

Pablo Toral Cuetos*

LAS VENTAJAS DE LAS COMPAÑÍAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA, 1990-2000

El presente artículo estudia el calibre de la inversión directa española en el ámbito mundial y, en particular, en América Latina a finales del siglo XX. Se examinan las diferentes teorías que explican la inversión directa, pero desde la perspectiva de los autores españoles o de aquéllos que se preocupan especialmente de la inversión en América Latina. La hipótesis central es que la inversión directa española se ha basado en las ventajas competitivas nacionales que tienen el conjunto de las compañías españolas, especialmente en los sectores que previamente sufrieron un profundo cambio de desregulación en el mercado español con anterioridad a los años noventa. El artículo se cierra con diferentes hipótesis de trabajo para dar respuesta a preguntas como: ¿Por qué no invirtieron las empresas de Estados Unidos en América Latina tanto como las españolas en los sectores en los que lo hizo España?

Palabras clave: inversiones directas, inversiones en el extranjero, ventaja competitiva, España, América Latina.

Clasificación JEL: F21, F23, N80.

1. Introducción

Desde que se produjo la eliminación progresiva de las restricciones para la inversión directa en el exterior (IDE)¹ de las compañías españolas, entre 1977 y

cartera, por el contrario, son de carácter especulativo. El inversor adquiere un paquete accionarial en una compañía porque estima que su valor va a aumentar, pero no desea involucrarse en la gestión de la empresa en la que participa (quizás porque ni siquiera conozca el negocio). En estos casos, el inversor venderá su paquete cuando estime oportuno, a un plazo más o menos largo, en función de sus intereses. Para contabilizar ambos tipos de inversiones con efectos estadísticos, el criterio más generalizado es el de asumir que cualquier persona física o jurídica que posea un 10 por 100 o más del capital de una empresa ha hecho una inversión directa. Cualquier inversión inferior al 10 por 100 es automáticamente considerada inversión de cartera.

Este criterio fue adoptado inicialmente por el Departamento de Comercio de Estados Unidos y, posteriormente, incorporado por el Fondo Monetario Internacional. Desde entonces, también ha sido adoptado por los países de la OCDE. Sin embargo, este criterio no permite separar con exactitud las inversiones directas de las de cartera, ya que podría darse el caso, en una empresa pequeña, de que una persona física o jurídica poseyera el 49 por 100 del capital de una empresa y, sin embargo, no tuviera control sobre

* Department of Political Science. Beloit College. Wisconsin.

El autor agradece a Renzo Honores sus comentarios y sugerencias a una versión preliminar de este trabajo.

¹ La diferencia entre inversión directa (sea en el exterior o no) e inversión de cartera (*portfolio investment*, en el mundo anglosajón) estriba en si la persona física o jurídica radicada que realiza la inversión obtiene «control» sobre la gestión de la empresa en la que invierte. En ese caso, se estima que el inversor desea mantenerse en el capital de la empresa a largo plazo y que, mediante su capacidad de «control», participará en la gestión y en el desarrollo de la cultura empresarial de la compañía. Las inversiones de

1992², la IDE española ha alcanzado proporciones muy importantes, haciendo que España se convirtiera en el duodécimo país generador de IDE más importante del mundo en el año 2000, medido por posición o *stock*. La posición o el *stock* de IDE española pasó de tener un valor de 1.931 millones de dólares en 1980, a 15.652 en 1990 y a 160.202 en 2000 (véase Cuadro 1). Esto supuso un incremento de 8.294 por 100 en este período de 20 años, el quinto mayor incremento porcentual entre las primeras 23 economías de origen de IDE (véase Cuadro 2)³.

su gestión, debido a que otra persona física o jurídica tenga el 51 por 100 restante. Contrariamente, en el caso de las grandes compañías, en las que el capital está muy repartido, podría darse la circunstancia de que una persona física o jurídica poseyera menos del 10 por 100 del capital y, sin embargo, fuera el inversor principal y tuviera capacidad de control sobre la gestión. Además, con la posibilidad de realizar inversiones a través de Internet, la capacidad de los gobiernos para constatar todas y cada una de las inversiones ha desaparecido. Según Elena Martín Tubía, consejera técnica de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Economía, la cantidad de dinero invertido a nivel internacional que se escapa al control estadístico podría ser del 10 por 100. Por estos motivos, las cifras estadísticas deben tomarse como indicadores de tendencia, más que como cantidades definitivas. FUENTE: entrevista con Elena Martín Tubía, Madrid, Dirección General de Comercio e Inversiones, 24 de junio de 2001. Para más información sobre la diferencia entre inversión directa e inversión de cartera, véase HYMER (1976), CAVES (1996), MERINO DE LUCAS y MUÑOZ GUARASA (2002).

² Para prevenir la fuga de capitales fuera de España, el gobierno de Franco requería por ley que todas las inversiones de capital en el exterior fueran aprobadas por el Consejo de Ministros. En 1977, el Real Decreto 1.087 de 14 de abril restringió la aprobación del Consejo de Ministros a aquellas inversiones superiores a los 50 millones de pesetas, mientras que las inferiores a esa cantidad debían ser aprobadas por el Ministro de Comercio y Turismo y por el Director General de Transacciones Exteriores. En 1979, el Real Decreto 2.236 autorizó a los ciudadanos españoles a poseer activos en moneda extranjera, aunque los que realizaran inversiones en el exterior debían notificárselo a la Dirección General de Comercio e Inversiones. El Real Decreto 2.374 de 1986 introdujo algunas modificaciones conceptuales, pero respetó el espíritu de la ley de 1979. El Real Decreto 672 de 1992 redujo los tipos de inversión sujetos a la verificación de la Dirección General de Comercio e Inversiones a aquéllos superiores a los 250 millones de pesetas, así como a aquéllos realizados en paraísos fiscales (regulados por el Real Decreto 1.080 de 1991) y en sociedades *holding*. El Real Decreto 664/1999 y la Orden Ministerial de 28 de mayo de 2001 introdujeron una serie de requisitos en cuanto a la forma en que la IDE debe ser declarada a la Dirección General de Comercio e Inversiones para elaborar la estadística oficial. Sin embargo, estas regulaciones respetaron el espíritu liberalizador del Real Decreto de 1992.

³ Las economías del triángulo Hong Kong, China y Taiwán, las tres de mayor incremento, están cada vez más entrelazadas. Gran parte de la IDE que se mueve entre estas tres regiones tiene su origen dentro del mismo

Aun siendo este aumento un fenómeno importante, por lo espectacular del incremento en un período tan corto de tiempo, lo es aún más si se tiene en cuenta que la IDE española ha estado altamente concentrada en dos áreas geográficas fundamentalmente, la Unión Europea y, muy especialmente, América Latina (véase Gráfico 1), región en la que los flujos de IDE española llegaron a superar a los provenientes de Estados Unidos en 1999 y 2000, mercado principal de origen de la IDE con destino a América Latina desde mediados del s. XX (véase Gráfico 2)⁴.

triángulo. El incremento porcentual de IDE española en el exterior entre 1990 y 2000 fue de 1.023 por 100, el cuarto mayor incremento del grupo de las 23 principales economías origen de IDE. Por delante estuvieron, igualmente, Hong Kong China (3.227 por 100), la República de Corea (1.123 por 100) y China (1.093 por 100). NACIONES UNIDAS (2001) páginas 307-311.

⁴ Los flujos de inversión miden la cantidad de dinero que sale de la matriz y es invertida en la compra o en la fundación de una filial en otro país. Para efectos estadísticos se calcula anualmente. La posición o *stock* mide los flujos, más las ganancias de las filiales que han sido reinvertidas en las mismas, en actividades relacionadas con el negocio en el que operan o en el desarrollo de nuevas actividades comerciales. Esto es, las ganancias que han sido reinvertidas en el país receptor. La posición, por lo tanto, incorpora una variable importante que no aparece recogida en los flujos, como son las ganancias de las filiales que son reinvertidas en la expansión del negocio. La posición también se mide anualmente, aunque es más difícil de cuantificar. Es una medida más apropiada para evaluar el valor de la IDE, ya que los flujos varían mucho de un año para otro. Es decir, puede suceder que, en un año determinado, el flujo de inversión de un país a otro aumente un 500 por 100 debido a una gran inversión, realizada por una compañía de gran tamaño. Si al año siguiente no se produce una inversión de tal envergadura, la cifra de flujo de IDE de ese país volverá a bajar a los niveles previos a esa inversión. El resultado es un gráfico con una gran subida y una consiguiente gran bajada. Si, en el año siguiente, ninguna empresa de ese sector de ese país invierte en el extranjero, la cifra de flujo de IDE puede ser cero e, incluso, negativa, de producirse repatriación de beneficios. Sin embargo, esto no quiere decir que las compañías de ese país hayan abandonado sus inversiones en el extranjero. En otras palabras, la estadística puede inducir a conclusiones erróneas. Por eso, las cifras de posición o «*stock*» son más estables, pues incorporan el valor de la IDE realizada a lo largo de los años, y refleja también la inversión realizada por la propia filial con los ingresos generados en el país receptor. Esto quiere decir que, incluso en el supuesto de que en un año determinado no se produjera ninguna inversión en ese sector (con lo cual las cifras de flujo de IDE podrían ser cero o incluso negativas, de haber repatriación de beneficios), las cifras de posición serían parecidas a las del año previo, o incluso superiores, si la filial reinvertió algunos de sus beneficios. Desgraciadamente, ni el Ministerio de Economía español ni el Banco de España facilitan cifras de la posición de IDE española, por lo que, en algunos casos, nos hemos visto obligados a basar nuestro análisis en cifras de flujos.

