

Mauro F. Guillén*
Esteban García Canal**

LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA ESPAÑOLA: UNA NUEVA BASE DE DATOS SISTEMÁTICA

En este artículo se presentan los primeros resultados descriptivos de la Base de Datos Sistemática sobre las Operaciones Internacionales de las Empresas Españolas auspiciada por el ICEX, que abarca el período 1986-2006 y refleja todo tipo de operaciones, es decir, inversiones directas, adquisiciones, concursos, concesiones administrativas y alianzas estratégicas. Se analizan las pautas temporales, sectoriales, geográficas, según el tipo y el objetivo de la operación, y en función de la participación de socios o colaboradores. También se analiza la tendencia de la empresa española a aumentar el grado de control sobre sus operaciones internacionales.

Palabras clave: empresas multinacionales, expansión exterior, bases de datos, fusiones y adquisiciones, inversiones directas en el exterior, España.

Clasificación JEL: F21, F23, G34.

1. Introducción

La empresa española ha experimentado un proceso de crecimiento internacional acelerado durante las dos últimas décadas. Mientras que a mediados de los años ochenta eran pocas las empresas españolas que contaban con una presencia estable en el extranjero, en la actualidad son 1.870 las que han establecido plantas de

producción, abierto oficinas de venta, adquirido una empresa extranjera, firmado una alianza estratégica, obtenido algún tipo de licitación pública o participado en un concurso o licitación internacional. Gracias a estas iniciativas empresariales, España se ha convertido en el undécimo inversor más importante del mundo en términos acumulados, con un total de 381.000 millones de dólares, muy cerca del nivel de Japón, Bélgica y Canadá. Hasta el final de 1985, las empresas españolas habían invertido solamente unos 4.500 millones de dólares (UNCTAD 2006, páginas 303-306).

El ingreso de España en la Comunidad Económica Europea el 1 de enero de 1986 puso en marcha todo un

* Director del Lauder Institute y Catedrático de Dirección Internacional. Wharton School, Universidad de Pennsylvania.

** Catedrático de Organización de Empresas. Universidad de Oviedo.

proceso de cambio empresarial impulsado por la apertura comercial, la desregulación de los mercados de bienes y servicios, la modernización del sistema financiero y bancario, y la llegada de grandes inversiones extranjeras en manufacturas y en algunos sectores de servicios para los que no se negoció un período de transición (Guillén, 2005). La empresa española tardó en reaccionar hasta principios de los años noventa, una vez que se puso en marcha la construcción del mercado único europeo, sobre todo en los sectores de infraestructuras y servicios. Fue a partir de ese momento que las grandes empresas españolas de servicios comenzaron a lanzarse al exterior buscando oportunidades de crecimiento cada vez menos frecuentes en España como consecuencia de la saturación del mercado y/o de la creciente competencia internacional.

Este artículo describe las características generales de la expansión internacional de la empresa española a partir de la información contenida en la Base Sistemática de Datos sobre las Operaciones Internacionales de las Empresas Españolas entre 1986 y 2006, que ha sido creada bajo los auspicios del ICEX. Hasta el momento las fuentes de evidencia empírica existente en España eran, por un lado, las estadísticas oficiales de inversión directa y, por el otro, diversas compilaciones parciales de datos realizadas *ad hoc* por los investigadores. Para una revisión de los estudios empíricos previos pueden consultarse Durán (2005) y Guillén (2005). Ninguna de las fuentes de información existentes hasta el momento ofrece un panorama tan completo de la internacionalización de la empresa española como la Base de Datos Sistemática del ICEX, pues ninguna de ellas presenta todas las modalidades de operación exterior. De hecho, se trata de la primera base de datos en el mundo que permite identificar con nombre y apellidos las empresas de un país que tienen presencia estable en el extranjero. En el anexo incluido al final de este artículo se describe brevemente la metodología utilizada en su construcción. Conviene tener en cuenta una limitación de la base de datos referida a su cobertura, puesto que se recogen solamente aquellas operaciones que las empre-

sas han hecho públicas a través de registros, su sitio en Internet o artículos de prensa.

En la base de datos se recogen un total de 6.103 operaciones internacionales realizadas por 1.870 empresas domiciliadas en España, de las que 1.799 son de propiedad española y el resto son empresas de control extranjero pero que han realizado alguna operación internacional partiendo de su base operativa en España. En conjunto, las empresas españolas han establecido alguna forma de presencia en todos y cada uno de los subsectores de la economía, y en un total de 152 países y territorios.

2. La presencia de la empresa española en el exterior según la Base de Datos

Características generales

La Base de Datos refleja 6.103 operaciones de implantación en el exterior realizadas por 1.870 empresas entre principios de 1986 y finales de 2006. Si se tiene en cuenta que algunas de estas empresas forman parte de grupos empresariales (por ejemplo, Cintra pertenece al Grupo Ferrovial), son un total de 1.793 grupos empresariales y empresas no asociadas a un gran grupo empresarial las que han realizado alguna operación internacional. Aproximadamente un 60 por 100 de las empresas realizaron sólo una operación, un 14 por 100 dos operaciones, en torno al 7 por 100 tres operaciones, y un 4 por 100 cuatro operaciones. Al otro extremo, los ocho grupos empresariales con 100 o más operaciones en su haber —Telefónica, Santander, Iberdrola, Repsol, BBVA, Dragados, Unión Fenosa y Endesa— realizaron un total de 1.199 operaciones, o el 19,6 por 100 del total. Aunque esta proporción parezca a primera vista elevada, no hay que olvidar que existen otros 90 grupos o empresas que han realizado más de diez operaciones.

