimentación	58	0	5	7	30	88	3	191
Confección y Géneros de Punto	0	0	0	1	3	2	0	6
Construcción Naval	0	0	0	0	1	0	0	1
Construcciones								
Mecánicas	8	0	4	4	57	68	2	143
Electrodomésticos	0	0	0	2	4	8	0	14
Electrónica	0	0	0	0	6	8	0	14
Energía	0	0	1	2	1	4	0	8
Industria Farmacéutica	0	0	2	7	17	15	0	41
Informática	0	0	0	1	0	40	1	42
Joyería, Bisutería y								
Relojería	0	0	0	0	0	3	0	3
Juguetes	0	0	0	0	2	3	0	5
Madera, Corcho y								
Muebles	0	0	0	1	1	1	1	4
Material Eléctrico	2	0	1	1	13	22	0	39
Materiales de								
Construcción	0	1	2	1	12	8	0	24
Metalurgia no Férrica	1	0	0	0	2	9	0	12
Minería	0	0	0	0	0	4	0	4
Papel	1	0	0	0	9	11	1	22
Piel, Calzado y								
Curtidos	0	0	0	1	0	3	0	4
Química	8	0	3	10	50	43	1	115
Siderometalurgia	0	0	1	0	9	4	0	14
Telecomunicación	1	0	0	1	2	17	0	21
Textil	1	0	0	0	3	4	0	8
Vehículos	0	0	2	2	5	8	0	17
Vidrio	0	0	0	0	3	2	0	5
Actividades Diversas	1	1	3	0	11	18	0	34
<b>TOTAL</b>	<b>81</b>	<b>2</b>	<b>24</b>	<b>41</b>	<b>241</b>	<b>393</b>	<b>9</b>	<b>791</b>

Fuente: Elaboración propia

<sup>10</sup> Sobre los casos de estas dos compañías, aparentemente tan jóvenes, es preciso matizar que su reciente año de constitución se refiere a cambios en su denominación y no realmente a su nueva creación como sociedades. Así, la antigua sociedad "Formica, S.A." se escinde parcialmente mediante la segregación de parte de su patrimonio social que traspasa a la sociedad de nueva creación "Formica Española, S.A." en 2003.

La Tabla 5 recoge el **perfil de las compañías con participación de capital extranjero en España** a través de las medianas de diversas variables.

En primer lugar, en cuanto a la dimensión (número de trabajadores, ingresos, resultados, fondos propios y activo), se observa que las empresas del sector vehículos son las de mayor tamaño. A continuación con 450 y 419 trabajadores de promedio respectivamente destacan los sectores de vidrio y telecomunicaciones. Por lo que respecta a ingresos, resalta el sector energético con una mediana de 459,78 millones de euros. En relación a la situación económico-financiera de estas empresas se evidencia que, en general, la rentabilidad económica no es muy elevada en el total de la industria. A pesar de ello, la rentabilidad financiera es considerable como consecuencia del efecto apalancamiento financiero derivado del elevado endeudamiento, propio de una coyuntura económica de bajos tipos de interés y buenas expectativas sobre la evolución de la economía.

**Tabla 5.** Valores de la mediana<sup>11</sup> de variables dimensionales y ratios económico-financieras para las compañías con capital mayoritario extranjero por sectores (año 2002)

SECTOR	Nº trabajadores	Ingresos*	Resultados*	Fondos Propios*	Activo*
Alimentación	50	17,03	0,20	4,06	5.333,92
Confeción y Géneros de Punto	371	37,68	0,04	8,94	25.418,65
Construcción Naval	226	8,22	n.d.	n.d.	26.793,00
Construcciones Mecánicas	118	20,79	0,57	6,79	14.401,52
Electrodomésticos	153	77,58	0,39	9,37	47.803,00
Electrónica	228	33,93	1,20	12,26	27.564,36
Energía	120	459,78	-0,15	22,65	79.672,00
Industria Farmacéutica	207	54,38	3,46	21,95	31.421,24
Informática	103	19,66	0,21	2,54	9.528,00
Joyería, Bisutería y Relojería	54	14,67	0,02	n.d.	16.905,00
Juguetes	60	9,79	0,32	4,99	13.136,50
Madera, Corcho y Muebles	131	22,19	-1,44	8,56	41.203,50
Material Eléctrico	178	33,96	0,57	6,59	22.420,52
Materiales de Construcción	163	31,32	1,63	13,98	23.239,00
Metalurgia no Férrica	89	21,37	-0,12	6,37	9.899,22
Minería	64	9,01	0,20	4,35	7.905,50
Papel	113	30,18	0,80	7,22	16.044,37
Piel, Calzado y Curtidos	56	21,53	0,49	3,15	2.373,00
Química	118	27,55	0,83	10,32	22.696,71
Siderometalurgia	125	25,84	0,93	9,51	21.934,66
Telecomunicación	419	61,27	0,37	7,88	55.285,14
Textil	48	8,35	0,58	2,82	3.812,95
Vehículos	791	1502,86	7,90	94,59	471.878,23
Vidrio	450	95,90	4,58	103,49	52.355,16
Actividades Diversas	121	25,09	0,55	7,41	6.958,12
<b>TOTAL</b>	<b>106</b>	<b>26,42</b>	<b>0,57</b>	<b>7,52</b>	<b>15.609,15</b>

• en millones de euros

<sup>11</sup> Se ha elegido como medida la mediana dado que las variables rentabilidad económica, rentabilidad financiera y resultados toman en algunos casos valores negativos.