CUADRO 1

**POSICIÓN O STOCK DE IDE POR PAÍS
DE ORIGEN, 1980-2000***
(Millones de dólares)

País	1980	1990	2000
Estados Unidos	220.178	430.521	1.244.654
Reino Unido	80.434	229.294	901.769
Francia	23.599	120.179	496.741
Alemania	43.127	148.457	442.811
Hong Kong	148	11.920	384.732
Bélgica y Luxemburgo	6.037	40.636	339.644
Países Bajos	42.135	102.608	325.881
Japón	19.610	201.440	281.664
Suiza	21.491	66.087	232.045
Canadá	23.777	84.829	200.878
Italia	7.319	57.261	176.225
España	1.931	15.652	160.202
Suecia	3.721	49.491	115.574
Australia	2.260	30.507	83.220
Singapur	3.718	7.808	53.216
Finlandia	737	11.227	53.046
Taiwán	97	12.888	49.187
Dinamarca	2.065	7.342	46.111
Noruega	561	10.888	44.133
Sudáfrica	5.722	15.027	33.557
China	39	2.489	27.212
Corea, República de	127	2.301	25.842
Argentina	6.128	6.105	20.189

* Primeras 23 economías.

FUENTE: NACIONES UNIDAS (2001), páginas 307-311.

CUADRO 2

**POSICIÓN O STOCK DE IDE POR PAÍS
DE ORIGEN, 1980-2000***
(Variación porcentual)

País	Variación porcentual
Hong Kong. China	259.954
China	69.774
Taiwán. China	50.708
Corea, República de	20.348
España	8.296
Noruega	7.866
Finlandia	7.197
Bélgica y Luxemburgo	5.626
Australia	3.682
Suecia	3.105
Italia	2.407
Dinamarca	2.232
Francia	2.104
Países Bajos	1.738
Japón	1.436
Singapur	1.431
Reino Unido	1.121
Suiza	1.079
Alemania	1.026
Canadá	844
Sudáfrica	586
Estados Unidos	565
Argentina	329

* Primeras 23 economías.

FUENTE: NACIONES UNIDAS (2001), páginas 307-311.

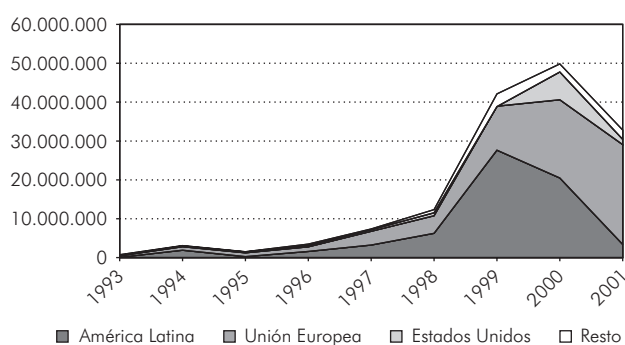
Para las sociedades de América Latina la IDE española de los años noventa fue muy importante, no sólo por las cantidades de dinero que entraron en las economías de la región, sino porque supuso la llegada de nuevas empresas, provenientes de un país que hasta los años noventa no había estado muy presente allí. Estas empresas trajeron consigo una cultura empresarial propia y se instalaron, muy especialmente, en sectores de infraestructura, fundamentalmente en banca, seguros y servicios financieros, electricidad, petróleo y telecomunicaciones. Todos ellos afectaron de forma muy directa a las economías individuales de los ciudadanos, pues operaban, en la mayoría de

los casos, en actividades consideradas como servicios públicos básicos. Por ello, y porque la entrada de la mayoría de estas empresas españolas se produjo a través de la privatización de empresas públicas, su llegada fue muy visible, adquiriendo trascendencia política y social⁵.

⁵ Dos ejemplos importantes son el ensayo de DE VAL (2001), y el trabajo periodístico de VERBITSKY (1991). De Val denuncia la entrada de empresas españolas en América Latina en las privatizaciones de empresas públicas, al considerar que se trató de un proceso de enajenación de los sistemas nacionales productivos, financieros y, en general, económicos de cada país latinoamericano. Este proceso de enajenación forma, a su vez, parte de un proceso general de control transnacional de estos sistemas (para ella la

GRÁFICO 1

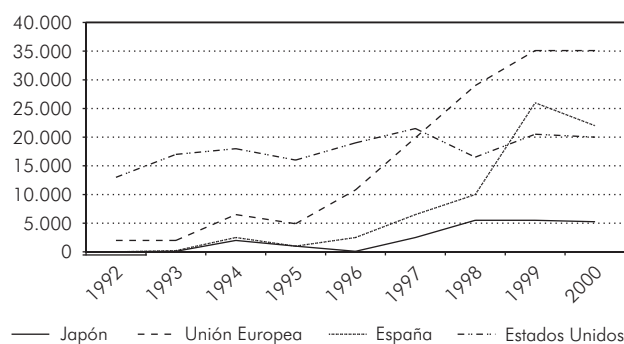
FLUJOS DE IDE ESPAÑOLA POR DESTINO, 1993-2001 (Millones de dólares)



FUENTE: MINISTERIO DE ECONOMÍA (Dirección General de Comercio e Inversiones, Secretaría de Estado de Comercio y Turismo).

GRÁFICO 2

FLUJOS DE IDE HACIA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1992-2000 (Millones de dólares)



FUENTE: EUROSTAT y Departamento del Comercio de Estados Unidos.

Además, las empresas españolas pasaron a representar un papel muy importante en las economías latinoamericanas, ya que, al ocupar espacios dominantes en sectores de infraestructura, tuvieron una repercusión directa en muchas de las empresas de la región, pues les proporcionaron crédito, energía o servicios de telecomunicación⁶. En otras palabras, la competitividad de muchas de

las empresas latinoamericanas pasó a depender, en cierto grado, de la competitividad de los productos y servicios proporcionados por las empresas españolas. Las empresas multinacionales españolas que comenzaron a operar en América Latina se convirtieron en participantes directos en las nuevas estrategias de desarrollo económico basadas en la apertura de mercados, que vinieron a ocupar el lugar, desde finales de los años ochenta, de las políticas de sustitución de importaciones⁷.

característica más importante de la «globalización») y que, en América Latina, se vio favorecido por procesos poco transparentes y, en su opinión, probablemente corruptos. La corrupción es precisamente el principal objeto de denuncia del trabajo de Verbitsky, quien afirma que la adquisición de varias compañías argentinas estatales por compañías españolas se vio favorecida por una trama urdida por el gobierno de Carlos Menem en Argentina, por un lado y, por el otro, por la administración de Felipe González y por los altos ejecutivos de las empresas españolas interesadas en participar en los procesos privatizadores argentinos. Es importante observar que ninguno de los dos autores realiza un trabajo exhaustivo de identificación de fuentes. Existe un gran número de trabajos académicos que analizan la contribución de la IDE al desarrollo económico. Entre los más recientes se encuentran A. RODRÍGUEZ-CLARE (1996); MARKUSEN y VENABLES (1997); CAVES (1999); MARKUSEN, RUTHERFORD y TARR (2000); LOUNGANI y RAZIN (2001) y BALCÃO REIS (2001). También estudia este tema la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD). Véase UNCTAD (2001 y 2002).

⁶ Existen varios estudios de la concentración de la IDE española, a nivel geográfico (Unión Europea y América Latina) y sectorial (petroquímico,

comercial y financiero). Véase LÓPEZ DUARTE (1998) y DELGADO GÓMEZ, RAMÍREZ ALESÓN y ESPITIA ESCUER (1999).

⁷ John Williamson acuñó el término «consenso de Washington» cuando trabajaba para el Banco Mundial, para referirse a un conjunto de diez políticas en las que se basaron las reformas latinoamericanas: disciplina presupuestaria; cambios en las prioridades del gasto público, reduciendo las subvenciones y aumentando la inversión en sanidad, educación e infraestructuras; reforma fiscal para aumentar los ingresos del Estado; fijación del tipo de interés libremente en el mercado; libre fijación del tipo de cambio en el mercado; liberalización comercial; liberalización de los flujos inversores; privatización de las empresas públicas; desregulación de actividades económicas para fomentar la competencia; y reforzamiento legal de los derechos de propiedad, WILLIAMSON (1990). Para un análisis del modelo basado en el «consenso de Washington», también llamado ortodoxo o neoliberal, así como del modelo heterodoxo alternativo, véase BRESSER PEREIRA, MARAVALL, y PRZEWORSKI (1992). Para un análisis

Desde el punto de vista español, la IDE en América Latina también fue un fenómeno de importantes repercusiones, no tanto políticas y sociales como económicas⁸. La IDE española en América Latina supuso un 0,96 por 100 del producto interior bruto español en 1997, 1,63 por 100 en 1998, 4,62 por 100 en 1999 y 3,97 por 100 en el año 2000 (0,48 por 100 en 2001). Esto hizo que el propio gobernador del Banco de España, Luis Ángel Rojo, advirtiera de los riesgos que una crisis generalizada en América Latina podría tener, no sólo en la estabilidad de estas compañías en las bolsas de valores sino, por extensión, en la propia economía española. De hecho, los peores augurios parecieron cumplirse a partir del estallido de la crisis argentina de finales de 2001, cuando la cotización bursátil de las compañías con mayor implantación en América Latina bajó, en especial Repsol-YPF, debido a que el 40 por 100 de sus activos estaban en el mercado argentino. Sin embargo, con el tiempo se recuperaron y la similar bajada a partir de 1998 de la cotización de otras compañías no españolas que operaban en los mismos sectores, aunque con menor presencia en América Latina, no permite concluir que los mercados penalizaran a las compañías españolas por su exposición en esta región⁹.

pormenorizado de las reformas, véase EDWARDS (1995). Para un análisis de los procesos de privatización en América Latina, con la consiguiente llegada de empresas extranjeras, véase AGOSIN (1995); BIRCH y HAAR (2000); GLADE y CORONA (1996); OCAMPO y STEINER (1994); RAMAMURTI (1996) y VIDAL (2001).