Conviene tener en cuenta que 186 de las 6.103 operaciones, es decir, el 3,0 por 100 del total, fueron realizadas desde España por empresas controladas desde el extranjero. Se trata de 88 empresas radicadas en Espa-

ña que han realizado alguna operación. Por ejemplo, Alcatel España (la antigua Standard Eléctrica) firmó una alianza con socios chinos en 1993 para el suministro de equipos de telecomunicaciones. Otro ejemplo similar es el de Asturiana de Zinc, que en 2002 adquirió una refinería de zinc en Alemania. La empresa es parte de la suiza Xstrata. Un 69 por 100 de estas 186 operaciones son adquisiciones o alianzas.

Las empresas con implantación exterior están domiciliadas en 43 provincias y 17 comunidades autónomas, con Madrid, Cataluña, País Vasco y Comunidad Valenciana a la cabeza.

Composición sectorial

Del total de 6.103 operaciones internacionales, se observa que, aunque con leves altibajos a lo largo de los años, aproximadamente un 60 por 100 de las operaciones se refieren a actividades de servicios, un 25 por 100 a actividades industriales, un 10 por 100 a la construcción y un 3-4 por 100 a la agricultura, la pesca o la minería. Se trata de una distribución que se asemeja a la composición del Producto Interior Bruto español.

El Cuadro 1 presenta la actividad de las operaciones empleando la clasificación sectorial de dos dígitos. Lo más importante es que en todos y cada uno de los 26 rubros se han producido operaciones de implantación en el exterior, lo que vuelve a indicar que la internacionalización de la empresa española es un proceso ante el que ninguno de los sectores de actividad de la economía española ha permanecido al margen. Los sectores con mayor número de operaciones son, en orden decreciente, servicios financieros, construcción, agua/electricidad/gas, comercio, servicios a las empresas, alimentación y telecomunicaciones. Dentro de los rubros manufactureros destacan, aunque a un nivel inferior de operaciones, material de transporte, maquinaria eléctrica, metales y químico.

Resulta interesante observar algunas tendencias sectoriales a lo largo del tiempo. La construcción representaba porcentajes muy importantes del total de operaciones internacionales entre 1990 y 1999 (en torno al 12

por 100). Entre 1999 y 2002, sin embargo, se ralentizó la actividad en este campo, pasando a repuntar de nuevo a partir de 2003. También eran numéricamente importantes al principio del período las operaciones en telecomunicaciones, que sin embargo ya no son tan numerosas en los últimos años, aunque, eso sí, algunas de ellas, sobre todo las acometidas por Telefónica, son de una envergadura cada vez mayor (por ejemplo, la adquisición de O2 en 2005). Los servicios financieros también eran muy importantes al principio del período, llegando a representar el 27 por 100 del total entre 1986 y 1989. Como en el caso de las telecomunicaciones, su peso relativo en términos del número de operaciones ha disminuido, pero no en lo que respecta a las cantidades invertidas o la envergadura de las operaciones.

Un subsector que presenta un grado de dinamismo ejemplar es el de los servicios a las empresas, con un total de 562 operaciones. Las empresas de este sector han aumentado su ritmo de implantación en el exterior sobre todo desde el año 2000. Se trata de una miríada de pequeñas empresas de consultoría, ingeniería o de servicios legales, además de las constructoras, los bancos o las empresas de infraestructuras, que también se establecen en el exterior para prestar este tipo de servicios.

Dentro de los rubros industriales, alimentación, bebidas y tabaco es el que tiene un mayor número de operaciones. Sin embargo, los demás sectores manufactureros más tradicionales (textil, madera y mueble, cuero, etcétera) no son cuantitativamente importantes. Las empresas en subsectores de mayor escala y contenido tecnológico —químico, metales, maquinaria, y maquinaria eléctrica— exhiben una mayor actividad de implantación en el exterior.

Destinos geográficos

Las empresas españolas han realizado operaciones en 152 países y territorios. El Gráfico 1 presenta las tendencias generales de las operaciones internacionales de la empresa española según el país o región de destino. En este caso se tuvo en cuenta que algunas operaciones