**Tabla 5.** (continuación)

SECTOR	Rentabilidad económica	Rentabilidad financiera	Endeudamiento	Productividad	Ratio de liquidez
Alimentación	3,00	12,47	66,68	1,22	1,27
Confección y Géneros de Punto	0,68	-1,51	55,39	1,18	1,49
Construcción Naval	9,31	19,51	52,28	1,93	1,02
Construcciones Mecánicas	3,59	9,75	60,28	1,37	1,42
Electrodomésticos	1,01	4,13	67,61	1,35	1,35
Electrónica	5,13	13,36	61,31	1,48	1,52
Energía	0,43	2,24	71,17	1,65	1,35
Industria Farmacéutica	4,20	15,30	65,38	1,68	1,43
Informática	1,98	16,15	69,95	1,24	1,43
Joyería, Bisutería y Relojería	0,15	4,90	85,94	1,51	1,20
Juguetes	6,89	20,43	71,62	2,03	1,59
Madera, Corcho y Muebles	-2,43	0,88	67,13	1,04	1,35
Material Eléctrico	2,61	8,03	66,64	1,39	1,30
Materiales de Construcción	6,17	13,49	56,52	2,23	1,34
Metalurgia no Férrea	0,09	0,22	63,14	1,39	1,25
Minería	3,19	6,39	52,46	1,94	1,43
Papel	2,85	8,26	66,95	1,51	1,29
Piel, Calzado y Curtidos	-4,65	25,59	53,85	0,94	1,79
Química	4,87	9,92	54,86	1,63	1,45
Siderometalurgia	3,90	6,13	47,97	1,46	1,68
Telecomunicación	2,47	16,40	79,94	1,21	1,23
Textil	6,30	11,72	40,89	1,40	1,85
Vehículos	3,14	6,99	69,05	1,67	1,09
Vidrio	3,05	4,95	55,48	1,53	1,51
Actividades Diversas	10,72	1,45	64,29	1,60	1,45
<b>TOTAL</b>	<b>3,42</b>	<b>9,00</b>	<b>61,12</b>	<b>1,41</b>	<b>1,37</b>

Fuente: Elaboración propia

En relación a la localización de la **sede de las filiales de multinacionales extranjeras** (Tabla 6), la gran mayoría de las compañías ubican su sede en las provincias de Madrid y Barcelona<sup>12</sup>. Al observar la tabla, destacan los elevados porcentajes de presencia en Madrid de compañías extranjeras en los sectores telecomunicaciones (81%), energía (75%) e informática (59%) mientras que en Barcelona se localizan principalmente empresas del sector confección y géneros de punto (83%), joyería, bisutería y relojería (67%) y químico (53%). Cabe destacar también la presencia en A Coruña del sector minería (50%) y, aunque en menor medida, los porcentajes de presencia en Vizcaya del sector de la siderometalurgia (29%).

<sup>12</sup> No obstante, en relación a la elevada concentración de compañías en las provincias de Madrid y Barcelona es preciso considerar el denominado *efecto sede*, lo que implica que la mayoría de las empresas que tienen su razón social ubicada en estas provincias no tienen por qué realizar toda su actividad empresarial en dichas demarcaciones.

**Tabla 6.** Porcentaje de sedes de filiales de multinacionales extranjeras por provincias<sup>13</sup> y sectores (año 2002)

SECTOR	Madrid	Barcelona	Valencia	Vizcaya	Guipúzcoa	Alicante	Álava	Girona	A Coruña	Navarra
Alimentación	25,65	29,32	9,42	0,52	1,57	0,52	0,52	3,14	1,57	4,71
Confección y Géneros de Punto	16,67	83,33								
Construcción Naval		100,00 <sup>14</sup>								
Construcciones Mecánicas	20,98	31,47	2,10	5,59	7,69		2,80	0,70	0,70	7,69
Electrodomésticos	35,71	57,14								7,14
Electrónica	28,57	50,00								7,14
Energía	75,00	25,00								
Industria Farmacéutica	41,46	46,34	2,44	2,44						
Informática	59,52	33,33	4,76	2,38						
Joyería, Bisutería y Relojería	33,33	66,67								
Juguetes	40,00	40,00				20,00				
Madera, Corcho y Muebles	25,00			25,00			25,00			
Material Eléctrico	30,77	41,03		7,69		2,56	2,56			2,56
Materiales de Construcción	29,17	12,50	4,17	8,33				16,67		
Metalurgia no Férrica	16,67	41,67		16,67				8,33		
Minería	25,00								50,00	
Papel	13,64	50,00	9,09			4,55		4,55		4,55
Piel, Calzado y Curtidos	25,00	50,00							25,00	
Química	14,78	53,04	1,74	3,48	1,74	1,74	2,61	0,87		1,74
Siderometalurgia	7,14			28,57	7,14		14,29		7,14	14,29
Telecomunicación	80,95	4,76				4,76				
Textil	12,50	50,00								
Vehículos	35,29	35,29								5,88
Vidrio	40,00	40,00	20,00							
Actividades Diversas	44,12	32,35	2,94	2,94				2,94		

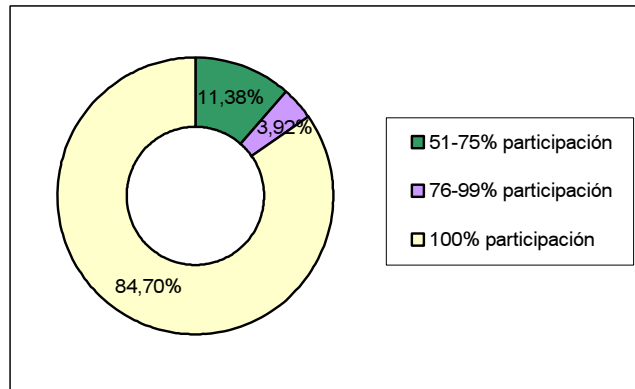
Fuente: Elaboración propia

Al examinar el **porcentaje de participación del accionista principal extranjero**, se pone de manifiesto una clara preferencia hacia el control absoluto de la empresa, ya que aproximadamente el 85% de las empresas del colectivo analizado tienen el 100% de su capital en manos de un único accionista foráneo (Gráfico 2).

En cuanto al **país de procedencia del capital**, en la Tabla 7 puede apreciarse una considerable presencia de accionistas principales originarios de países de la Unión Europea (destacando los de origen francés, holandés y alemán -que representan el 47% de las compañías-, seguidos a cierta distancia por la presencia de países como Reino Unido, Suiza o Italia). Asimismo, destaca también la presencia de accionistas procedentes de Estados Unidos en las empresas analizadas (14%).

<sup>13</sup> Sólo se incluyen, para cada sector, las provincias con un mayor porcentaje de sedes.

<sup>14</sup> Sólo hay una filial de una multinacional extranjera en el sector de la construcción naval cuya sede se ubica en Barcelona.