⁸ A pesar de ello, diversos trabajos periodísticos de análisis de las reformas económicas realizadas por las administraciones de Felipe González en la primera mitad de los años noventa, así como en las administraciones de José María Aznar, a partir de 1996, denuncian la falta de transparencia en los procesos de privatización de varias empresas públicas españolas, incluidas algunas de las que realizaron mayores inversiones en América Latina. Los periodistas también llegan a afirmar que algunas de las inversiones en América Latina se vieron favorecidas por acuerdos políticos entre los gobiernos de España y los de los países latinoamericanos que deseaban privatizar empresas públicas. Sin embargo, los autores no proporcionan citas, por lo que es imposible verificar la exactitud de estas informaciones. Véase DÍAZ HERRERA y DURÁN (1996); MOTA (1998 y 2001).

⁹ Banco de España, *Balanza de pagos de España*, www.bde.es (observado el 5 de mayo de 2003); Banco de España, *Boletín estadístico*, www.bde.es (observado el 5 de mayo de 2003); y Dirección General de Comercio e Inversiones, Secretaría de Estado de Comercio y Turismo,

2. Diferentes enfoques teóricos

Son muchos los trabajos que se han publicado, sobre todo desde los años noventa, analizando diversos aspectos de la IDE española en América Latina¹⁰. Muchos de ellos están basados en las teorías de John H. Dunning (1974, 1993, 2000), propiedad-localización-internacionalización (*ownership-location-internalization* —OLI—), que es sin duda el teórico más citado. Según el modelo OLI, la IDE es el resultado de tres factores: la posesión de un activo, tangible o intangible, por parte de una compañía; consideraciones espaciales, como, por ejemplo, la cercanía o no del mercado de destino de sus productos o servicios; y la mayor eficiencia de las compañías como organizadores de transacciones, por encima del mercado, debido a la existencia de imperfecciones en éste, que hace que los ejecutivos decidan internalizar actividades que podrían contratar con otras empresas libremente en el mercado si en éste no existieran tales imperfecciones¹¹.

Juan José Durán Herrera (1996, 1997, 1999) ha estudiado la IDE de las compañías españolas desde los años setenta. Siguiendo el modelo de Dunning, Durán Herrera estima que la IDE española en América Latina es el resultado de tres factores. En primer lugar, la existencia de factores y economías de localización en América Latina que se manifestaron en los años noventa. En segundo lugar, la desregulación y los avances tecnológicos, que permitieron en esa década la internacionalización por medio de IDE de nuevos sectores de activi-

Ministerio de Economía español, www.mcx.es/polco/InversionesExteriores/estadisticas (observado el 5 mayo de 2003); Miguel Ángel Cortés, inauguración del encuentro «Iberoamérica y las empresas españolas», Santander, 19 de agosto de 2002, Universidad Internacional Menéndez y Pelayo, manuscrito sin publicar; y Repsol-YPF, *Informe anual* (Madrid, 2000).

¹⁰ Aunque hay un gran número de estudios que analizan la IDE española en sectores concretos, en este artículo nos hemos centrado exclusivamente en los trabajos que analizan la IDE en general, por falta de espacio. Para un análisis de los principales enfoques teóricos en el estudio de las empresas multinacionales, desde diferentes áreas disciplinarias, véase DUNNING (1993) y RUGMAN y BREWER (2001).

¹¹ DUNNING (1974, 1993 y 2000).

dad, especialmente las telecomunicaciones, energía, banca y seguros. El tercer factor fue la capacidad de las compañías españolas para generar recursos y capacidades desde los años ochenta. El nuevo entorno internacional más abierto para la IDE en los años noventa llevó a que los ejecutivos de las compañías decidieran transnacionalizar estas ventajas.

José Manuel Campa y Mauro F. Guillén (1996a, 1996b), así como Cristina López-Duarte y Esteban García Canal (1997), siguen el modelo Dunning-Narula (1994) del «Ciclo de Desarrollo de la Inversión Directa en el Exterior» (CDIDE), que analiza la relación entre desarrollo económico e IDE, y califican a España como un inversor tardío. Mikel Buesa y José Molero (1992, 1998) aplican el modelo al sector industrial y enfatizan la transferencia de tecnología desde España. Yolanda Fernández (2000) subraya las ventajas de propiedad (cultura común y situaciones oligopólicas) y de localización (potencial de crecimiento de América Latina).

Adolfo Gutiérrez de Gandarilla Saldaña y Luis Javier Heras López (2000), por contra, aplican la teoría gradualista de la Escuela de Uppsala (Suecia). Esta teoría postula que las empresas de países pequeños comienzan a realizar IDE una vez que han desarrollado su mercado nacional, pero cuando aún son pequeñas. La IDE es una decisión de expansión incremental interdependiente. Expanden sus operaciones internacionales gradualmente como un proceso lógico de crecimiento interno empresarial. Estos autores reconocen que el modelo escandinavo sirve para explicar sólo parte de la IDE española, pero no todos los casos¹².

Varios autores siguen la teoría de comercio internacional. Exploran la relación entre exportaciones e IDE. María Teresa Alguacil Marí y Vicente Orts Ríos (1998), María Teresa Alguacil Marí, Óscar Bajo Rubio, María Montero Muñoz y Vicente Orts Ríos (1999), Eduardo Cuenca García (2001) y Carlos Rodríguez González

(2001) concluyen que la IDE española en América Latina es el resultado de la sustitución de comercio por inversiones¹³.

También son importantes los estudios realizados en el área de la estrategia empresarial. Francisco Mochón y Alfredo Rambla (1999) ven la IDE española simplemente como una estrategia de los ejecutivos para añadir valor a sus compañías. Estiman que los ejecutivos percibieron la existencia de nichos de mercado aún sin cubrir en América Latina. Sus estrategias se basaron en la definición clara de los objetivos a conseguir, la estrategia y los resultados obtenidos. En otras palabras, en la transparencia de la gestión, para ganarse la confianza de los inversores bursátiles y aumentar el valor de sus compañías en la bolsa, generando valor para sus accionistas. Miguel Ángel Gallo y José Antonio Segarra (1987) enfatizan la importancia del equipo directivo, que debe tener visión para optar por la IDE como una estrategia para ampliar el negocio, bien porque perciban oportunidades de negocio en el extranjero o porque vean reducido su negocio doméstico. Su análisis se centra en un grupo de pequeñas y medianas empresas (PYME) familiares.

Otros autores utilizan un análisis histórico. Para Ramón Casilda Béjar (2002), la IDE española en América Latina se produjo por la confluencia de una serie de factores que operaban al nivel de la compañía, a nivel sectorial y en el ámbito cultural. Por un lado, las compañías españolas tenían una serie de activos empresariales, que variaban en función de la empresa. Apoyadas en estos activos, concibieron una estrategia de diversificación geográfica de sus inversiones para adquirir mayor tamaño. A nivel sectorial, se produjo una liberalización progresiva del mercado español, caracterizado éste, además, por un alto grado de competencia. Finalmente, la similitud cultural e idiomática entre España y América Latina hizo que las empresas españolas se decantaran por esta región en su expansión internacional.

¹² Para un análisis del modelo de la Escuela de Uppsala, véase JOHANSON y VAHLNE (1977).

¹³ Para más información sobre la teoría de comercio internacional, véase MARKUSEN (1995) y MARKUSEN y VENABLES (1998).

Santos S. Ruesga y Julimar S. Bichara (1998- 1999), Rafael Pampillón y Ana Raquel Fernández (1999) y Guillermo de la Dehesa (2000), muestran que la IDE es el resultado de la confluencia de un factor de empuje, la consolidación económica de España, que generó disponibilidad de capital para las empresas españolas, y un factor de arrastre, el cambio de política en América Latina. La importancia del factor lingüístico y cultural fue apuntada también muy temprano por José Antonio Alonso y J. Manuel Cadarso (1982). Ambos afirmaban, a principios de los ochenta, que la similitud cultural actuaba como importante factor de arrastre de las compañías españolas hacia América Latina. María Teresa Fernández Fernández (2000) estudia otro efecto arrastre, el de las filiales extranjeras de servicios a empresas en España. Ligadas por contratos, las empresas españolas se internacionalizaron, siguiendo las operaciones de las multinacionales extranjeras a las que servían en España.

Durante los años noventa, la adopción de una moneda única en la Unión Europea y la progresiva eliminación de restricciones a la movilidad de las empresas dentro de la Unión, generaron gran interés en el estudio del impacto de tal integración en las empresas españolas. Muchos académicos concluyeron que la IDE era una de las opciones más inteligentes del empresariado español para enfrentarse a la competencia generada por la integración. Los trabajos de J. Velarde, J. L. García Delgado y A. Pedreño (1991) y el de Álvaro Calderón (1999a, 1999b) siguen estas pautas.

Desde una perspectiva sociológica, Mauro Guillén (2001) considera que la IDE española (no sólo en América Latina, aunque sí fundamentalmente en esta región) fue el resultado de la evolución determinada de un grupo de compañías que operaban en un determinado contexto institucional, el español. En su análisis comparado de los casos de Argentina, Corea del Sur y España, Guillén considera que la globalización, más que forzar a las empresas y a los países a converger en sus prácticas organizativas, adoptando las que hayan resultado más exitosas en otras partes del mundo, les obliga

a utilizar sus peculiares ventajas económicas, políticas y sociales. El resultado es una diversa gama de modelos de desarrollo.

Uno de estos modelos es el español, que él denomina «pragmático-modernizador» (frente al modelo pragmático-populista argentino y el nacionalista-modernizador de Corea del Sur), caracterizado por la gran competencia existente en el mercado, debido a la presencia de muchos productos importados y de compañías extranjeras (en competencia con las PYME españolas y con un reducido número de grandes compañías oligopolistas españolas) y por un modelo de crecimiento económico orientado hacia el exterior, basado en las exportaciones y en la IDE. El carácter cooperador de los sindicatos facilitó la negociación del modelo de desarrollo entre el gobierno, el empresariado español y extranjero y los trabajadores¹⁴.