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES
SEGÚN EL SUBSECTOR DE LA OPERACIÓN Y EL AÑO, 1986-2006

Sector	1986-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005	2006	Número total de operaciones por fila	% vertical
Agricultura	0,8	1,2	0,6	0,3	0,2	0,3	34	0,6
Extractivo	4,4	2,7	1,4	1,6	3,1	1,9	122	2,0
Construcción	9,7	12,5	12,3	9,7	15,4	14,6	705	11,7
Alimentación y tabaco	5,3	6,8	6,8	4,0	3,1	4,0	319	5,3
Textil y confección	0,8	1,2	1,0	1,1	0,4	1,6	64	1,1
Madera y mueble	0,8	0,4	1,7	1,5	1,5	0,3	76	1,3
Papel y artes gráficas	3,3	1,8	1,5	1,9	2,6	1,1	113	1,9
Químico	2,5	2,2	1,7	3,1	1,5	4,3	147	2,4
Petróleo	0,0	0,2	0,6	0,7	0,7	0,3	30	0,5
Plásticos	0,0	0,2	0,3	0,7	0,7	0,8	27	0,4
Cuero	1,1	0,3	0,2	0,0	0,0	0,3	12	0,2
Arcilla, piedra, vidrio	2,8	1,2	2,7	1,3	2,0	2,9	116	1,9
Metales	2,5	2,3	2,7	2,9	3,1	3,2	166	2,7
Maquinaria	1,7	1,3	2,1	2,3	1,5	2,4	120	2,0
Electrónica	3,3	4,5	2,3	2,4	2,2	1,3	163	2,7
Material de transporte	3,3	2,6	4,0	3,0	2,6	1,3	188	3,1
Instrumentos	0,6	1,0	1,1	0,5	0,7	0,3	46	0,8
Otras manufacturas	0,3	1,4	1,0	0,8	0,9	1,1	58	1,0
Transporte	2,2	4,8	5,0	5,0	6,1	5,6	296	4,9
Telecomunicaciones	4,7	5,6	4,9	5,6	4,6	2,9	309	5,1
Agua, electricidad y gas	2,5	9,8	10,8	9,4	9,0	13,0	585	9,7
Comercio	9,7	9,7	8,1	10,7	8,8	8,0	569	9,4
Servicios financieros	27,4	16,2	12,3	7,9	8,3	11,2	723	12,0
Hostelería	3,3	2,4	3,8	3,5	5,5	1,6	207	3,4
Servicios a las empresas	5,5	6,4	6,9	13,0	9,6	11,7	562	9,3
Otros servicios	1,4	1,6	4,3	7,0	5,9	4,3	284	4,7
Número total de operaciones por columna	361	1.007	1.782	2.059	456	376	6.041	100,0

NOTA: Porcentajes verticales.

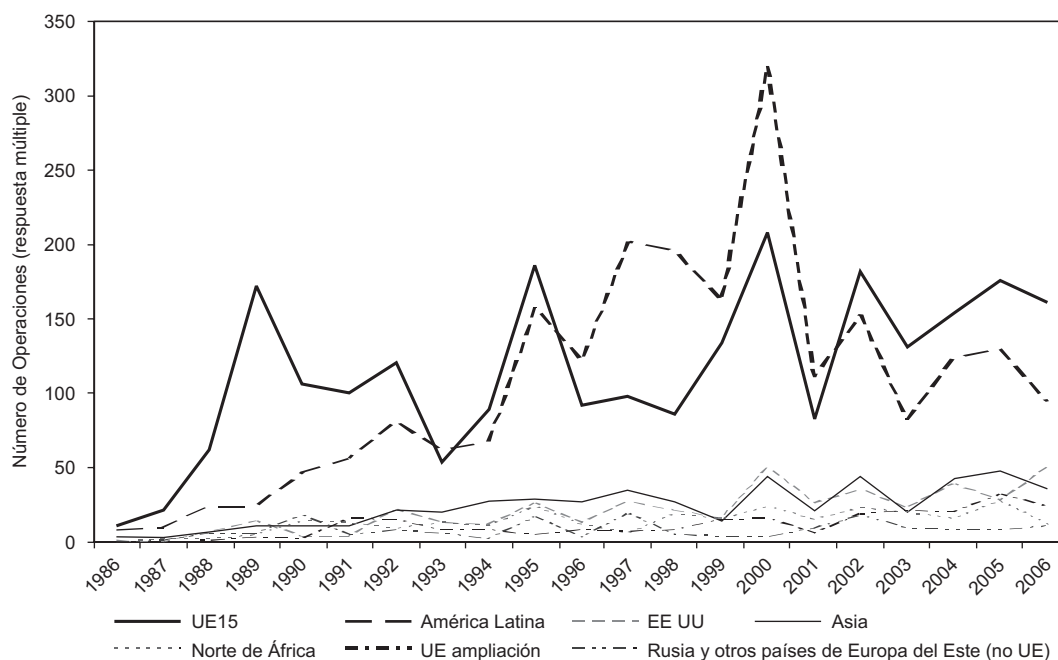
FUENTE: Elaboración propia.

abarcan no solamente un mercado sino varios, regiones enteras o incluso todos los países (por ejemplo, cuando se firma una alianza con una empresa extranjera que tiene por ámbito cualquier mercado). Las 6.103 operaciones arrojan un total de 6.905 destinos dado que algunas operaciones implicaban la actuación de la empresa española en varios mercados simultáneamente. Por ejemplo, en el año 2000 Repsol firmó una alianza estratégica con la

Empresa Nacional de Petróleo de Chile para colaborar en actividades de explotación, refinó y distribución no solamente en el país andino sino también en Argentina, Colombia, Perú, Ecuador y Venezuela. Otro ejemplo es la adquisición en 2004 por parte de Ormazábal y Cía. de la empresa alemana de equipamientos eléctricos Moeller Anlagentechnik, que a su vez cuenta con plantas de producción en Alemania y China.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERACIONES POR REGIÓN DE DESTINO, 1986-2006



FUENTE: Elaboración propia.