**Gráfico 2.** Porcentaje de participación del accionista principal de las filiales de multinacionales extranjeras (año 2002)

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 7.** País de procedencia del accionista principal de las filiales extranjeras (año 2002)

País <sup>15</sup>	Nº empresas	% sobre el total
Francia	133	16,81%
Países Bajos	126	15,93%
Alemania	116	14,66%
Reino Unido	56	7,08%
Suiza	47	5,94%
Italia	42	5,31%
Países Nórdicos	23	2,91%
Bélgica	21	2,65%
Otros países de la Unión Europea	64	8,09%
Estados Unidos	108	13,65%
Japón	16	2,02%
Otros países	19	2,40%
n.d.*	20	2,53%
Total empresas	791	

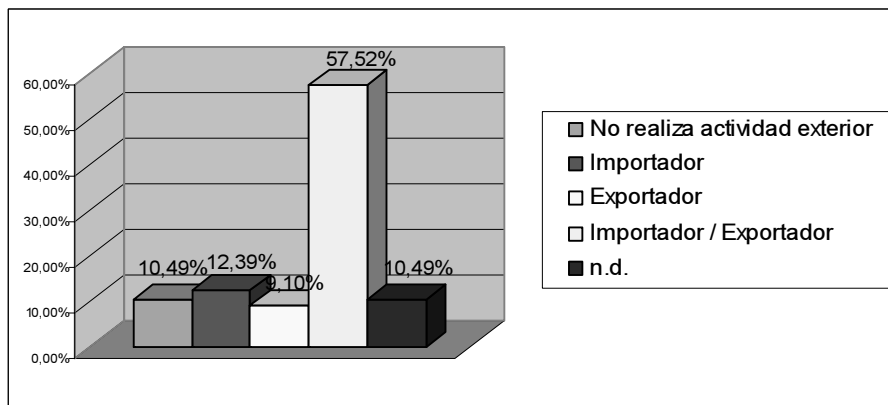
\*n.d. (datos no disponibles)

Fuente: Elaboración propia

<sup>15</sup> Estos datos deben ser interpretados con cierta precaución puesto que el hecho de que un país aparezca como la fuente de origen del capital de una sociedad española no tiene porqué significar que ese sea exactamente el país real de procedencia. Esto se debe a que una de las bases de datos utilizadas, SABI, recoge principalmente información de la empresa que tiene una participación directa sobre el capital y no de las posibles vinculaciones financieras indirectas. Este hecho implica, por un lado, que exista un claro sesgo hacia los accionistas principales de origen holandés debido a las ventajas fiscales de ese país a la hora de repatriar las ganancias (por ejemplo, Nestlé Waters España, S.A. aparece con un accionista principal holandés con una participación del 100%, cuando la matriz Nestlé es de origen suizo).

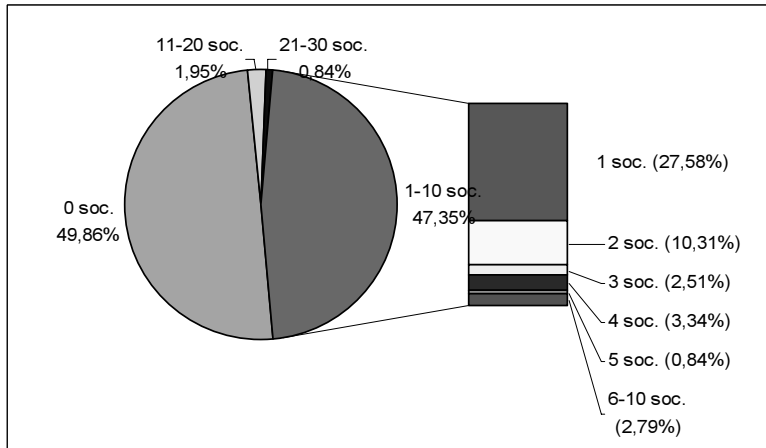
Por lo que respecta a la **actividad exterior** de las empresas extranjeras, puede apreciarse una importante propensión tanto a la importación como a la exportación -el 57% de ellas llevan a cabo ambas funciones-, mientras que tan sólo el 10% de las mismas no realiza ningún tipo de actividad exterior, tal y como se visualiza en el Gráfico 3.

**Gráfico 3.** Actividad exterior de las empresas extranjeras (año 2002)



Fuente: Elaboración propia

Si se entra a analizar el **número de sociedades extranjeras participadas** (Gráfico 4) se observa que el 50,14% de las compañías participan en alguna sociedad foránea. Esto pone de manifiesto la influencia internacional alcanzada por las sociedades extranjera ubicadas en España, ya que no se trata de un destino final de la inversión de las multinacionales sino de un punto intermedio de conexión, convirtiéndose las filiales españolas en vehículo transmisor del poder de la matriz extranjera hacia otros países.

**Gráfico 4.** Número de sociedades extranjeras participadas por las empresas extranjeras (año 2002)

Fuente: Elaboración propia

## 5. UNA PROPUESTA DE CLASIFICACIÓN DE LAS FILIALES

### 5.1. Identificación de los grupos de filiales

Las multinacionales extranjeras juegan un papel clave en el proceso de globalización de la economía española, por lo que resulta interesante comprender el comportamiento de estas corporaciones y su impacto sobre los países destinatarios de las inversiones. Este apartado pretende clasificar las filiales de multinacionales extranjeras presentes en la industria española según algunas de las características de su comportamiento o rol estratégico.

El estudio del comportamiento estratégico de la multinacional tomando como unidad de análisis la filial tiene su origen en la década de los noventa, cuando empezó a ser evidente que la matriz no constituía la única fuente de ventaja competitiva de las multinacionales, sino que también las filiales podían contar con recursos y capacidades importantes para el grupo. En consecuencia, al comprobar que no todas las filiales eran estratégicamente idénticas (Ghoshal y Bartlett, 1990) empezaron a surgir preguntas como qué tipo de estrategia lleva a cabo una filial en un determinado país o cuál es su rol estratégico dentro de la multinacional, cómo se implementa y cómo evoluciona.

En este sentido, las variables actividad exterior (o propensión exportadora e importadora<sup>16</sup>) y número de sociedades extranjeras en las que participa la empresa ofrecen información no sólo del **ámbito de influencia o de mercado** que puede tener la filial, sino también del **grado de integración de la filial** en el seno del grupo multinacional. Ambos aspectos son criterios básicos que determinan el rol estratégico de la filial dentro del grupo multinacional al que pertenecen (Bartlett y Ghoshal, 1991 y Jarillo y Martínez, 1990).

En relación al **ámbito de mercado** resulta claro que, en general, aquella empresa que sólo tiene como destino de su fabricación el mercado doméstico tendrá un entorno menos importante para la multinacional que la filial que accede a un mayor número de países. Por tanto, el área de mercado cubierta será un elemento clave para la determinación de su peso estratégico dentro de la multinacional<sup>17</sup>.

