

PRESENTACIÓN

*Eugenio Torres Villanueva**

*Nuria Puig Raposo**

La internacionalización de la empresa española es uno de los fenómenos más característicos y destacables de la economía española en las últimas décadas, y la cada vez más abundante literatura sobre este tema es un buen indicador del interés que viene despertando desde hace tiempo entre los economistas. Aunque más recientemente, este interés ha llegado también a los historiadores económicos, y más concretamente a los historiadores de la empresa. Así lo atestiguan los trabajos reunidos en este número monográfico, que son versiones revisadas y adaptadas de las ponencias presentadas por sus autores a la sesión sobre *La internacionalización de la empresa española en perspectiva histórica*, integrada en el programa científico del IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica (Murcia, 2008).

Hasta el presente decenio, en efecto, los historiadores económicos y de la empresa no se han planteado explícitamente el análisis de la (reducida) competitividad exterior de las empresas españolas en los Siglos XIX y XX, a pesar de ser uno de los pilares de la tesis dominante en la disciplina sobre el atraso económico de España (Valdaliso, 2004). Entre las causas que han influido en este cambio están, por un lado, el avance de la investigación en historia económica española desde los años ochenta del siglo pasado, y especialmente en sus ramas de historia industrial y empresarial, que ha permitido conocer mejor las características y el entorno competitivo de sectores y empresas concretas; y, por otro, la importancia creciente del fenómeno de la internacionalización de las empresas españolas a partir de la entrada en la UE y el correlativo aumento de la investigación académica sobre el particular, tanto desde la Economía Aplicada como desde la Dirección de Empresas. Ambas cosas, la dimensión del fenómeno en sí y los estudios encaminados a explicarlo, han influido sin duda en la reorientación de la investigación de los historiadores económicos y de la empresa que aquí se señala.

Hay, además, un factor de influencia no menos importante que los anteriores, y que tiene que ver con el avance experimentado por la Historia Empresarial (*Business History*) en Europa y Estados Unidos, sobre todo. Nos referimos a cómo el fenómeno de la globalización ha acentuado el interés de la comunidad internacional de los historiadores de la empresa por analizar la internacionalización de las empresas en el largo

* Universidad Complutense.

plazo (Jones, 2005) y por tratar de construir teorías específicas al respecto (Buckley, 2009), aprovechando tanto las ventajas que ofrece el método de la Historia Empresarial como las aportaciones teóricas y conceptuales hechas por destacados historiadores de la empresa, como Wilkins (1970 y 1974) y Chandler (1990), entre otros. El manejo de una amplia documentación de carácter primario y la construcción de hechos estilizados a partir del análisis de la misma y del uso del método comparativo serían elementos cruciales en este proceso (Buckley, 2009).

Consideramos que éste es un marco de referencia apropiado para desarrollar en España la investigación sobre la internacionalización de la empresa en el largo plazo, y los trabajos incluidos en este monográfico pueden considerarse una muestra preliminar de cómo se podría avanzar por este camino. En todos ellos se pone el énfasis en el proceso y el contexto histórico de la internacionalización, así como en los factores que la han impulsado, y se intenta explicar no tanto por qué se han internacionalizado las empresas sino, más bien, cómo lo han hecho. De manera que éste es un rasgo distintivo de este enfoque respecto de los que predominan en las áreas con más tradición y presencia en la investigación sobre la empresa internacional.

Por lo que se refiere al período de tiempo considerado, el Siglo XX en su conjunto es el marco temporal de dos de ellos: el artículo de **María Fernández** sobre el sector editorial y el de **Igor Goñi** sobre la industria armera vasca. El resto se concentran preferentemente en la segunda mitad de la centuria, donde la internacionalización de la empresa ha tenido sin duda más visibilidad en el contexto de la apertura de la economía española.