Un dato significativo es que la Unión Europea de 15 miembros (UE15) ha sido el principal destino en 14 de los 21 años contenidos en la base de datos: 1986-1992, 1994-1995 y 2002-2006. América Latina fue el principal destino solamente en siete de los años: 1993 y 1996-2001. También resulta interesante apuntar que las empresas españolas han invertido con mayor frecuencia en Asia (excluyendo Oriente Medio), un 7,4 por 100 de los destinos, que en Estados Unidos (6,3 por 100), aunque en ambos casos en porcentajes menores a lo que cabría esperar si tenemos en cuenta el potencial de esos mercados y el hecho de que Portugal acapara el 8,5 por 100 del total de operaciones. Los países de la ampliación de la UE, Rusia y el resto de Europa del Este cada vez tienen un peso mayor, aunque todavía son marginales. Para el conjunto del período 1986-2006, la UE15 ha

sido el destino más frecuente (35,2 por 100), seguida de América Latina (32,3), Asia (excluyendo Oriente Medio, Rusia y Asia Central, 7,3), Estados Unidos (6,2), Norte de África (4,1), los países de la ampliación de la UE (3,4) y Rusia y el resto de Europa del Este (2,4). África Subsahariana, Oriente Medio y la región del Pacífico se reparten el 9 por 100 restante.

Los diez principales países de destino de las operaciones internacionales, en orden decreciente, son Portugal, EE UU, México, Francia, Argentina, Brasil, Italia, China, Chile y Alemania. Nuevamente se pone de manifiesto que, pese al estereotipo, la empresa española se ha establecido a lo largo y ancho del mundo. No debe resultar extraño que países relativamente pequeños pero cercanos geográficamente o culturalmente (como Portugal o Chile, respectivamente) se encuentren encarama-

dos entre los diez primeros. Las empresas de otros países también exhiben una inclinación similar hacia destinos próximos geográfica o culturalmente.

Tipo de operación

Las empresas españolas han empleado distintos instrumentos para establecerse en el extranjero: adquisiciones, filiales, *joint ventures*, participación en concursos y licitaciones, obtención de concesiones administrativas¹, y alianzas. Solamente once empresas emplearon al menos una vez todos y cada uno de estos tipos de operación: Telefónica, Santander, Iberdrola, Repsol, BBVA, Unión Fenosa, Endesa, Ferrovial, el Banco Central Hispano (antes de fusión con el Santander), Aguas de Barcelona y Gas Natural.

En el Cuadro 2 se presenta la evolución de cada uno de estos modos de entrada a lo largo del período considerado. La tendencia general más importante es el aumento de las adquisiciones y de las filiales y la disminución, en términos relativos, de las *joint ventures* y las alianzas. Mientras que en la primera mitad del período 1986-2006 las *joint ventures* y alianzas dominaban el panorama, en la segunda mitad son las adquisiciones las que representan la mayor proporción. Las adquisiciones totales o parciales de una empresa extranjera han ganado en popularidad sobre todo desde 1999, pasando a representar entre un 30 y un 40 por 100 del total de operaciones. Fue en ese momento cuando se creó la moneda única, con la consiguiente reducción en el coste de capital de las empresas españolas, circunstancia que les permitió acometer compras de empresas en el extranjero que antes se encontraban fuera de su alcance.

El establecimiento de una filial llegó a suponer algo más del 20 por 100 de las operaciones en 2001, aunque su importancia relativa se ha reducido desde entonces. La caída más acelerada se observa en el caso de las *joint ventures*, que eran el modo de entrada en un 15-25 por 100 de los casos entre finales de los años ochenta y primeros de los noventa, pero en la actualidad suponen menos del 10 por 100 del total de operaciones. Las alianzas eran también muy numerosas a principios del período (en torno al 25 por 100), pero en los últimos años representan menos del 20 por 100.

El aumento en el número de adquisiciones y el abandono de modos de entrada compartidos (adquisiciones compartidas, *joint ventures*, alianzas) tiene que ver no solamente con factores financieros sino también con el propio proceso de aprendizaje de la empresa, que se siente en mejores condiciones de emplear modos de entrada más sofisticados a medida que adquiere experiencia internacional. Este asunto se aborda con mayor detalle en una sección posterior sobre las secuencias de expansión de las empresas españolas.

Cabe reseñar, por último, que el peso de los concursos y licitaciones y de las concesiones administrativas han oscilado de año en año sin seguir una tendencia clara. Desde mediados de los años noventa, las empresas españolas vienen realizando entre 60 y 100 nuevas operaciones en el extranjero bajo la forma de concesión administrativa, normalmente de servicios públicos privatizados. Los años récord fueron 2000 y 2002, en los que se cerraron 121 y 110 operaciones de concesión, respectivamente. Los principales actores que están detrás de estas operaciones son, lógicamente, las grandes empresas que operan en sectores de servicios regulados y de infraestructuras.

Objetivo o área funcional de la operación

Las empresas españolas se han establecido en el extranjero sobre todo para realizar tareas de producción o de distribución (Cuadro 3). El 84,8 por 100 del total de 6.103 operaciones tuvieron la producción de un

¹ Tal como se comenta en el anexo donde se describe la metodología de construcción de la base de datos, se ha recogido no sólo la obtención de concesiones administrativas, sino también la participación en concursos y licitaciones encaminados a la obtención de las mismas. La razón de su inclusión estriba en que la participación en este tipo de concursos requiere contar con cierta infraestructura en el país, bien propia, bien a través de socios locales que participen en el proyecto.