Además, según Lozano Chavarría (2000), las filiales que destinan sus productos mayoritariamente al mercado local donde actúan están más interesadas en los factores de localización de la demanda, como el tamaño del mercado o su crecimiento. Sin embargo, las empresas situadas en un país concreto que dedican su producción mayoritariamente a la exportación, se verán más atraídas por los factores de localización de la oferta (capital humano disponible, infraestructuras, etc.).

Por otro lado, hay que tener en cuenta que la amplitud de mercado no suele ser escogida libremente por cada filial, sino que viene condicionada por elementos como la *naturaleza del producto fabricado* (costes logísticos de transporte en relación al valor añadido del producto final y necesidad de proximidad al cliente, ya sea por el nivel de servicio dispensado o por los requerimientos de adaptación local del producto), la *cantidad de filiales y plantas productivas que posee la multinacional en el resto de países* (el reparto de mercado viene definido por el número de subsidiarias industriales que la multinacional posee en una determinada área de negocio) o la *dimensión y la capacidad productiva de la filial* (cuanto más grande sea mayor es su capacidad productiva, por lo que mayor será también el mercado que pueda cubrir).

*En consecuencia, si la filial española de la multinacional extranjera declara realizar actividades de exportación y cuenta con sociedades participadas en el extranjero, se puede deducir que su ámbito de actuación es amplio y que, por tanto, el papel que desempeña en el seno del grupo multinacional será considerado importante. Por el contrario, si la filial española no realiza actividades de exportación ni cuenta con empresas participadas en el extranjero, se puede asegurar que su ámbito de mercado se reduce al doméstico, por lo que su consideración dentro del grupo extranjero al que pertenece será menos relevante.*

---

<sup>16</sup> Hubiera sido interesante incluir en el análisis previo datos sobre la intensidad exportadora e importadora medida a través del porcentaje de producción española de la filial vendida en el exterior. Sin embargo, ni la base de datos SABI ni la de Fomento de la Producción cuentan con dicha información.

<sup>17</sup> Bartlett y Ghoshal (1991), Lozano Chavarría (2000), Birkinshaw y Morrison (1995), Young, Hood y Dunlop (1988) y White y Poynter (1984) también eligen este criterio como un factor discriminador del rol estratégico de la filial.



Por su parte, (Jarillo y Martínez, 1990) utilizan como otro criterio de identificación del rol estratégico el **grado de integración** de la filial española en el grupo multinacional al que pertenece. Según Birkinshaw (1994), el término integración hace referencia a la coordinación de actividades de las filiales mediante la cual alcanzan una congruencia con el resto de la organización. La integración de las filiales para formar una sola estructura homogénea es uno de los mayores problemas al que se enfrentan las grandes multinacionales, debido, en parte, a la existencia de dificultades de comunicación entre filiales y a las diferentes concepciones nacionales de hacer negocio (Stopford, 1985).

En este sentido, la propensión importadora y/o exportadora puede considerarse como un indicador del grado de integración de la filial en su grupo, ya que las subsidiarias de una multinacional se encuentran inmersas en una red de interrelaciones complejas donde algunas constituyen plataformas productivas para intercambiar materias primas o productos finales entre países.

Por otro lado, la participación de sociedades en países extranjeros también puede indicar un elevado grado de integración de la filial en el grupo multinacional. La filial española que cuenta con sociedades participadas en el extranjero puede resultar responsable de alguna unidad estratégica de negocio del grupo, lo que le otorgaría un cierto poder de decisión sobre otras filiales de la multinacional. Suelen ser filiales que destacan por contar con alguna ventaja competitiva -ya sea de carácter comercial, productivo, de proximidad cultural y geográfica, etc-, que las convierte en sedes regionales de algún negocio.

*Por tanto, si la filial española realiza actividades de importación y/o exportación y además cuenta con sociedades participadas en el extranjero cabe esperar una elevada integración de la filial en su grupo y, por tanto, el papel que desempeña en el seno de la multinacional será considerado muy importante. Por el contrario, si se trata de una filial que no realiza actividad comercial exterior (ni de importación ni de exportación) y tampoco cuenta con sociedades participadas en el extranjero, su nivel de integración será menor, por lo que su peso dentro del grupo extranjero al que pertenece será menos significativo.*

Como consecuencia de todo lo señalado anteriormente, para realizar una clasificación del rol estratégico que asumen las filiales españolas en el seno de sus grupos multinacionales, se ha realizado el análisis de las variables actividad exterior y número de sociedades extranjeras participadas, dando como resultado tres tipos o grupos de filiales (Tabla 8):

En primer lugar, se detecta un grupo formado por una minoría de empresas- alrededor de un 14% del total (107 empresas señaladas en gris claro)- que presentan un ámbito de actuación reducido y un nivel de integración bajo con respecto a su grupo multinacional, ya que no realizan ninguna actividad exterior o bien, tan sólo realizan actividades de importación y además no cuentan con sociedades participadas en el extranjero. En consecuencia, se puede afirmar que estas filiales tienen como función principal operar exclusivamente en el mercado doméstico español, es decir, ostentan un rol estratégico eminentemente local y, por tanto, cabe esperar que su peso específico dentro de su grupo multinacional sea bastante reducido.

**Tabla 8:** Actividad exterior y número de sociedades participadas en el extranjero de las empresas del sector industrial con participación mayoritaria de capital extranjero (año 2002)

ACTIVIDAD EXTERIOR	NÚMERO DE SOCIEDADES EXTRANJERAS					Total	Porcentaje
	0	1-5	6-10	11-20	21-50		
No realiza actividad exterior	59	32	3	1	0	95	12,1%
Importador	48	36	0	1	2	87	11,1%
Exportador	66	50	5	5	0	124	15,8%
Importador / Exportador	204	235	17	19	8	481	61,1%
<b>Total</b>	377	353	25	26	10	791	
<b>Porcentaje</b>	47,6%	44,6%	3,2%	3,3%	1,3%		

Fuente: Elaboración propia

En el otro extremo, remarcadas en gris muy oscuro, encontramos también un reducido grupo (61 filiales), que representan en torno a un 8% del total, con un ámbito de actuación muy amplio y un nivel de integración también elevado. Este colectivo lo constituyen empresas que controlan un gran número de sociedades extranjeras (más de seis sociedades), situadas tanto en países próximos geográfica o culturalmente (Portugal, Francia, Italia o México) como en mercados más lejanos o difíciles (Alemania, Estados Unidos o Gran Bretaña) y presentan además una actividad comercial exterior intensa. Por tanto, son filiales cuya actividad trasciende más allá del ámbito doméstico, que probablemente han demostrado alguna ventaja competitiva en algún sentido, por lo que pueden ostentar alguna función de sede regional. En consecuencia, asumen sin duda un rol activo internacionalmente, por lo que ocupan una posición estratégica en el seno de la multinacional extranjera a la que pertenecen.