Desde el punto de vista del contenido, los temas tratados revisten cierta diversidad. Hay cuatro artículos que estudian la internacionalización de una manera agregada: **Verónica Binda** concentra su análisis en las grandes empresas, con el valor añadido que tiene el hacerlo de manera comparada con las grandes empresas italianas, y **Núria Puig** y **Paloma Fernández** estudian la internacionalización de una amplia muestra (150 firmas o grupos) de empresas familiares históricas. **Rafael Castro**, por su parte, estudia el mercado francés como destino de las exportaciones y de la inversión directa de las empresas españolas, antes de la entrada en la UE. Finalmente, **Luis de Velasco** ofrece una panorámica del proceso histórico de internacionalización de la empresa española, visto desde la perspectiva de las políticas públicas que han promovido dicho proceso y le han servido de marco. En un segundo bloque de artículos se estudian sectores concretos, resaltando debidamente la estrategia de sus principales empresas. Así ocurre con el sector editorial y la industria armera vasca, ya citados, y con la ingeniería y el sector de la construcción —a cargo de **Adoración Álvaro** y **Eugenio Torres**, respectivamente—, dos sectores vinculados entre sí con una experiencia de internacionalización que tiene bastantes puntos en común. Al análisis de casos concretos de internacionalización se destinan tres artículos: el de **Concepción Pérez**, sobre CEPSA (energía), el de **Leonardo Caruana** y **José Luis García Ruiz**, sobre MAPFRE (seguros), y el de **Javier Moreno**, sobre Agrolimen (alimentación).

Una de las peculiaridades del método de la Historia Empresarial es el uso de fuentes primarias, y particularmente de fuentes de archivo. Los artículos aquí reunidos se han escrito utilizando un amplio abanico de fuentes. Predominan las fuentes internas de las empresas (fuentes de archivo) en los estudios de caso, mientras que en los restantes trabajos se maneja una variada gama de fuentes externas, que van, desde los registros públicos y las memorias anuales de las empresas o de las asociaciones patronales y/o profesionales del sector correspondiente, hasta los anuarios y demás publicaciones periódicas especializadas, sin olvidar las fuentes secundarias y la información *on line* disponible en la red.

En consonancia con el predominio del análisis a largo plazo, los autores, en general, asumen implícita o explícitamente un concepto de internacionalización amplio, que va desde la actividad exportadora sostenida hasta la inversión directa en forma de toma de control de empresas foráneas o de creación de filiales propias, pasando por todas las formas intermedias conocidas de presencia en el exterior. Aunque se hallan sin duda familiarizados con las teorías existentes al respecto, todos están interesados en explicar la génesis y el desarrollo histórico de los procesos de internacionalización, y no sorprende la frecuencia con la que se subraya el carácter gradual y acumulativo de los mismos, que se asocia a la escuela de Uppsala (Johanson y Vahlne, 1977). En todo caso, no se ignora que las pautas de internacionalización de una empresa en un período concreto están influidas por la experiencia de las etapas previas.

Como complemento a las aportaciones ya existentes sobre la internacionalización de la empresa española, los trabajos aquí reunidos nos permiten responder mejor a las cuatro grandes cuestiones que suscita este tema: quién, cuándo, dónde y cómo se hizo internacional, muy en particular esta última. Sabemos, en efecto, que el fenómeno ha estado protagonizado por la banca, las empresas de origen público, o sometidas en el pasado a una fuerte regulación, y las empresas familiares; que la mayoría de ellas tienen su sede en Madrid y Barcelona; y que actúan en los sectores financiero, energético, de telecomunicaciones, gestión de infraestructuras, comunicación, ingeniería y diversas ramas manufactureras. Gracias a la investigación existente, sabemos, también, que ha habido una internacionalización débil, exploratoria, en los años sesenta y setenta del siglo pasado, y una internacionalización acelerada desde los años ochenta en adelante. Los trabajos presentados aquí nos permiten saber más sobre la primera, a la vez que nos descubren varias experiencias, algunas de ellas sostenidas, previas a la Guerra Civil, como es el caso del sector editorial y de la industria armera, que hacen pensar en la posible existencia de otros procesos de internacionalización coetáneos, eventualmente truncados por la excepcionalidad de la situación española en los años treinta y cuarenta. El estudio de estas experiencias es una cuenta pendiente de la Historia Empresarial española.