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES
POR AÑO Y TIPO DE OPERACIÓN, 1986-2006

Año	Adquisición total	Adquisición parcial	Adquisición compartida	Creación de filial	Joint venture	Concurso o licitación	Concesión administrativa	Alianza	Número total de operaciones por fila
1986	0,0	3,4	0,0	0,0	55,2	0,0	20,7	20,7	29
1987	0,0	21,1	0,0	15,8	18,4	2,6	15,8	26,3	38
1988	5,1	11,1	1,0	5,1	22,2	0,0	11,1	44,4	99
1989	7,5	21,6	3,5	4,5	20,6	1,5	4,5	36,2	199
1990	8,3	12,8	6,7	5,6	24,4	5,6	11,1	25,6	180
1991	6,5	11,6	2,5	9,5	20,6	4,0	19,1	26,1	199
1992	3,4	16,6	4,2	10,6	17,7	8,7	9,4	29,4	265
1993	8,9	17,8	3,9	8,3	19,4	2,2	14,4	25,0	180
1994	4,0	9,5	2,5	18,0	22,5	9,5	11,0	23,0	200
1995	4,9	14,4	3,9	14,2	20,8	2,0	21,5	18,3	409
1996	6,3	11,8	5,6	12,5	21,3	3,8	17,1	21,6	287
1997	8,1	11,7	5,0	10,7	17,0	1,8	21,9	23,8	383
1998	9,4	20,7	3,9	8,3	13,5	2,8	21,8	19,3	363
1999	15,9	27,8	2,5	12,2	11,3	1,7	16,1	12,5	353
2000	11,7	17,4	1,4	11,2	12,9	1,7	24,8	18,8	642
2001	14,1	12,6	2,7	21,4	16,0	0,8	11,8	20,6	262
2002	8,4	14,7	1,3	19,2	16,8	1,5	14,3	23,8	463
2003	13,6	18,5	2,3	13,2	9,9	0,7	22,8	18,9	302
2004	16,6	14,7	2,2	18,5	11,8	1,4	19,2	15,6	416
2005	17,1	18,8	2,6	13,6	8,3	1,3	20,8	17,5	457
2006	23,6	21,5	2,9	10,1	7,2	1,3	16,4	17,0	377
Número total de operaciones por columna.	668	1.012	183	770	945	149	1.084	1.292	6.103
% horizontal.	10,9	16,6	3,0	12,6	15,5	2,4	17,8	21,2	100,0

NOTA: Porcentajes horizontales.

FUENTE: Elaboración propia.

bien o servicio como uno de sus objetivos, y el 81,4 por 100 la distribución de un bien o servicio. Exactamente 4.199 del total de 6.103 operaciones (un 68,8 por 100) perseguían a la vez el objetivo de producción y el de distribución. Solamente 79 operaciones (el 1,3 por 100 del total) tuvieron el objetivo de lograr un suministro en el extranjero.

Han sido también pocas las operaciones con la finalidad de establecer centros de I+D, un total de 64 o el 1,0

por 100 del total. La mayor parte de estas operaciones también perseguían un objetivo de producción o de distribución de un bien o servicio. Un 62 por 100 de las operaciones de I+D en el extranjero se realizaron en forma de alianzas, un 16 por 100 como concesiones administrativas (con entidades públicas extranjeras u organismos plurinacionales), y un 9 por 100 como *joint ventures*.

Más numerosas fueron las operaciones que incluían el objetivo de transferir tecnología: 482 o el 7,9 por 100

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES
SEGÚN SU OBJETIVO O FUNCIÓN, 1986-2006

Año	Suministro	I+D	Transferencia de tecnología	Producción	Distribución	Número total de operaciones
1986	3,4	0,0	6,9	72,4	65,5	29
1987	0,0	0,0	13,2	92,1	73,7	38
1988	2,0	1,0	8,1	88,9	84,8	99
1989	5,5	1,0	3,5	80,4	79,4	199
1990	0,6	0,6	6,7	86,1	83,3	180
1991	0,5	1,0	16,6	76,9	58,3	199
1992	0,4	3,0	6,8	74,7	77,7	265
1993	1,7	4,4	7,8	79,4	67,2	180
1994	0,5	2,0	5,5	82,5	68,5	200
1995	1,0	1,5	3,9	81,7	68,5	409
1996	0,7	1,0	11,5	85,4	80,8	287
1997	1,0	1,3	13,3	83,3	75,7	383
1998	0,8	0,6	8,3	90,1	90,1	363
1999	0,8	0,8	9,1	88,7	92,1	353
2000	0,8	0,0	9,8	90,2	88,5	642
2001	1,1	0,0	2,3	84,4	93,1	262
2002	2,6	1,1	5,2	80,3	89,6	463
2003	2,0	0,3	8,9	86,4	84,8	302
2004	2,4	1,7	5,3	77,6	87,3	416
2005	0,4	1,1	7,4	91,9	75,1	457
2006	1,1	0,3	9,0	91,5	81,4	377
% del total de operaciones	1,3	1,0	7,9	84,8	81,4	6.103

NOTAS: Porcentajes horizontales con respecto al total de operaciones, con respuesta múltiple.