Cristina López Duarte (1997) parte de la teoría de la organización industrial desarrollada por Stephen Hymer (1976), quien explicó que, para realizar IDE, una compañía debe poseer una ventaja competitiva de la que pueda generar ingresos y debe aplicarla en nuevos mercados. Sin embargo, teóricos de la empresa (*theorists of the firm*) en los años ochenta mostraron que, aun siendo la posesión de una ventaja competitiva una precondition necesaria, no es definitiva. Oliver Williamson (1975, 1979) explicó que la existencia de mercados imperfectos lleva a la compañía que posee esas ventajas competitivas a decidirse a explotarlas ella misma, en lugar de licenciarlas por medio de una franquicia o venderlas. El resultado es que la empresa decide «internalizar» los mercados. Esto es, la propia compañía desarrolla todas las unidades operativas que necesita para producir los bienes o servicios derivados de sus ventajas competitivas y realiza la IDE. Duarte pone a prueba esta teoría con el caso de las compañías industriales españolas.

¹⁴ GUILLÉN (2001), páginas 3 y 214.

3. Ventaja competitiva

En nuestro trabajo concluimos, como Cristina López Duarte, que las compañías españolas que han realizado IDE en América Latina, sobre todo en los años noventa, tienen una ventaja competitiva. Al igual que Mauro Guillén, buscamos esa ventaja competitiva en una serie de factores institucionales. A continuación, vamos a examinar cuál es esa ventaja competitiva, cómo la han desarrollado las compañías españolas que han realizado la IDE en América Latina y cómo la han aplicado en sus mercados de destino. Para ello, nos vamos a centrar en el análisis de siete compañías que operan en los sectores que han generado la mayor cantidad de IDE en América Latina. Éstos son los sectores de banca, telecomunicación, compañías eléctricas y petróleo.

Estos cuatro sectores concentran más de la mitad de la IDE española en América Latina. Si a principios de los ochenta estos sectores absorbían apenas la mitad de la IDE española en América Latina, la mayoría en el sector de banca, en los años noventa absorbieron casi el 70 por 100 (si incluimos las sociedades *holding*), y el monto total estuvo más repartido entre energía (incluyendo tanto al sector eléctrico como al petrolero), telecomunicaciones y banca (véase Cuadro 3).

Hemos elegido siete compañías: el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y el Banco Santander Central Hispano (SCH), en banca; entre las compañías eléctricas, Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa; Repsol-YPF en petróleo; y Telefónica en telecomunicaciones. El motivo de seleccionar a estas siete se debe a que ellas realizaron la mayor parte de la IDE en sus respectivos sectores. Es imposible determinar, en base a las estadísticas oficiales, cuánto dinero invirtió cada una, ya que las autoridades españolas no facilitan esta información para salvaguardar la privacidad de sus inversiones.

Nuestras conclusiones están basadas en el estudio de los informes anuales de estas compañías. En estos informes, cada una de ellas explica los motivos de sus inversiones en América Latina, así como las es-

trategias, el tipo de negocio, los objetivos, los resultados, sus expectativas, etcétera. Debido a que todas ellas cotizan en el mercado de valores, les interesa que los analistas e inversores potenciales conozcan el estado de sus cuentas y operaciones. Por ello, sus informes son muy completos, ya que son su principal instrumento de comunicación. Hemos completado la información primaria con entrevistas realizadas a gerentes de cada compañía, así como con discursos y artículos de opinión escritos por los ejecutivos de las mismas. Hemos usado también informes y análisis realizados por analistas, entidades estatales, como el Banco de España y el Ministerio de Economía, entidades internacionales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la Comisión de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) y análisis académicos.

De tratarse de una ventaja sectorial, tan sólo habrían invertido tanto en América Latina las compañías de un sector. En caso de tratarse de una ventaja competitiva de una empresa individual, no habría habido tampoco una inversión tan copiosa desde sectores tan variados. Así pues, debido a que la IDE se originó en estas siete compañías, en cuatro sectores diferentes, nuestra hipótesis es que se trató de una ventaja competitiva nacional de las compañías españolas, que fue especialmente importante en los sectores aquí estudiados en los años noventa.

Con este ejercicio teórico intentamos rellenar un vacío existente en los análisis de IDE, ya que es muy común entre los estudiosos de las empresas multinacionales tomar el concepto de «ventaja competitiva» sin cuestionarlo. Asumen que las empresas tienen una ventaja competitiva que deciden aplicar en otros mercados. Sin embargo, para llegar a conclusiones teóricas, es necesario aplicar un modelo que permita explicar cómo se desarrolla una ventaja competitiva, cómo la decisión de realizar IDE se apoya en la posesión de esa ventaja y, finalmente, cómo se aplica la ventaja competitiva en los

CUADRO 3

**REPARTO SECTORIAL DE LA IDE ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA, 1980-2000
(En %)**

	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-2000
Energía	0,12	0,23	9,20	22,70
Comunicación	0,73	2,26	25,14	5,84
Banca y finanzas	48,86	57,48	40,29	13,17
Holding ¹			17,09 ²	27,33
Suma ³	49,71	58,8	53,93 (69,82 ⁴)	41,71 (69,04 ⁵)

NOTAS: ¹ A partir de 1993, las estadísticas oficiales españolas incluyeron una nueva categoría, «holding y otros». Es muy probable que muchas de las inversiones realizadas en los sectores estudiados aquí se hayan canalizado a través de sociedades *holding*, pero es imposible determinar qué cantidad del total recogido en esta categoría les corresponde.

² 1993 y 1994 sólo.

³ Las cifras entre paréntesis corresponden a la suma del total de los sectores estudiados, más el de la categoría *holding* y otros.

⁴ Incluidas las sociedades *holding*.

⁵ Incluidas las sociedades *holding*.

⁶ Hasta 1993, había una categoría para «energía y agua», otra para «transporte y comunicaciones», y otra para «instituciones financieras, seguro, servicios proporcionados a empresas y rentas». A partir de 1993, la categoría de «energía y agua» fue dividida en dos, «producción / distribución de energía eléctrica, gas y agua», e «industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de hidrocarburos»; y «transporte y comunicaciones» fue desagregado, de manera que a partir de 1993 disponemos de cifras para «telecomunicaciones». Hemos sumado las cifras de «producción / distribución de energía eléctrica, gas y agua», a las de «industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de hidrocarburos» porque nuestro estudio comprende empresas de ambas categorías, para facilitar la comparación con los años previos. Sin embargo, no hemos agregado a «telecomunicaciones» las cifras de «transporte» a partir de 1993, puesto que las compañías de transporte no están incluidas en nuestro estudio. Debido a lo ambiguo de las definiciones, es probable que parte del dinero recogido en cada categoría no corresponda a las compañías que son objeto de estudio en este artículo. Sin embargo, las compañías aquí estudiadas generan la mayor cantidad de dinero en cada categoría, por lo que los porcentajes ofrecidos son indicativos de las verdaderas tendencias de su inversión.

A partir de 1993, apareció desagregada una nueva categoría, «gestión de sociedades y tenencia de valores», es decir, sociedades *holding*. Las cifras correspondientes a este tipo de compañías estaban hasta entonces incluidas en «instituciones financieras, seguro, servicios proporcionados a empresas y rentas». Las hemos incluido aquí porque algunas, si no todas las compañías de nuestro estudio, canalizan parte de su IDE en América Latina a través de estas sociedades. Por eso, es probable que una gran parte de las cantidades ahí recogidas correspondan a las otras categorías incluidas. Sin embargo, es imposible determinar en qué medida, debido a la política de protección de la privacidad de las inversiones practicada por la Dirección General de Comercio e Inversiones. El gobierno español aprobó, mediados los noventa, una ley que eximía del pago de impuestos a los dividendos y plusvalías de fuente extranjera. A esta medida podían acogerse todas las compañías «cuyo objeto social comprenda la actividad de gestión y administración de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, mediante la correspondiente organización de medios materiales y personales». Para beneficiarse de esta ley, las compañías deben ser no especulativas y sus plusvalías o dividendos deben haber tributado en algún momento. Esta ley se creó con carácter general para las sociedades españolas, con el objetivo de permitir la internacionalización de las grandes empresas españolas (las comprendidas en este estudio) con sociedades radicadas en España, evitando así que canalizaran sus inversiones a través de terceros países (fundamentalmente paraísos fiscales). De hecho, es imposible, como se aprecia en el cuadro, que el porcentaje incluido en «comunicación» haya bajado en la segunda mitad de los años noventa, debido a que Telefónica realizó importantes inversiones en ese período. Esto quiere decir que canalizó muchas de ellas a través de sociedades *holding*. También queremos apuntar que, en el año 2000, esta ley fue extendida a sociedades no españolas, con lo que las cifras de IDE española a partir de entonces incluyen la IDE realizada a través de España por compañías no españolas.

Un elemento más a tener en cuenta al estudiar estas estadísticas es que las cantidades en ellas recogidas son revisadas periódicamente, con carácter retroactivo, a medida que las autoridades españolas disponen de nuevos datos. Es decir, que las autoridades pueden descubrir en 2005 datos de inversión correspondientes a, por ejemplo, 1997, y revisar las cifras de ese año para incorporar los nuevos datos. Por todos estos inconvenientes y, como hemos advertido al principio del artículo al referirnos a las cifras de flujos de inversión, estas estadísticas deben tomarse como indicadores de tendencia, más que como cantidades definitivas.

FUENTE: Dirección General de Comercio e Inversiones, Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, Ministerio de Economía español y Abril y Jiménez (2003).

mercados de destino, en las actividades diarias de la compañía, en la generación de valor para la empresa, y con qué resultados.