En una situación intermedia (señaladas en gris medio) se halla la gran mayoría de empresas analizadas, 623 que representan el 79% del total. En este grupo se encuentran, por una parte, aquellas compañías que realizan actividades de exportación e importación pero no cuentan con ninguna sociedad extranjera participada y, por tanto, constituyen plataformas productivas para cubrir otros mercados geográficos. Por otro lado, están aquellas empresas que no realizan actividad comercial exterior pero sí cuentan alguna sociedad extranjera participada (en la mayoría de los casos una o dos), por lo que cabe esperar que no ostenten autoridad regional sobre ninguna función o unidad de negocio de la multinacional. Además, la mayoría de estas sociedades participadas se encuentran en países próximos como Francia o Portugal, lo que indica que son responsables de una región europea relativamente pequeña. En consecuencia, cabe esperar que estas filiales tengan cierta actividad de carácter internacional, enmarcadas en la estrategia global de la matriz extranjera y, por tanto, jugando un papel de relativa importancia en el seno del grupo multinacional.

## 5.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS GRUPOS DE FILIALES DE MULTINACIONALES EXTRANJERAS UBICADAS EN ESPAÑA

Para ver si efectivamente la clasificación anterior resulta válida y comprobar las distintas características de los diferentes grupos de filiales se ha procedido a verificar diversas hipótesis.

En primer lugar, se ha analizado cómo incide **la dimensión empresarial** en la clasificación propuesta. La dimensión es uno de los factores de contingencia que ha recibido mayor atención por parte de los investigadores, ya que puede ayudar a entender muchos de los comportamientos y características de una organización y de su estrategia. En este sentido, cabe pensar que las filiales que ocupan un rol de carácter más local son aquellas empresas que presentan una menor dimensión, ya que tan sólo se limitan a cubrir el mercado doméstico. Por el contrario, aquellas que lleven a cabo un rol más activo internacionalmente dentro del seno de la multinacional, es de esperar que sean de mayor tamaño, ya que su ámbito de actuación es mucho mayor. Por consiguiente, se enuncia la siguiente hipótesis:

*H1: Las filiales de mayor dimensión son las que presentan un rol más activo internacionalmente, mientras que las de menor dimensión serán las que ocupan una posición menos importante en el grupo multinacional al cual pertenecen.*

Para medir la dimensión se han escogido las variables ingresos, activo y número de trabajadores siguiendo la recomendación de la Comisión Europea, de 6 de Mayo de 2003, para clasificar las organizaciones según su tamaño. Además, en este caso y dada la particularidad de las empresas analizadas, en las que la composición del capital social es relevante, se ha considerado oportuno incluir también la variable fondos propios.

Para contrastar esta hipótesis se ha empleado el análisis de la varianza (ANOVA) cuyos resultados se muestran en la tabla 9.

**Tabla 9.** Análisis de la varianza para las características de los tipos de filiales

VARIABLES	F y grado significación	Valor medio para cada grupo
Ingresos	9,404 ***	G1: 95,9895 G2: 179,3731 G3:806,6594
Plantilla	9,732 ***	G1: 316,6 G2: 480,7 G3:3.656,6
Fondos propios	21,905 ***	G1: 38,2113 G2: 52,209 G3:700,0926
Activo total	21,275 ***	G1: 212.288,21 G2: 144.102,11 G3:784.739,79
Año constitución	6,783 **	G1: 1978,9 G2: 1971,9 G3:1967,8

*Nota: En la tabla se recogen tres valores. El primero es el estadístico F resultado del test ANOVA. El segundo es el nivel de significación: \*\*\*: 100 por 100; \*\*: 99 por 100; \*: 95 por 100. Finalmente, el tercero se refiere al valor medio que alcanza la variable para cada uno de los grupos identificados (el Grupo 1 (G1) corresponde a la filial con rol local, el Grupo 2 (G2) a la que realiza cierta actividad internacional y el Grupo 3 (G3) lo constituye la filial con un rol activo internacional).*

*Fuente:* Elaboración propia

El resultado de aplicar este análisis indica que sí es significativo en un 100% por lo que descartamos la hipótesis de igualdad y, por tanto, podemos concluir que los tres tipos de filiales analizados presentan medias poblacionales diferentes. Efectivamente, se comprueba (ver Tabla 9) cómo las empresas que ostentan un rol activo son las más grandes en términos de ingresos, plantilla, fondos propios y activos, seguidas de aquellas que tienen una posición intermedia y finalmente, son las filiales con rol de carácter local las que presentan una menor dimensión.

En segundo lugar, otro elemento también muy estudiado en el ámbito de la organización de empresas es el **efecto experiencia** y su papel para generar capacidades organizativas en las que basar las ventajas competitivas de la estrategia empresarial (Grant,1996). En este sentido, cabe esperar que las empresas que hayan logrado un rol internacional más activo dentro de su grupo multinacional posean mayor experiencia que las empresas que ostentan un rol de carácter más local. El paso del tiempo permite la adquisición de los recursos y capacidades necesarios para conseguir ventajas competitivas dentro de la multinacional y ganar así una posición estratégica más importante dentro del grupo extranjero al que pertenecen. Por tanto, la segunda hipótesis se expresa de la siguiente manera:

*H2: Las filiales de multinacionales extranjeras que ostentan un rol más activo internacionalmente son las que cuentan con mayor experiencia.*

Para contrastar esta hipótesis se ha escogido la variable año de constitución de la filial, como un indicador válido del grado de experiencia de una empresa. También, a través del análisis de la varianza ANOVA<sup>18</sup>, se ha logrado contrastar esta hipótesis, con un grado de significación del 99%, ya que las filiales con rol más activo internacionalmente son precisamente las de mayor antigüedad (con un año de constitución en torno a 1968); le siguen las filiales que ocupan un rol intermedio (constituidas alrededor de 1972) y, finalmente, las filiales con rol local son las más jóvenes (cuyo año de constitución promedio es 1979).