Los porcentajes horizontales reflejados en este Cuadro toman como base el total de 6.103 operaciones y no el de 10.771 respuestas múltiples. Por tanto, la suma horizontal excede el 100 por 100.

FUENTE: Elaboración propia.

del total. Se observa que 415 de estas operaciones (el 86 por 100) también perseguían la producción de un bien o servicio, tal y como era de esperar. En un 33,4 por 100 de las 482 operaciones de transferencia de tecnología la empresa también tenía el objetivo de distribución. Se dan también algunas pautas temporales interesantes. Por ejemplo, la distribución de bienes y servicios adquirió una mayor importancia relativa entre 1996 y 2004. Las operaciones de I+D y las de transferencia de tecnología, por el contrario, eran más importantes relativamente entre 1991 y 1997.

Presencia de socios o colaboradores

La empresa española también ha tomado decisiones sobre la participación de socios o colaboradores en sus operaciones de expansión internacional. Un 47,2 por 100 de las 6.103 operaciones fueron acometidas sin la participación de socios, un 36,2 por 100 contaron con la participación de un socio, un 7,1 por 100 con dos, y un 5,9 por 100 entre cuatro y nueve. La tendencia temporal es muy clara y complementa lo mencionado en el caso del tipo de operación: a lo largo de los años la empresa es-

pañola ha aumentado su preferencia por realizar operaciones en solitario. Como porcentaje del total, las operaciones sin socios (es decir, con un solo inversor) han aumentado desde representar un tercio del total hasta los dos tercios.

Naturalmente, el número de inversores o colaboradores varía según el tipo de operación. Las adquisiciones totales, por definición, no cuentan con ningún socio, es decir, existe un único inversor. En el caso de las adquisiciones parciales, caben todo tipo de posibilidades en cuanto al número de socios. En el 87,5 por 100 de las adquisiciones parciales hubo solamente un inversor que compró menos del 100 por 100 de la empresa extranjera. Por ejemplo, en 2005 Ficosa International adquirió el 70 por 100 del capital del segundo fabricante chino de retrovisores. En el 9,0 por 100 de las adquisiciones parciales, sin embargo, participaron dos socios, uno de ellos siendo el propietario existente. Por ejemplo, en 1988 la Compañía Azucarera Ebro compró al propietario existente el 45 por 100 de una conservera portuguesa, quien se quedó con el otro 45 por 100. El 10 por 100 restante cotizaba en Bolsa. En el caso de las adquisiciones compartidas tiene que haber al menos dos socios que juntos realizan la compra. Por ejemplo, en 2006 las empresas vascas Iparlat y Quesos Aldanondo compraron conjuntamente una empresa argentina de productos lácteos.

Mientras que la creación de una filial representa, por definición, una actuación de una empresa en solitario que posee el 100 por 100 del capital, las *joint ventures* o empresas conjuntas son justamente lo contrario. El 64,5 por 100 de las *joint ventures* en la base de datos se constituyeron por parte de dos socios, el 13,7 por 100 por parte de tres y el 26,0 por 100 por parte de cuatro o más socios. En los restantes casos se desconoce el número exacto de socios.

La participación en concursos o licitaciones siempre ha tendido a realizarse con varios socios (solamente un 5,3 por 100 se verificaron en solitario). Finalmente, las concesiones administrativas se encuentran mucho más inclinadas hacia la realización en solitario, en un 50,5 por 100 de los casos.

Secuencias de expansión

La base de datos sirve también para examinar en detalle una de las problemáticas más interesantes en el campo de la expansión internacional de la empresa, la referida a la decisión de si conviene seguir algún criterio general a la hora de elegir países en los que establecerse. Otro problema relacionado con el anterior es la elección del grado de propiedad o control que la empresa desea asumir.

La teoría de la empresa multinacional predice que la expansión internacional de la empresa se produce siguiendo dos tipos de secuencias (Vernon, 1979; Johanson y Vahlne, 1977). La primera tiene que ver con el país de destino. Normalmente, las empresas deciden establecerse primero en los países más similares a su país de origen puesto que en ellos será más sencillo operar. La similitud entre dos países tiene varias dimensiones: económica, social, política, cultural, etcétera. Dependiendo del sector, ciertas dimensiones pueden ser más importantes que las otras. En todo caso, si analizamos globalmente la elección del país de destino por parte de las empresas españolas se observa que éstas realizaron un porcentaje mayor de operaciones en países como Portugal, Argentina o México antes de aumentar su presencia en otros más lejanos culturalmente como Brasil, Francia, Alemania, Estados Unidos o China.