En las siguientes páginas vamos a proponer un modelo para explicar la creación y la aplicación de la ventaja competitiva, utilizando el caso empírico de las compañías anteriormente mencionadas. La ventaja

competitiva en América Latina fue su «conocimiento del mercado». Sus gerentes interpretaron que conocían muy bien las necesidades de los mercados latinoamericanos, pensaron que sus compañías tenían lo necesario para proveer los servicios y productos que los mercados precisaban y, por lo tanto, decidieron reafirmar la IDE.



Este conocimiento del mercado fue el resultado de dos factores. Por un lado, una cultura compartida entre España y América Latina. El contacto histórico fuerte que existió durante siglos entre España y América Latina dejó su impronta en la cultura latinoamericana, haciéndola muy parecida a la española. Los gerentes interpretaron que el idioma común, la religión mayoritariamente católica, tanto en España como en América Latina, y los sistemas educativos similares, basados en principios y valores parecidos, generaron unas mentalidades similares. Por ello, los gerentes pensaron que les resultaría fácil desenvolverse en ese ambiente.

Además, esta similitud lingüística y cultural también les facilitaría las interacciones con los empleados de sus filiales potenciales y haría mucho más sencillo el movilizar empleados desde la central hasta las filiales, entre las filiales y desde las filiales a la central. Por todo ello, concluyeron que las transacciones serían más fáciles y menos onerosas y que el contexto en el que debían operar sería más agradable¹⁵. Ésta es una tesis im-

portante, ya que enfatiza un aspecto humano a veces excluido de estudios en muchas disciplinas, como es el hecho de que los negocios los hacen personas. En cambio, el impacto de las diferencias culturales en los negocios sí ha generado un buen número de estudios desde una perspectiva antropológica¹⁶.

Por otra parte, el conocimiento del mercado latinoamericano, en los aspectos más técnicos, se derivó de las experiencias institucionales compartidas entre España y América Latina, en cada uno de los sectores. Esto es, el contexto institucional en el que operaban las compañías en España era muy parecido al que los gerentes españoles veían en América Latina.

Privatizaciones: Muchas de las compañías españolas habían sido estatales y estaban en los años noventa inmersas en procesos de privatización (con la excepción de los dos grandes bancos). Con las reformas estructurales aplicadas en América Latina, muchas empresas estatales iban a ser privatizadas, abriendo así la puerta de entrada a las empresas españolas. Los gerentes españoles estaban seguros de conocer los procesos de reforma interna y de relaciones externas requeridos para la transición desde una compañía de propiedad pública, a una de capital exclusivamente privado¹⁷.

Liberalización: En España, las empresas de los sectores analizados habían estado operando en condiciones de monopolio, pero en los años noventa vieron cómo el gobierno español fue permitiendo la entrada de nuevos competidores. Una situación análoga se vivió en América Latina en la misma década. En algunos países latinoamericanos, la liberalización del mercado incluso precedió

¹⁵ Véase *El Exportador*, «El español como recurso económico», 61, febrero 2003, www.el-exportador.com (14 mayo 2003).

¹⁶ Dos de los principales autores en este campo son Edward Hall, pionero del estudio de la cultura en los negocios, y Geert Hofstede. Véase HALL (1960), y HOFSTED (1980). Para una compilación de los principales estudios de la cultura en los negocios, véase GRAHAM (2001).

¹⁷ Para un análisis de los procesos de privatización en España véase CUERVO GARCÍA (1998), MAÑAS ANTÓN (1998), RIVAS MIRANGELS (1998) y GÁMIR CASARES (1999). Para las privatizaciones en América Latina, véase OCAMPO y STEINER (1994), AGOSIN (1995), GLADE y CORONA (1996), RAMAMURTI (1996), BIRCH y HAAR (2000) y VIDAL (2001).

a la de España, por lo que los gerentes tomaron las inversiones allí como una experiencia de aprendizaje¹⁸.

Tecnología: Las empresas españolas analizadas tuvieron que mejorar y modernizar sus servicios y tecnologías y, con ello, sus productos, desde los años ochenta rápidamente, debido al incremento de la demanda. Para ello acometieron grandes inversiones, impulsadas por el rápido crecimiento económico que experimentó España. Las expectativas de crecimiento económico de América Latina en los años noventa eran muy altas. Por ello, los gerentes de las empresas españolas previeron la necesidad de acometer un proceso de mejora tecnológica rápido, tal y como el que habían vivido en España¹⁹.

Experiencia gerencial: Al operar en este contexto, los gerentes se vieron obligados a adaptar la organización interna de las empresas a las características del mercado. Con ello, probaron diferentes métodos organizativos hasta adoptar los que les resultaron más exitosos. El proceso de aprendizaje les otorgó un conocimiento de cómo actuar en este tipo de situaciones, que consideraron llevar a otros mercados²⁰.

Globalización: La desregulación de mercados, especialmente los europeos, bajo la presión de la Unión Europea, llevó a los directivos españoles a plantearse qué pasaría cuando se levantarán las restricciones a las compañías no españolas en sus respectivos sectores. Temieron perder margen de mercado y llegaron a la conclusión de que, ante las presiones de la liberalización de mercados, que ellos definieron como «globalización», la mejor estrategia para que sus empresas sobrevivieran era la de salir de España para crecer en otros mercados. Interpretaron que sólo convirtiéndose en compañías grandes en su sector respectivo, estando presente en varios mercados, podrían evitar la pérdida

de negocio en su mercado local ante la entrada de nuevos competidores no españoles y ser compradas por otras compañías rivales²¹.

Fuerte regulación: A pesar de las privatizaciones de las compañías estatales y de la progresiva liberalización de los sectores en que antes operaban estas compañías en condiciones de monopolio, la liberalización no significó eliminación de legislación. De hecho, el gobierno español creó mucha legislación para establecer las reglas del juego en cada sector, intentando que la transición desde situaciones de monopolio a situaciones de competencia generara el menor número de conflictos posible y que no se produjeran situaciones de oligopolio o de competencia desleal. Una situación análoga se vivió en los países latinoamericanos que privatizaron sus empresas estatales y eliminaron sus monopolios²².

Frecuentes interacciones con el Gobierno: Debido a la generación de un gran *corpus* legal en cada uno de los sectores, los gerentes de las compañías se vieron obligados a seguir interactuando con el gobierno de forma regular, cabildeando en la medida de sus posibilidades para que la legislación adoptada se ajustara lo más posible a sus intereses. Situación análoga se vivió en América Latina²³.

Estas condiciones proporcionaron el contexto cultural y el institucional en el que operaban las compañías españolas. Al familiarizarse con este ambiente, sus gerentes decidieron adoptar los procesos internos que mejor les permitían generar los productos y servicios que el mercado demandaba. Estos procesos organizativos constituyeron la organización interna de la empresa. También desarrollaron una red de relaciones externas con los entes reguladores y con el gobierno, para intentar influir sobre las políticas y las leyes que les afectaban.

¹⁸ Para América Latina véase EDWARDS (1995) y para España véase INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (1994), ARIÑO ORTIZ (1999 y 2000) y AROCENA GARRO y CASTRO RODRÍGUEZ (2000).

¹⁹ Véase BUESA y MOLERO (1998), MOLERO y BUESA (1992) y DURÁN (1996 y 1997).

²⁰ VÁZQUEZ ORDÁS (1995) y DURÁN HERRERA (1995).

²¹ Para un análisis español de la globalización, incluido el impacto de la globalización en la economía y las empresas españolas, véase DE LA DEHESA (2000).

²² ARIÑO ORTIZ (1999 y 2000).

²³ *Ibidem*.

Tanto interna como externamente, las empresas adoptaron un comportamiento «reglado», es decir, basado en una serie de reglas de organización o funcionamiento interno (organigrama interno) y externo (sus relaciones con los reguladores), que institucionalizaron la ventaja competitiva y coercieron a sus empleados a adaptar su comportamiento en función de los productos y servicios que los gerentes deseaban (o «debían») producir. Este comportamiento institucionalizado, tanto externa como internamente, constituyó el marco normativo o cultura organizativa de las empresas²⁴.

Cuando los ejecutivos de las compañías españolas estudiadas se plantearon la posibilidad de realizar IDE en el extranjero, vieron que se estaban realizando procesos de privatización y liberalización en sus mismos sectores de operación en varias regiones del mundo, incluyendo América Latina, el Centro y el Este de Europa y África. Llegaron a la conclusión de que, aunque el marco institucional en el que deberían operar sería similar en todas ellas, el marco cultural latinoamericano, más afín al español que el de las otras regiones, les llevó a decantarse por invertir en América Latina. Cabe preguntarse si existe un cierto grado de paternalismo en este razonamiento.

Antes de continuar con el análisis, es importante detenerse un momento a comentar el caso de Brasil. Es difícil determinar si el hecho de que se hable portugués en Brasil fue un factor importante en las decisio-

nes de inversión de las empresas españolas. En primer lugar, las condiciones institucionales de Brasil eran parecidas a las del resto de países latinoamericanos, desde la perspectiva de los gerentes españoles, por lo que, en base a este criterio, Brasil no debería haber sido un caso distinto. Sin embargo, la IDE española llegó a Brasil unos años más tarde que a otros países de habla hispana, fundamentalmente en la segunda mitad de los noventa. A pesar de todo, esto se debió a que las privatizaciones y la eliminación de las restricciones a la entrada de IDE extranjera a Brasil se produjeron entonces.

¿Habrían invertido las empresas españolas en el país si la apertura hubiera tenido lugar diez años antes? Los gerentes entrevistados explicaron que no es difícil encontrar en sus compañías en España trabajadores cualificados que hablan gallego y que, por tanto, pueden desenvolverse con gran holgura en portugués. En este caso, la respuesta a la pregunta sería que sí, ya que el portugués no habría sido un inconveniente lo suficientemente grande como para que Brasil fuese percibido como una cultura muy diferente. Sin embargo, no lo podemos confirmar con evidencia empírica, debido a los impedimentos institucionales. Metodológicamente, es difícil desagregar el caso de Brasil. Por otra parte, si interpretamos el hecho de que Telefónica buscara una alianza con Portugal Telecom para realizar sus inversiones en Brasil como que el idioma sí fue una barrera de entrada, sería difícil determinar hasta qué punto la similitud de experiencias institucionales entre España y Brasil, unida al tamaño del mercado brasileño, habrían compensado esa barrera lingüística.