En tercer lugar, se ha analizado **el sector industrial** al que pertenece la filial, ya que sin duda, éste también puede tener relación directa en el comportamiento o rol de la misma. En efecto, siguiendo el paradigma *Estructura-Conducta-Resultados* de la Economía Industrial clásica es la estructura del sector la que determina de forma inexorable el comportamiento o conducta de las empresas. Asimismo, Porter (1982) otorga un poder determinista al entorno específico, ya que la empresa formula su estrategia en respuesta y para adaptarse a las cinco fuerzas que configuran el entorno. Bajo esta óptica, cabe pensar que las filiales que operen en sectores de carácter más global tendrán un comportamiento más activo internacionalmente, mientras que aquellas que estén situadas en entornos más locales poseerán un rol más local. Cabe señalar que para identificar el carácter local o global del sector se ha seguido el paradigma *integration-responsiveness grid* (red de integración global-respuesta local) de Prahalad y Doz (1987), según el cual determinados sectores poseen una mayor presencia de fuerzas localizadoras, mientras que en otros predominan las globalizadoras<sup>19</sup>. En este sentido, se enuncia la siguiente hipótesis:

*H3: Las filiales que operan en sectores más globales tendrán un comportamiento más activo internacionalmente, mientras que aquellas que estén situadas en entornos más locales asumirán un rol de carácter más local.*

Para contrastar esta hipótesis se ha optado por utilizar diferentes índices de asociación, ya que permiten analizar si existe algún tipo de vinculación entre variables de carácter cualitativo, y en ese caso, cuantificar la intensidad de dicha relación. Concretamente, se ha realizado un análisis de tablas de contingencia y de índices de asociación para los tres grupos de filiales y para la variable sector (ver Tabla 10).

---

<sup>18</sup> El análisis ANOVA es una técnica estadística multivariable que analiza la existencia de asociación entre variables discretas (los tres tipos de filiales propuestos) y variables continuas (información económico-financiera). Esta técnica confronta para cada variable los valores medios de cada factor y a partir del cálculo de sus medias cuadráticas se obtiene un estadístico F, que refleja el grado de parecido existente entre las categorías comparadas y define si los diversos grupos analizados son significativamente diferentes entre sí.

<sup>19</sup> Clasificar los sectores como globales o locales puede resultar excesivamente simple, ya que son muy pocos los que tan sólo presentan características de uno u otro tipo. El propósito del marco integración global-respuesta local es valorar la importancia relativa de las dos fuerzas contrarias que presionan en un sector y valorar cual de ellas ejerce una mayor influencia en un momento determinado del tiempo.

**Tabla 10:** Índices de asociación para las características cualitativas de las filiales

<i>Índice de asociación</i>	<i>Sector industrial</i>		<i>País de origen del capital</i>	
	<i>Valor</i>	<i>Sig.</i>	<i>Valor</i>	<i>Sig.</i>
<i>Chi-Cuadrado</i> <sup>20</sup>	87.360 <sup>a</sup>	.000	167.633 <sup>b</sup>	.000
<i>Phi de Cramer</i>	.333	.000	.461	.000
<i>V de Cramer</i>	.235	.000	.326	.000
<i>Coef. Contingencia</i>	.316	.000	.419	.000

a: el 57,3% tiene una frecuencia esperada inferior a 5.

b: 83,3% tiene una frecuencia esperada inferior a 5

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos nos llevan a rechazar esta tercera hipótesis, ya que tanto el coeficiente de contingencia<sup>21</sup>, como la V y Phi de Cramer<sup>22</sup> se encuentran en torno al 0,3, lo que significa que si tenemos en cuenta que dichas medidas toman valores entre 0 y 1, y que estos números extremos implican respectivamente la inexistencia o existencia absoluta de asociación, entonces se puede considerar que efectivamente existe muy poca asociación entre dichas variables. En consecuencia, se puede afirmar que el grado de internacionalización del sector al que pertenece la filial no tiene mucha influencia en el rol o comportamiento de dicha empresa en el seno del grupo multinacional extranjero al cual pertenece. Este hecho tiene sentido ya que el determinante del rol de la filial no sólo viene marcado por el entorno local en el que actúa, sino también por otros factores como la asignación de rol por parte de la matriz y la iniciativa de la propia filial (Birkinshaw y Hood, 1998).

En último lugar se ha examinado la influencia en el comportamiento o rol estratégico de la filial del **país de origen de la multinacional extranjera** a la cual pertenece. En este sentido, cabe pensar que el país de donde procede la matriz no tendrá una influencia lo suficientemente fuerte como para determinar de manera inexorable el rol de su filial española. En efecto, encontramos empresas domina-

<sup>20</sup> Chi-Cuadrado de Pearson :

(donde  $n_{ij}$  y  $e_{ij}$  son las frecuencias absoluta observada y esperada respectivamente). Este estadístico es fiable únicamente cuando por lo menos el 80% de las frecuencias esperadas son mayores que 5).

<sup>21</sup> Coeficiente Contingencia de Pearson:  $C =$

Esta medida no se ve afectada por el tamaño de la muestra y está acotada entre 0 y 1,  $0 \leq C < 1$ , pero en caso de asociación perfecta no alcanza nunca el valor 1 sino que dependerá del número de filas y columnas de la tabla de contingencia (Visauta Vinacua, 1997).

<sup>22</sup> Coeficiente Phi de Cramer:

Este valor toma el valor 0 en caso de independencia y valores mayores que 1 en caso de asociación.

Coeficiente V de Cramer:

(donde  $k$  es el menor del número de filas y de columnas de la tabla de contingencia) y siempre está acotado entre 0 y 1 sea cual sea la dimensión de la tabla.

das mayoritariamente por capital extranjero procedente de un mismo país y que, sin embargo, pertenecen a distintos grupos de filiales. De hecho, si bien existe literatura al respecto que señala una cierta influencia del país de origen en la estrategia global de una multinacional, ésta en ningún caso resulta determinante del rol de todas sus filiales, ya que tal y como enuncian Birkinshaw y Hood (1998) el rol de la filial viene determinado también por el entorno local de la propia filial. En consecuencia se enuncia la siguiente hipótesis:

*H4: El país de origen de la multinacional extranjera no guarda relación con el rol internacional de la filial.*

Para contrastar esta hipótesis se han calculado también los índices de asociación para las variables cualitativas país de origen y los tres grupos de filiales hallados (ver Tabla 10). El resultado de este análisis indica que, con un grado de significación de 0,00, no existe influencia alguna del país de origen del capital extranjero en el rol de la filial, ya que los coeficientes de contingencia, de V y Phi de Cramer no superan en ningún caso el 0,5.