La segunda secuencia se refiere al grado de control y la cantidad de recursos que la empresa asigna a su establecimiento en el país de destino. La teoría predice que las empresas en general prefieren comenzar su expansión contando con socios locales o sin comprometer grandes cantidades de recursos. Una vez que acumulan experiencia, las empresas aumentan el grado de control sobre sus establecimientos en el extranjero. En efecto, teniendo en cuenta la información disponible sobre el porcentaje de participación en la Base de Datos, la correlación de esta variable con el año de la operación es de +0,17. La correlación del porcentaje de participación acumulado con el año de la operación es del +0,22. Naturalmente, la correlación con la tendencia temporal es mayor en el caso del porcentaje acumulado, pues son

CUADRO 4

COEFICIENTES DE CORRELACIÓN DE LA TENDENCIA TEMPORAL (AÑO) CON EL PORCENTAJE DE TOMA DE PARTICIPACIÓN EN LA OPERACIÓN

Grupo o empresa	Correlación con % de participación	Correlación con % de participación acumulada
Aguas de Barcelona.	0,06	0,36
Alsa	0,42	0,42
Banesto	0,27	0,39
BBVA	0,15	0,24
BCH ^a	0,43	0,44
Campofrío	-0,29	0,03
Chupa-chups	-0,13	0,02
Cortefiel	-0,21	0,22
Dragados	0,18	0,18
Elecnor	-0,33	-0,33
Endesa	0,53	0,57
FCC	0,57	0,51
Ferrovial	0,30	0,36
Gamesa	-0,27	-0,26
Gas Natural.	0,51	0,41
Iberdrola	0,28	0,24
Iberia	0,01	0,09
Inditex.	-0,22	-0,03
Indra	-0,40	0,24
La Caixa	-0,74	-0,72
Mapfre	0,30	0,38
NH Hoteles	-0,11	0,08
OHL	0,09	0,06
Prosegur.	-0,15	-0,15
Repsol	0,12	0,16
Santander	0,08	0,13
Sol Meliá.	0,12	0,11
Telefónica	0,26	0,43
Telvent Interactiva	0,30	0,64
Unión Fenosa	0,06	0,06
Total de la base de datos	0,17	0,22

NOTA: ^a Las operaciones del Banco Central Hispano (BCH) tras su fusión con el Banco Santander en 1999 se recogen bajo SANTANDER.

FUENTE: Elaboración propia.

muchas las empresas que durante estos años van aumentando su participación en la entidad localizada en el extranjero.

El Cuadro 4 presenta los dos coeficientes de correlación para cada una de las 30 empresas con mayor número de operaciones (dentro de las que facilitaron la información sobre su porcentaje de participación). Veinte de las 30 empresas exhiben un coeficiente de correlación positivo entre la tendencia temporal y el porcentaje de participación en la operación, es decir, que fueron aumentando su grado de control a medida que lanzaban nuevas operaciones, lo que es consistente con la teoría de la empresa multinacional.

Diez de las 30 empresas exhiben un coeficiente de correlación negativo entre la tendencia temporal y el porcentaje de participación en la operación. Se trata, por lo general, de empresas que comenzaron expandiéndose en países relativamente similares a España culturalmente y que luego comenzaron a introducirse en otros más lejanos, por lo que quizás prefirieron contar con socios y por tanto reducir su porcentaje de participación.

La segunda columna del Cuadro 4 presenta los coeficientes de correlación entre la tendencia temporal y el porcentaje acumulado de participación. Como era de esperar, son solamente tres empresas las que exhiben un coeficiente significativamente negativo. Quizás el caso más desconcertante sea el de la Caixa, puesto que los coeficientes de correlación son negativos y de magnitud elevada (-0,74 y -0,72). Esto se debe a que esta caja de ahorro ha seguido una política de expansión internacional en la forma de toma de participaciones minoritarias en entidades financieras extranjeras de cada vez mayor tamaño.

3. Conclusión

La Base Sistemática de Datos sobre las Operaciones Internacionales de las Empresas Españolas presenta por primera vez una recopilación sistemática y exhaustiva de las operaciones internacionales de las empresas españolas desde el 1 de enero de 1986. Este artículo recoge una primera explotación descriptiva de la información que permite identificar diversas características distintivas del proceso de expansión internacional de las empresas

españolas. Algunas de ellas vienen a refrendar —como no podía ser de otra manera— lo que ya se conocía de la expansión internacional de la empresa española.

Otras características identificadas suponen una importante novedad, pues se han podido cuantificar con precisión datos que hasta el momento sólo se podían aproximar. Ahora conocemos con mayor precisión que el número de empresas que han realizado al menos una operación y que por tanto han establecido una presencia estable en el exterior es de 1.870. Estas empresas han realizado 6.103 operaciones que aparecen identificadas individualmente en la Base de Datos. Las empresas españolas han realizado operaciones internacionales en todos y cada uno de los sectores de actividad más importantes, desde los primarios hasta los terciarios pasando por la construcción y los secundarios. Las empresas del sector servicios y, dentro de ellas, las empresas de servicios regulados (como servicios financieros, energía, agua o telecomunicaciones) han sido las grandes protagonistas de este proceso, al emprender el 60 por 100 de las operaciones identificadas. Destaca por su importancia durante los últimos años el sector de servicios a empresas que representa un 9 por 100 del total de las operaciones. Unión Europea y Latinoamérica, en ese orden, son las principales regiones de destino. Portugal es el principal país de destino, seguido de Estados Unidos, México, Francia, Argentina, Brasil, Italia, China, Chile y Alemania. Por lo tanto, la empresa española ha realizado operaciones a lo largo y ancho del mundo, a pesar del mito de que primordialmente opera en América Latina.