Las siguientes citas, tomadas de altos directivos de las siete compañías estudiadas, son ejemplos del modo de razonar de los ejecutivos que, conscientes de tener una ventaja competitiva en América Latina, decidieron invertir allí:

«En América Latina, la estrategia del grupo está basada en un compromiso a largo plazo para

²⁴ Utilizamos aquí la teoría constructivista basada en reglas desarrollada por Nicholas Greenwood Onuf. Onuf propone un enfoque para analizar las ciencias sociales. Entra de lleno en el debate entre agentes y estructuras (que él denomina «instituciones») y explica que agentes e instituciones mantienen una relación de co-constitución. Esto es, los agentes construyen las instituciones sociales en las que se mueven y estas instituciones, a su vez, limitan las opciones de acción de los agentes. En otras palabras, se constituyen el uno al otro. Para comprender este proceso de co-constitución, Onuf se fija en las reglas sociales, que median entre agentes e instituciones. Las instituciones son grupos de reglas que indican a los agentes cómo deben comportarse en determinados contextos. En nuestro caso, concebimos la empresa como una institución, regida por unas reglas, a su vez creadas por sus propios empleados (los agentes). Fuera de la empresa, el mercado es la institución y la empresa es el agente. Las reglas del mercado son determinadas por los agentes reguladores y por las empresas que participan en ellos. Véase ONUF (1989).

consolidar una franquicia regional, ya de gran valor, en la que el modelo empresarial, la automatización y las plataformas de sistemas que nuestras unidades de negocio disfrutaban en España están en una fase avanzada de implementación».

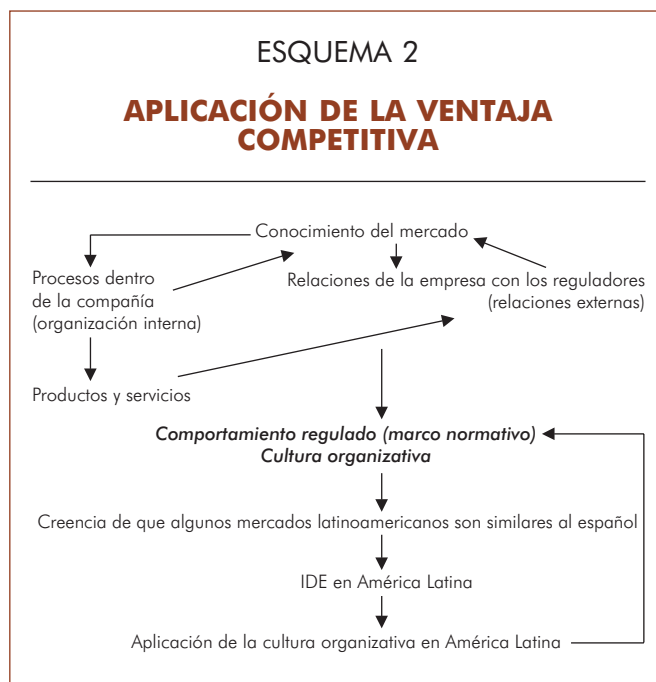
Emilio Ybarra,
Presidente del BBVA, en 1999²⁵

«Los procesos de privatización, concentración y liberalización por los que pasamos en España en los últimos veinte o veinticinco años fueron una gran experiencia de aprendizaje para el Banco de Santander y facilitó nuestra internacionalización en América Latina».

Francisco Luzón,
Consejero director general del SCH²⁶

[La presencia de Endesa en el extranjero es] «una decisión puramente empresarial dirigida a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio, en las que Endesa y su grupo de empresas pudieran capturar los beneficios de todo el conocimiento que había acumulado desde su fundación en 1944; la factibilidad de aplicar recursos humanos experimentados y capaces que podían proyectar adecuada y eficientemente sus habilidades, así como de recursos financieros que podían invertirse rentablemente en unos países en profundo proceso de apertura y de cambio sociopolítico».

Rafael Miranda,
Consejero delegado del grupo Endesa²⁷



«La expansión en nuevos mercados, en otras áreas de negocio y en otros países es vital si Iberdrola quiere crecer rentablemente en el futuro. Ésta es una estrategia designada para hacer el mejor y máximo uso de nuestras ventajas competitivas y para transferir la experiencia, gerencia y capacidad tecnológica de nuestro Grupo a mercados con gran potencial de crecimiento, con el objetivo de conseguir el tipo de retorno que buscamos.»

Íñigo de Oriol Ybarra,
Presidente de Iberdrola²⁸

«Para conseguir que mejore la gestión empresarial es esencial acometer una transferencia de conocimientos y experiencias. Es necesario enriquecer la capacidad de las personas y, con la experiencia alcanzada en otros proyectos, llevarles al convencimiento de que hay que romper rutinas y de que hay que estar abiertos al cambio. (...) Ésta

²⁵ BBVA (1999), páginas 5-6.

²⁶ Francisco Luzón, «La experiencia de Santander Central Hispano», ponencia presentada en el encuentro «Iberoamérica y las empresas españolas», Santander, Universidad Internacional Menéndez y Pelayo, 19-20 de agosto de 2002.

²⁷ MIRANDA (1998/1999), página 117.

²⁸ IBERDROLA (1997), página 4.

es la orientación que Unión Fenosa quiso dar inicialmente a su actividad internacional: una labor de asesoramiento dirigida a modernizar la gestión empresarial y compartir conocimientos con profesionales de otros países. Las soluciones que proponíamos eran las que ya existían en nuestra propia empresa y que podían ser debidamente contrastadas y experimentadas por los profesionales de las empresas para las que trabajábamos».

Victoriano Reinoso,
Vicepresidente de Unión Fenosa²⁹

«Suramérica es un área emergente en el escenario económico mundial, con un mercado energético en rápida expansión, donde creemos tener claras ventajas competitivas».

Alfonso Cortina de Alcocer,
Presidente ejecutivo, Repsol-YPF³⁰

[La internacionalización de Telefónica] «se fijó en función de las ventajas comparativas que Telefónica tenía en comparación con las operadoras americanas y europeas, el cual se basaba en la capacidad de realizar importantes programas de inversión en cortos períodos de tiempo. En la década de los ochenta, y de forma especial en sus últimos años, Telefónica se enfrentó a una crisis de demanda de teléfonos y servicios telefónicos en España. En este período, Telefónica tuvo solicitudes de teléfonos sin satisfacción cercanas al millón. Esta crisis requirió a Telefónica a desarrollar eficientemente cuantiosos programas de inversión acelerada. Este saber hacer de Telefónica, que algunos caracterizaron como «la tecnología de la

zanja», resultaba de gran utilidad y era extraordinariamente atractivo para satisfacer las exigencias de los países con necesidad de expansión telefónica urgente, dadas las elevadas solicitudes pendientes por satisfacer. Coincidió que los países con los problemas mencionados estaban en proceso de privatización de las empresas estatales prestadoras de los servicios de telecomunicaciones en régimen de monopolio».

Ignacio Santillana,
Telefónica Internacional, S.A., 1990-1996³¹

Una vez en América Latina, las empresas españolas aplicaron en sus filiales la misma cultura organizativa que habían desarrollado para sus negocios en España, apoyados sus gerentes en la firme creencia de que las condiciones en las que tendrían que operar requerían los mismos productos y servicios que habían desarrollado en el mercado español en las décadas de los ochenta y noventa. Por ello, el marco normativo que habían desarrollado en España fue transplantado a sus filiales latinoamericanas. Sin embargo, con el tiempo, fueron descubriendo que, a pesar de las similitudes culturales e institucionales, también había algunas diferencias importantes en cada uno de los países (las regulaciones son diferentes en cada país y las demandas de cada mercado también, en función de necesidades y gustos)³². Eso les llevó a tener que variar sus modelos normativos en función de las peculiaridades de cada mercado. Esta nueva experiencia y la necesidad de adaptación significaron un nuevo proceso de aprendizaje, con nuevos conocimientos que se fueron incorporando a la nueva cultura organizativa de la compañía. Vista de este modo, la cultura organizativa de cada empresa no es un fenómeno estático, sino que está sometido a un conti-

²⁹ Refiriéndose al período inicial en que Unión Fenosa comenzó a operar en América Latina como consultora. Victoriano Reinoso y Reino, «Oportunidades del nuevo entorno energético internacional. La experiencia de Unión Fenosa en los mercados emergentes», *Economistas* 76, febrero de 1998, página 65.

³⁰ Alfonso Cortina de Alcocer en REPSOL (1997), página 3.

³¹ SANTILLANA (1997), página 94.

³² En futuros estudios sería importante incluir un análisis pormenorizado de las diferencias particulares de cada país para evaluar los límites de la ventaja competitiva de las empresas españolas.

nuo proceso de cambio, fruto de la adaptación al contexto en el que opera, que es, a la vez, resultado de las propias prácticas de las compañías en determinados contextos institucionales³³.

Dadas las características de este artículo, no nos es posible mostrar toda la evidencia empírica de nuestro análisis. Habría que desarrollar el modelo con más detalle, aplicándolo a cada uno de los sectores analizados, para ver si se cumple la hipótesis expuesta. En ese análisis, no sólo habría que estudiar los condicionantes que llevaron a las empresas españolas a invertir en América Latina, sino que habría que examinar también las actividades y las estrategias que realizaron allí, para ver cómo transplantaron su cultura organizativa y para ver si su percepción de que tenían una «ventaja competitiva» en América Latina era correcta en base a sus resultados. También sería importante realizar un estudio comparado de la IDE de la empresa española en América Latina y de la de otros países, para ver si este modelo es igualmente aplicable en otros contextos, en realidades históricas e institucionales diferentes.