El dónde es también relevante. Frente al énfasis de la literatura económica en la concentración en América Latina y en la reciente diversificación de la inversión directa

española en el extranjero, la investigación histórica constata que hubo un fuerte interés por los mercados americanos y europeos antes de 1936; y que entre los años sesenta y ochenta del siglo pasado hubo una actividad significativa en diversas áreas: América Latina, el norte de África, Oriente Medio, el sudeste francés y Portugal. El análisis de esta actividad revela, a su vez, que el dónde responde muchas veces a ventajas esencialmente históricas, a la orientación de la política exterior franquista y de los gobiernos democráticos, al proceso de integración europea o a las oportunidades ligadas a la desregulación y a la globalización.

Pero donde el trabajo de los historiadores puede resultar verdaderamente original es en el cómo, es decir, en el examen de las estrategias y de los factores explicativos de la internacionalización a largo plazo. Los trabajos de Fernández Moya y de Goñi, en concreto, muestran que antes de la Guerra Civil hubo estrategias exportadoras que empleaban recursos propios o agentes externos, y describen, también, ejemplos de empresas españolas con filiales comerciales y/o productivas en el exterior. Entre 1960 y 1980 se repite, multiplicado, el fenómeno —como ilustran los artículos de Hernández (CEPSA), Moreno (Agrolimen) y Caruana y García Ruiz (MAPFRE)—, al que se suman experiencias de adquisiciones en el exterior y numerosos casos de participación en concursos públicos que resultan vitales para la acumulación de experiencia internacional de algunas firmas de ingeniería y constructoras, como bien recogen los artículos de Álvaro y Torres, respectivamente. A partir de los años ochenta, el abanico se amplía. Casi todos los artículos describen casos de filiales comerciales o productivas propias en el exterior, *joint ventures*, alianzas estratégicas, adquisiciones, participación en concursos y licitaciones, contratos de gestión de servicios e infraestructuras e incluso alguna experiencia de *born global*.

La ventaja de los historiadores está, en efecto, en el estudio del largo plazo. Es cierto que la internacionalización es un fenómeno relativamente reciente, que responde a oportunidades concretas, tal como se señala desde la Economía Aplicada, pero la salida al exterior es también resultado de un proceso histórico de aprendizaje y de acumulación de recursos y capacidades, muy influido por los cinco factores siguientes, según se desprende de la mayoría de los artículos: 1) el aprendizaje y el conocimiento del negocio acumulados en el mercado interior; 2) la experiencia compartida con socios o competidores extranjeros tanto antes como en el propio proceso de internacionalización; 3) la acción colectiva de los empresarios a escala sectorial, local, regional, nacional e internacional; 4) el apoyo público (estatal y autonómico) por medio del fomento de la exportación, la diplomacia económica y ciertas acciones específicas; y 5) el entramado modernizador de la empresa española (consultoras, escuelas de negocios, asociaciones diversas), muy influido a su vez por el exterior y determinante del capital humano que ha gestionado y gestiona las empresas internacionalizadas. A estos cinco factores habría que añadir otro, recurrente en todos los artículos pero pendiente de respuesta en la mayoría de ellos: el efecto de la protección del mercado nacional sobre la internacionalización de las empresas españolas. Recordemos que mu-

chas de las multinacionales aquí analizadas nacieron o crecieron durante la autarquía (1939-1959). Y tampoco debería pasarse por alto la actitud favorable hacia la internacionalización de algunos de los altos directivos de las empresas estudiadas, actitud que no fue ni mucho menos general y que podría ser uno de los factores a tener en cuenta para entender por qué en un mismo sector algunas empresas se internacionalizaron antes y a un ritmo más vivo que otras.

Referencias bibliográficas

- [1] BUCKLEY, P. J. (2009): «Business History and International Business», *Business History, special issue* (en prensa).
- [2] CHANDLER, A. D. (1990): *Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Mass., The Belknap Press of Harvard University Press.
- [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*, volumen 8, número 1, páginas 23-32.
- [4] JONES, G. (2005): *Multinationals and Global Capitalism from the Nineteenth to the Twenty-first Century*, Oxford, Oxford University Press.
- [5] VALDALISO, J. (2004): «La competitividad internacional de las empresas españolas y sus factores condicionantes. Algunas reflexiones desde la historia empresarial», *Revista de Historia Industrial*, número 26, páginas 13-54.
- [6] WILKINS, M. (1970): *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- [7] WILKINS, M. (1974): *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914-1970*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