Las empresas españolas han ido aumentando progresivamente el uso de las adquisiciones y de las modalidades de expansión internacional que implican actuar sin socios. Asimismo el porcentaje del capital asumido en las operaciones de control compartido ha venido creciendo a lo largo del tiempo. Esto significa que las empresas han ido aumentando progresivamente el compromiso de recursos que dedican a cada operación de expansión internacional. Como cabría de esperar, la mayoría de las operaciones internacionales tienen la producción o la distribución de algún bien o servicio como objetivo. Aún son pocas las empresas españolas que han acometido una operación internacional para llevar a cabo una actividad de I+D o el suministro.

Referencias bibliográficas

- [1] DURÁN, J. J. (ed.) (2005): *La empresa multinacional española: Estrategia y ventajas competitivas*, Minerva, Madrid.
- [2] GUILLÉN, M. F. (2005): *The Rise of Spanish Multinationals*, Cambridge: Cambridge University Press (Traducción: Madrid, Marcial Pons, 2006).
- [3] JOHANSON, J. y VAHLNE, J. E. (1977): «The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments», *Journal of International Business Studies* 8(1): 23-32.
- [4] UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2006): *World Investment Report 2006*, Nueva York, Naciones Unidas.
- [5] VERNON, R. (1979): «The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4): 255-267.

ANEXO

METODOLOGÍA DE CONSTRUCCIÓN Y COBERTURA DE LA BASE DE DATOS

La Base de Datos Sistemática de las Operaciones Internacionales de la Empresa Española es el resultado de una metodología sistemática de búsqueda, identificación, codificación y depuración de operaciones internacionales llevadas a cabo por empresas españolas. Se define operación internacional como aquella que comporta una ampliación del ámbito geográfico de la empresa a un lugar situado fuera de España. No se considera como tal una operación puramente financiera, como una ampliación de capital o emisión de deuda, ni tampoco la exportación de bienes o servicios si no implica una presencia estable a través de una filial o una alianza. En concreto la base recoge operaciones de adquisición internacional, creación de filiales de plena propiedad, empresas conjuntas o *joint ventures*, otras alianzas para la internacionalización y concesiones administrativas. Respecto de estas últimas se ha recogido no sólo la concesión sino también la participación de una empresa española en un concurso o licitación para acceder a una concesión administrativa.

Las operaciones internacionales fueron identificadas a partir de búsquedas sistemáticas en las siguientes fuentes de información:

- Artículos y reseñas publicadas en la prensa general y económica española.
- Los perfiles de empresas incluidos en la revista *El Exportador* (edición digital) del ICEX.
- Los registros de hechos relevantes de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), para el caso de las empresas cotizadas en Bolsa.
- Los sitios en Internet de las propias empresas, que se emplearon para triangular y corroborar información.

Los resultados de esas búsquedas fueron examinados minuciosamente para establecer si se trataba de una operación internacional según la definición establecida. Para cada operación internacional se creó un registro separado en la base de datos. Si varias empresas españolas habían participado en una operación (por ejemplo, una alianza para la internacionalización) se crearon tantos registros como participaciones de empresas españolas existían.

El proceso de construcción de la base de datos conllevó, por tanto, cuatro fases iterativas:

- Búsqueda de actividades internacionales de las empresas españolas en las fuentes de información mencionadas en la sección anterior, empleando diversas palabras clave representativas de cada modalidad de expansión exterior.
- Identificación de operaciones concretas para las que se conoce la fecha y el país de destino.
- Codificación de los distintos tipos de información sobre cada operación.
- Depuración de la base de datos mediante algoritmos lógicos que permitan detectar inconsistencias y otros tipos de errores.

La cobertura de la base de datos viene delimitada por la propensión de las empresas a difundir información de las operaciones que van realizando a lo largo del tiempo. No cabe duda de que muchas empresas españolas —sobre todo las más pequeñas— no comunican sus actividades internacionales al mercado o a los medios de comunicación, aunque sí lo hacen en el caso de las inversiones directas puesto que la legislación vigente exige el registro (aunque no la aprobación) de la operación. Estos registros de inversiones directas en el extranjero, sin embargo, no son públicos en España, por lo que ese tipo de información no se encuentra disponible para la confección de una base de datos como la presente, en la que se identifica el nombre de la empresa en cada operación.

La base de datos refleja un número de empresas con presencia estable en el extranjero que se encuentra muy próximo a la cifra real, la cual desgraciadamente nadie conoce con exactitud. Es decir, la metodología empleada ha permitido encontrar al menos una operación atribuible a la inmensa mayoría de las empresas que tienen algún tipo de presencia en el exterior. Este extremo se constata a tenor del hecho de que la base de datos recoge las operaciones realizadas por 1.870 empresas. Estimaciones anteriores del número de empresas españolas con presencia estable en el exterior llegaban como mucho al millar (véanse, por ejemplo, Guillén, 2005, y UNCTAD, 2006: 270). La base de datos probablemente contiene un número de operaciones para cada empresa inferior al real, y en algunos casos muy inferior. El grado de cobertura depende, como se indicó anteriormente, de la frecuencia con la que las empresas dan a conocer las operaciones que realizan, de tal forma que nuestra metodología de búsqueda e información pueda detectarlas.