Un buen caso sería el portugués, puesto que existen importantes similitudes con España, no sólo en historia económica, modelo institucional y pertenencia a la Unión Europea, sino también en que Brasil sería un reclamo muy importante para la IDE de las empresas portuguesas, por sus similitudes lingüísticas, culturales e institucionales. Además, este estudio podría ofrecer nuevas perspectivas para entender el caso de las empresas españolas en Brasil que discutíamos con anterioridad. También sería importante salir del contexto europeo e incluir en el estudio a compañías de otras regiones, como por ejemplo las de Estados Unidos, el principal mercado de origen de la IDE en América Latina desde la posguerra

ESQUEMA 3

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA IDE ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA Y CARIBE POR PAÍSES

	BBVA	BSCH	Endesa	Iberdrola	Repsol-YPF	Telefónica	U. Fenosa
Argentina							
Bahamas							
Bolivia							
Brasil							
Islas Caimán							
Chile							
Colombia							
Costa Rica							
Cuba							
República Dominicana							
Ecuador							
El Salvador							
Guatemala							
México							
Nicaragua							
Panamá							
Paraguay							
Perú							
Puerto Rico							
Trinidad y Tobago							
Uruguay							
Venezuela							

FUENTE: Informes anuales de las compañías del año 2000.

³³ Para un análisis de las actitudes de los gobiernos de los países receptores a la entrada de IDE extranjera, véase OCAMPO y ROBERTO STEINER (1994), AGOSIN (1995), GLADE y CORONA (1996), RAMAMURTI (1996), BIRCH y HAAR (2000) y VIDAL (2001). Aún no se han hecho estudios pormenorizados de la contribución de las empresas españolas al desarrollo de América Latina.

mundial. ¿Por qué no invirtieron las empresas de Estados Unidos en América Latina tanto como las españolas en los sectores analizados?

El caso de las empresas chilenas también sería importante, ya que, asimismo, realizaron importantes inversiones directas fuera de su país en los años noventa, algunas de ellas incluso para participar en privatizaciones de compañías estatales en otros países latinoamericanos. Por último, sería igualmente interesante incluir el caso de China, cuya IDE ha crecido sustancialmente desde los años noventa. China, con su marco económico y político tan distinto, sería un caso muy útil para examinar los límites de nuestro modelo³⁴.

Referencias bibliográficas

- [1] ABRIL, I. y JIMÉNEZ M. (2003): «España se convierte en un «paraíso fiscal» para atraer a las grandes multinacionales», *5 días.com* (observado el 8 de mayo).
- [2] AGOSIN, M. R. (ed.) (1995): *Foreign Direct Investment in Latin America*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- [3] ALGUACIL MARÍ, M.^a T.; BAJO RUBIO, O.; MONTERO MUÑOZ, M. y ORTOS RÍOS, V. (1999): «¿Existe causalidad entre exportaciones e inversión directa en el exterior? Algunos resultados para el caso español», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 782, noviembre-diciembre, 29-34.
- [4] ALGUACIL MARÍ, M.^a T. y ORTOS RÍOS, V. (1998): «Relación dinámica entre inversiones directas en el extranjero y exportaciones: una aproximación VAR al caso español, 1970-1992», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 773, septiembre y octubre, 51-63.
- [5] ALONSO, J. A. y CADARSO, J. M. (1982): «La inversión directa española en Iberoamérica», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 590, octubre-noviembre, 105-121.
- [6] ARIÑO ORTIZ, G. (ed.) (1999): *Privatización y liberalización de servicios*, Universidad Autónoma de Madrid y Boletín Oficial del Estado, Madrid.
- [7] ARIÑO ORTIZ, G. (ed.) (2000): *Liberalizaciones*, Comares, S.L., Granada.
- [8] AROCENA GARRO, P. y CASTRO RODRÍGUEZ, F. (2000): «La liberalización de sectores regulados», *Boletín de Información Comercial Española*, 2.640, 10-23 de enero, 27-36.
- [9] BALCÃO REIS, A. (2001): «On the Welfare Effects of Foreign Direct Investment», *Journal of International Economics* 54 (2), agosto, 411-427.
- [10] BANCO DE ESPAÑA (2003): *Balanza de pagos de España*, www.bde.es (observado el 5 de mayo).
- [11] BANCO DE ESPAÑA (2003): *Boletín estadístico*, www.bde.es (observado el 5 de mayo).
- [12] BBV (1996): *Informe anual*, Madrid.
- [13] BBV (1997): *Informe anual*, Madrid.
- [14] BBV (1998): *Informe anual*, Madrid.
- [15] BBVA (1999): *Informe anual*, Madrid.
- [16] BBVA (2000): *Informe anual*, Madrid.
- [17] BCH (1995): *Informe anual*, Madrid.
- [18] BCH (1996): *Informe anual*, Madrid.
- [19] BCH (1997): *Informe anual*, Madrid.
- [20] BCH (1998): *Informe anual*, Madrid.
- [21] BIRCH, M. H. y HAAR, J. (eds.) (2000): *The Impact of Privatization in the Americas*, Coral Gables, FL: North-South Center Press, University of Miami.
- [22] BRESSER PEREIRA, L. C., MARAVALL, J. M. y PRZEWORSKI, A. (eds.) (1992): *Economic Reforms in New Democracies. A Social-Democratic Approach*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [23] BS (1994): *Informe anual*, Madrid.
- [24] BS (1997): *Informe anual*, Madrid.
- [25] BS (1998): *Informe anual*, Madrid.
- [26] BUESA, M. y MOLERO, J. (1998): *Economía industrial de España. Organización, tecnología e internacionalización*, Civitas, Madrid.
- [27] CALDERÓN HOFFMANN, Á. (1999a): «El boom de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: el papel de las empresas españolas», *Economistas* 81, septiembre, 24-35.
- [28] CALDERÓN HOFFMANN, Á. (1999b): «Inversiones españolas en América Latina: ¿una estrategia agresiva o defensiva?», *Economía Exterior* 9, verano, 97-106.
- [29] CAMPA, J. M. y GUILLÉN, M. F. (1996a): «A Boom from Economic Integration», en J. H. DUNNING y RAJNEESH N. (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, 207-239, Londres.
- [30] CAMPA, J. M. y GUILLÉN, M. F. (1996b): «Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas», *Papeles de Economía Española*, 66, 235-247.

³⁴ Consideramos que es especialmente importante comparar casos de diferentes partes del mundo. En parte, basamos esta afirmación en que la IDE española en América Latina ha generado una gran sorpresa en círculos empresariales y académicos, tanto en América Latina como en Estados Unidos. Hemos percibido esta sorpresa en las preguntas y comentarios que hemos recibido cada vez que hemos debatido la IDE española en conferencias en ambas regiones. Merece la pena realizar un estudio serio para ver en qué se basan estos comentarios y expresiones de sorpresa.

- [31] CAVES, R. E. (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Nueva York.
- [32] CAVES, R. E. (1999): «Spillovers From Multinationals in Developing Countries: The Mechanisms at Work», *Working Paper* 247. Preparado para William Davidson Institute Conference on The Impact of Foreign Investment on Emerging Markets, University of Michigan, Ann Arbor, 18-19 junio.
- [33] CUENCA GARCÍA, E. (2001): «Comercio e inversión de España en Iberoamérica», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 790, febrero-marzo, 141-162.
- [34] CUERVO GARCÍA, Á. (1998): «La privatización de las empresas públicas, cambio de propiedad, libertad de entrada y eficiencia», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 772, julio-agosto, 45-57.
- [35] DE VAL, M. (2001): *La privatización en América Latina. ¿Reconquista financiera y económica de España?*, Editorial Popular, Madrid.
- [36] DEHESA, G. de la (2000): *Comprender la globalización*, Alianza, Madrid.
- [37] DEHESA, G. de la (2000): «La inversión directa española en Latinoamérica», *Boletín del Círculo de Empresarios*, 65 *Iberoamérica y España en el umbral de un nuevo siglo*, 201-241.
- [38] DELGADO GÓMEZ, J. M., RAMÍREZ ALESÓN, M. y ESPITIA ESCUER, M. A. (1999): «Comportamiento inversor de las empresas españolas en el exterior», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 780, septiembre, 101-112.
- [39] DÍAZ HERRERA, J. y DURÁN, I. (1996): *El saqueo de España*, Ediciones Temas de Hoy, Madrid.
- [40] DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO E INVERSIONES, Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, Ministerio de Economía español, www.mcx.es/polco/InversionesExteriores/estadisticas (observado el 5 de mayo).
- [41] DUNNING, J. H. (1974): *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Praeger Publishers, Nueva York.
- [42] DUNNING, J. H. (1993): «Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach», en J. H. DUNNING (ed.), *The Theory of Transnational Corporations*, volumen 1, United Nations Library on Transnational Corporations, Routledge, 183-218, Nueva York.
- [43] DUNNING, J. H. (ed.) (1993): *The Theory of Transnational Corporations*, volumen 1, United Nations Library on Transnational Corporations, Routledge, Nueva York.
- [44] DUNNING, J. H. (2000): «The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity», *International Business Review*, 9, 163-190.
- [45] DUNNING, J. H. y RAJNEESH, N. (1994), *Transpacific FDI and the Investment Development Path: The Record Assessed*, University of South Carolina Essays in International Business, número 10, mayo.
- [46] DUNNING, J. H. y RAJNEESH, N. (eds.) (1996): *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, Londres.
- [47] DURÁN HERRERA, J. J. (1995): «Estrategia de localización de la empresa multinacional española», *Economía Industrial* 306, 15-26.
- [48] DURÁN HERRERA, J. J. (ed.) (1996): *Multinacionales españolas I. Algunos casos relevantes*, Pirámide, Madrid.
- [49] DURÁN HERRERA, J. J. (ed.) (1997): *Multinacionales españolas II. Nuevas experiencias de internacionalización*, Pirámide, Madrid.
- [50] DURÁN HERRERA, J. J. (1999): *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*, Pirámide, Madrid.
- [51] EDWARDS, S. (1995): *Crisis and Reform in Latin America. From Despair to Hope*, Oxford University Press para el Banco Mundial, Oxford.
- [52] EL EXPORTADOR (2003): «El español como recurso económico», 61, febrero, www.el-exportador.com (observado 14 mayo).
- [53] ENDESA (1996): *Informe anual*, Madrid.
- [54] ENDESA (1997): *Informe anual*, Madrid.
- [55] ENDESA (1999): *Informe anual*, Madrid.
- [56] ENDESA (2000): *Informe anual*, Madrid.
- [57] FERNÁNDEZ, Y. (2000): «España como inversor en América Latina», *Análisis Financiero Internacional* 98, febrero-marzo, 41-50.
- [58] FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, M. T. (2000): «Presencia y efectos de arrastre de las filiales extranjeras de servicios a empresas en España», Universidad de Alcalá, Documento de trabajo número 1.
- [59] GALLO, M. A. y SEGARRA, J. A. (1987): «La tendencia en la internacionalización de la empresa», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 643, marzo, 87-90.
- [60] GÁMIR CASARES, L. (1999): *Las privatizaciones en España*, Pirámide, Madrid.
- [61] GLADE, W. y CORONA, R. (eds.) (1996): *Bigger Economies, Smaller Governments. Privatization in Latin America*, Boulder, CO, Westview Press.
- [62] GRAHAM, J. L. (2001): «Culture and Human Resources Management», en A. M. RUGMAN y T. L. BREWER (ed.) *Oxford Handbook of International Business*, Oxford University Press, 503-536, Nueva York.
- [63] GUILLÉN, M. (2001): *The Limits of Convergence. Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*, CA, Princeton University Press, Princeton.
- [64] GUTIÉRREZ DE GANDARILLA SALDAÑA, A. y HERAS LÓPEZ, L.J. (2000): «La proyección exterior de las empresas españolas: de la teoría gradualista de la internacionalización», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 788, noviembre, 7-17.
- [65] HALL, E. (1960): *The Silent Language*, Anchor Books, Nueva York.