## 6. CONCLUSIONES

La primera conclusión de este artículo se refiere a la existencia de una importante presencia de filiales de multinacionales extranjeras en la industria española, especialmente en aquellos sectores más globales como vehículos, industria farmacéutica, telecomunicaciones e informática. Por ello, es importante destacar el riesgo que supone la elevada dependencia de la industria española de las multinacionales extranjeras. El hecho de que las decisiones puedan ser tomadas desde fuera de nuestras fronteras aumenta la posibilidad de deslocalizaciones de la actividad empresarial.

En este sentido, en la mayor parte de las filiales analizadas la totalidad del capital está en manos extranjeras -principalmente de multinacionales europeas-, de lo que se deduce la preferencia de las compañías extranjeras de imponer sus criterios en la implantación de sus estrategias corporativas, también en el ámbito español.

Además, en promedio, dichas filiales son de mayor dimensión que las empresas autóctonas en términos de plantilla, ingresos y fondos propios. El tejido empresarial español se caracteriza por estar constituido por una amplia mayoría de empresas de pequeña y mediana dimensión y la minoría de compañías de gran dimensión están controladas por multinacionales extranjeras. Ello afecta a la competitividad de las empresas autóctonas en los mercados internacionales, por lo que se considera necesario que las empresas españolas desarrollen estrategias de crecimiento, ya sea a través del crecimiento orgánico o vía fusiones y adquisiciones. Este aumento de dimensión constituye, en general, una condición necesaria para iniciar estrategias de internacionalización.

Asimismo, se han detectado tres tipos de comportamiento o rol de las filiales en el seno del grupo multinacional al cual pertenecen. Un primer grupo reducido

de filiales con una posición poco destacada en el conjunto de la multinacional, ya que tienen la única función de operar en el ámbito doméstico. Un segundo grupo, el más numeroso de ellos y de mayor importancia que el anterior, puesto que amplían su ámbito de actuación más allá del doméstico, realizando actividades de exportación e importación y presentando alguna empresa participada en países próximos como Francia y Portugal. Un reducido número de filiales forman el tercer grupo, de considerable importancia en el grupo multinacional, ya que desarrollan una actividad exterior muy intensa y presentan a su vez filiales en otros países.

Finalmente, el análisis estadístico ha permitido establecer las diferencias entre los tres grupos de filiales. En este sentido se ha contrastado que las filiales de mayor dimensión son las que presentan un rol más activo internacionalmente, siendo además estas últimas las que cuentan con mayor experiencia. En cambio, el país de origen de la multinacional extranjera no guarda relación con el rol internacional de la filial.

Sin embargo, no se ha podido validar que las filiales que operan en sectores más globales tendrán un comportamiento más activo internacionalmente, mientras que aquellas que estén situadas en entornos más locales asumirán un rol de carácter más local.

## BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVAREZ, I. y MOLERO, J. Las empresas multinacionales y la innovación tecnológica: dinámica internacional y perspectiva española. *Información Comercial Española*, no 818, octubre-noviembre, 2004, p. 101-123.
- AZOFRA PALENZUELA, V. et al. Las empresas participadas por capital extranjero en Castilla y León: Documento técnico. *Informe a Iniciativa Propia*, no 1, Consejo Económico y Social, 2005.
- BAJO RUBIO, O. Determinantes Macroeconómicos y Sectoriales de la Inversión Extranjera Directa en España. *Información Comercial Española*, no 696-697, agosto-septiembre, 1991, p. 53-74.
- BAJO RUBIO, O. y LÓPEZ PUEYO, C. La Inversión Extranjera en la Industria Manufacturera Española. 1986-1993. *Papeles de Economía Española*, no 66, 1996, p. 176-190.
- BARTLETT, C. y GHOSHAL, S. *La Empresa sin Fronteras: La Solución Transnacional*. Madrid: Mc Graw-Hill, 1991.
- BIRKINSHAW, J.M. Approaching heterarchy. A review of the literature on multinational strategy and structure. *Advances in International Comparative Management*, Vol. 9, 1994, p. 111-144.
- BIRKINSHAW, J.M. y HOOD, N. Multinational subsidiary evolution: capability and charter change in foreign-owned subsidiary companies. *Academy of Management Review*, Vol.23, octubre, no 4, 1998, p. 773-796.
- BIRKINSHAW J.M. y MORRISON A.J. Configurations of strategy and structure in subsidiaries of multinational corporations. *Journal of International Business Studies*, Vol. 26, no 4, 1995, p. 729-755.



- CAMPA, J.M. y GUILLÉN, M.F. Spain. A Boom From Economic Integration. En: DUNNING, J.H. y NARULA, R., (ed): Foreign Direct Investment and Governments, Routledge, 1996, p.206-239.
- EGEA ROMÁN, M.P. y LÓPEZ PUEYO, C. Comportamiento sectorial de la inversión extranjera directa en España 1986-1989. *Información Comercial Española* no 696-697, agosto-septiembre, 1991, p. 75-92.
- FARIÑAS, J.C. y MARTÍN, C. Determinantes del Comercio Intraindustrial en España. En: VELARDE, J. et al, (ed). El Sector Exterior de la Economía Española. Madrid: Colegio de Economistas de Madrid, 1988, p. 217-259.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. Inversión directa extranjera de España en el período 1993-2002. Fiscalidad y sistema productivo. *Información Comercial Española. Sector exterior español*, no 817, septiembre, 2004, p. 67-88.
- GHOSHAL, S. y BARTLETT, C.A. The multinational corporation as an interorganizational network. *Academy of Management Review*, Vol. 15, no 4, 1990, p. 603-625.
- GIRÁLDEZ PIDAL, E. et al. L'impacte en l'economia catalana de la globalització i de la integració econòmica. *Col·lecció d'Estudis, Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya, Generalitat de Catalunya*, Partes I y II, 2005.
- GONZÁLEZ CERDEIRA, X. Inversión extranjera directa e I+D en las manufacturas. *Revista de Economía Aplicada*, Vol. 20, no 7, 1999, p. 5-28.
- GRANT, R.M. *Dirección Estratégica. Conceptos, Técnicas y Aplicaciones*. Madrid: Civitas, 1996.
- INE. Panorámica de la industria. Estructura y características. Cifras INE. *Boletín informativo del Instituto Nacional de Estadística*, 2006.
- IRANZO, S. La Inversión Extranjera en España y el Comercio Exterior. *Revista de Economía*, no 5, 1990, p. 71-76.
- IRANZO, S. Inversión extranjera directa: una estimación de la aportación real y financiera de las empresas extranjeras en España. *Información Comercial Española*, no 696-697 (agosto-septiembre), 1991, p. 25-52.
- JARILLO, C. y MARTÍNEZ, J. Different roles for subsidiaries: the case of multinational corporations in Spain. *Strategic Management Journal*, Vol. 11, no 7, 1990, p. 501-578.
- LOZANO CHAVARRÍA, P. Tipos de estructuras productivas de la empresa multinacional manufacturera en España. *Información Comercial Española. Revista de Economía*, no 785, 2000, p. 147-162.
- MARTÍN C. y VELÁZQUEZ, J. El Capital Extranjero y el Comercio Exterior de las Empresas Manufactureras. *Papeles de Economía Española*, no 56, 1993, p. 221-233.
- MARTÍN C. y VELÁZQUEZ, J. Una Estimación de la Presencia de Capital Extranjero en la Economía Española y de algunas de sus Consecuencias. *Papeles de Economía Española*, no 66, 1996, p. 160-175.
- MARTÍNEZ-CAÑETE, A.R. y DÍAZ DE SARRALDE, S. Factores explicativos de la inversión extranjera directa en España (1970-1992). *Hacienda Pública Española*, no 136, 1996, p. 19-31.
- MARTÍNEZ SERRANO, J.A. y MYRO, R. La Penetración del Capital Extranjero en la Industria Española. *Moneda y Crédito*, no 194, 1992, p.160-175.
- MERINO, F. y SALAS, V. La Empresa Extranjera en la Manufactura Española: sus Efectos Directos e Indirectos. *Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo*, no 9.507, 1995.

- MERINO, F. y SALAS, V. Diferencias de Eficiencia entre Empresas Nacionales y Extranjeras en el Sector Manufacturero. *Papeles de Economía Española*, no 66, 1996, p. 191-208.
- MIRAVALL, D. y TORRES, A. Comportamiento Exportador de las Empresas y Competencia Imperfecta. *Investigaciones Económicas*, suplemento, 1986, p. 159-177.
- MIRAVITLLES, P. Anàlisi del Rol Estratègic de les Filials Catalanes de les Multinacionals Industrials Estrangeres i el seu possible Impacte Econòmic, *Nota d'Economia. Revista d'economia catalana i de sector públic*. Generalitat de Catalunya Departament d'Economia i Finances, no 71, 3er cuatrimestre, 2001.
- MOLERO, J. Competencia Global y Cambio Tecnológico: Un Desafío para la Economía Española. Madrid: Pirámide, 2000.
- MOLERO, J y BUESA, M. Multinational Companies and Technological Change: Basic Traits and Taxonomy of the Behaviour of German industrial Companies in Spain. *Research Policy*, no 22, 1993, p.265-278.
- MOLERO, J., BUESA, M. y CASADO, M. Factors in the Siting and Comercial Behaviour of Multinational Companies in Spain. En: MOLERO, J. (ed.) *Technological innovation, multinational corporations and new international competitiveness. The Case of Intermediate Countries*, Harwood Academic Publishers, 1995, p. 265-292.
- MORÁN REYERO, P. España: Evolución de los flujos de Inversión Directa. *Cuadernos de Información Económica*, no 154, enero-febrero, 2000, p. 16-24.
- MORENO MARTÍN, L. y RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, D. Efectos de la inversión extranjera directa en los flujos comerciales de las empresas. *Investigaciones Económicas*, Vol. 2, no 22, 1998, p. 179-199.
- MUÑOZ GUARASA, M. Factores de localización de la inversión directa extranjera en Andalucía. *Revista de Estudios Regionales*, no 62, 2002, p.171-176.
- PELÁEZ, P. y DE QUINTO, J. Un Examen de la Inversión Japonesa en España. *Boletín Económico de ICE*, no 2.473, 9-15 octubre, 1995, p. 9-20.
- PELEGRÍN SOLÉ, A. La Inversión Manufacturera Japonesa en España. Rasgos Generales y Aspectos Comerciales. *Boletín Económico de ICE*, no 2.635, 22-28 noviembre, 1999, p.13-22.
- PORTER, M. *Estrategia competitiva*. México: CECSA, 1982.
- PRAHALAD, C.K. y DOZ, Y.L. *The multinational mission: Balancing local demands and global vision*. New York: The Free Press, 1987.
- RAMÓN-SOLANS et al. La captación de inversiones extranjeras en España. *ESIC Market*, Ene-Abr, no 105, 2000, p. 165-188.
- SOLÀ, J., MIRAVITLLES P. y RODRÍGUEZ, G. Estratègies Industrials de les Multinacionals Estrangeres a Catalunya. *Papers d'Economia Industrial*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament d'Indústria Comerç i Turisme, 2001.
- STOPFORD, J. *International Competitiveness of European Industry. European Approaches to International Management*. Berlín: Gruyter, 1985.
- TRUEBA CORTÉS, M.C y LOZANO CHAVARRÍA, P. Factores de competitividad, fiscales y de mercado en la localización de la empresa multinacional. *Hacienda Pública Española*, no 154, 2000, p. 127-138.

- UNCTAD. *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for development*. New York & Geneva: United Nations, 2006.
- VARELA PARACHE, F. y RODRÍGUEZ DE PABLO, J. Las Inversiones Extranjeras en España: 1959-1974. Una Vía de Desarrollo. *Información Comercial Española*, septiembre, 1974, p. 13-20.
- VISAUTA VINACUA, B. *Análisis estadístico con SPSS para Windows. Estadística Multivariante*. Madrid: McGraw Hill, 1997.
- WHITE, R.E. y POYNTER, T.A. Strategies for foreign-owned subsidiaries in Canada. *Business Quarterly*, Vol. 49, no 2, summer, 1984, p. 59-69.
- YOUNG, S., HOOD, N. y DUNLOP, S. Global strategies, multinational subsidiary roles and economic impact in Scotland. *Regional Studies*, Vol.22, no 6, 1988, p. 487-497.