- [66] HOFSTEDE, G. (1980): *Culture's Consequences*, CA, Sage, Beverly Hills.
- [67] HYMER, S. (1976): *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, Massachusetts, MIT Press, Cambridge.
- [68] IBERDROLA (1995): *Informe anual*, Bilbao.
- [69] IBERDROLA (1996): *Informe anual*, Bilbao.
- [70] IBERDROLA (1997): *Informe anual*, Bilbao.
- [71] IBERDROLA (1998): *Informe anual*, Bilbao.
- [72] IBERDROLA (1999): *Informe anual*, Bilbao.
- [73] IBERDROLA (2000): *Informe anual*, Bilbao.
- [74] *Información Comercial Española. Boletín Económico* (1979): número 1.661, 1 febrero, 349-350.
- [75] *Información Comercial Española. Boletín Económico* (1981): número 1.765, 29 enero, 382-383.
- [76] *Información Comercial Española. Boletín Económico* (1994): número 2.415, 6-12 junio, 1403.
- [77] INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (1994): *La necesaria liberalización de los servicios en España*, Madrid.
- [78] 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.
- [79] LÓPEZ DUARTE, C. (1997): «Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior. 1988-1994», *Economía Industrial*, 318, 141-150.
- [80] LÓPEZ DUARTE, C. (1998): «Evidencias empíricas sobre las inversiones directas en el exterior realizadas por las empresas españolas», *Revista Asturiana de Economía - RAE*, 13, 131-149.
- [81] LÓPEZ-DUARTE, C. y GARCÍA CANAL, E. (1997): «La inversión directa realizada por empresas españolas: análisis a la luz de la teoría del ciclo de desarrollo de la inversión directa en el exterior», Papeles de trabajo de la Universidad de Oviedo, Doc. 146/197.
- [82] LOUNGANI, PRAKASH y RAZIN, A. (2001): «How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries?», *Finance and Development*, 38 (2), International Monetary Fund, junio, Washington, D.C.
- [83] LUZÓN, F. (2002): «La experiencia de Santander Central Hispano», ponencia presentada en el encuentro «Iberoamérica y las empresas españolas», Universidad Internacional Menéndez y Pelayo, 19-20 de agosto, Santander.
- [84] MAÑAS ANTÓN, L. (1998): «La experiencia de una década de privatizaciones», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 772, julio-agosto, 145-175.
- [85] MARKUSEN, J. R. (1995): «The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade», *Journal of Economic Perspectives*, volumen 9, número 2, primavera, 169-189.
- [86] MARKUSEN, J. R., y VENABLES, A. J. (1997): «Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development», *Working Paper* 6.241. National Bureau of Economic Research, octubre, Cambridge.
- [87] MARKUSEN, J. R., y VENABLES, A. J. (1998): «Multinational Firms and the New Trade Theory», *Journal of International Economics*, volumen 46, número 2, diciembre, 183-203.
- [88] MARKUSEN, J. R., RUTHERFORD, T. F. y TARR, D. (2000): «Foreign Direct Investments in Services and the Domestic Market for Expertise», *Policy Research Working Paper*, 2413, World Bank, agosto, Washington, D.C.
- [89] MERINO DE LUCAS, F. y MUÑOZ GUARASA, M. (2002): «Fuentes estadísticas para el estudio de la inversión directa española en el exterior», *Boletín de Información Comercial Española*, número 2.751, 9-15 diciembre, 5-15.
- [90] MIRANDA, R. (1998): «La experiencia de Endesa en Mercosur», *Economía Exterior* 7, 1998/1999, 117-122.
- [91] MOCHÓN, F. y RAMBLA, A. (1999): *La creación de valor y las grandes empresas españolas. Los casos de BBV, Banco de Santander, Endesa, Iberdrola, Repsol y Telefónica*, Ariel Sociedad Económica, Barcelona.
- [92] MOLERO, J. y BUESA, M. (1992): «La expansión internacional de la empresa española: posibilidades y limitaciones hacia Iberoamérica», *Economía Industrial*, 283, enero-febrero, 25-41.
- [93] MOTA, J. (1998): *La gran expropiación. Las privatizaciones y el nacimiento de una clase empresarial al servicio del PP*, Ediciones Temas de Hoy, Madrid.
- [94] MOTA, J. (2001): *Aves de rapiña. Cómo se han apoderado los populares de empresas, medios de comunicación y organismos independientes*, Ediciones Temas de Hoy, Madrid.
- [95] NACIONES UNIDAS (2001): *World Investment Report*, Nueva York.
- [96] OCAMPO, J. A. y STEINER, R. (eds.) (1994): *Foreign Capital in Latin America*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- [97] ONUF, N. G. (1989): *World of Our Making. Rules and Rule in Social Theory and International Relations*, University of South Carolina Press, Columbia.
- [98] PAMPILLÓN, R. y FERNÁNDEZ, A. R. (1999): «Comportamiento reciente y perspectivas de la inversión española en América Latina», *Economía Exterior* 9, verano, 58-70.
- [99] RAMAMURTI, R. (ed.) (1996): *Privatizing Monopolies. Lessons from the Telecommunications and Transport Sectors in Latin America*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- [100] REINOSO Y REINO, V. (1998): «Oportunidades del nuevo entorno energético internacional. La experiencia de Unión Fenosa en los mercados emergentes», *Economistas*, 76, febrero, 62-68.
- [101] REPSOL (1995): *Informe anual*, Madrid.
- [102] REPSOL (1996): *Informe anual*, Madrid.
- [103] REPSOL (1998): *Informe anual*, Madrid.
- [104] REPSOL-YPF (1999): *Informe anual*, Madrid.
- [105] REPSOL-YPF (2000): *Informe anual*, Madrid.

- [106] RIVAS MIRANGELS, E. (1998): «Valor de la empresa y privatizaciones», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 772, julio-agosto, 99-108.
- [107] RODRÍGUEZ-CLARE, A. (1996): «Multinationals, Linkages, and Economic Development», *American Economic Review* 86 (4), septiembre, 852-873.
- [108] RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, C. (2001): «Un estudio preliminar de la relación por países entre las inversiones directas españolas en el exterior y las exportaciones», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 2.683, 26 de febrero al 4 de marzo, 7-14.
- [109] RUGMAN, A. M. y BREWER, T. L. (2001): *Oxford Handbook of International Business*, Oxford University Press, Nueva York.
- [110] SANTILLANA, I. (1997): «La creación de una multinacional española. El caso de Telefónica», *Economistas* 73, 90-99.
- [111] SCH (1999): *Informe anual*, Madrid.
- [112] SCH (2000): *Informe anual*, Madrid.
- [113] TELEFÓNICA (1990): *Informe anual*, Madrid.
- [114] TELEFÓNICA (1991): *Informe anual*, Madrid.
- [115] TELEFÓNICA (1994): *Informe anual*, Madrid.
- [116] TELEFÓNICA (1995): *Informe anual*, Madrid.
- [117] TELEFÓNICA (1996): *Informe anual*, Madrid.
- [118] TELEFÓNICA (1997): *Informe anual*, Madrid.
- [119] TELEFÓNICA (1999): *Informe anual*, Madrid.
- [120] TELEFÓNICA (2000): *Informe anual*, Madrid.
- [121] UNCTAD (2001): *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, Nueva York.
- [122] UNCTAD (2002): *World Investment Report 2002: TNCs and Export Competitiveness*, Nueva York.
- [123] UNIÓN FENOSA (1996): *Informe anual*, Madrid.
- [124] UNIÓN FENOSA (1997): *Informe anual*, Madrid.
- [125] UNIÓN FENOSA (1998): *Informe anual*, Madrid.
- [126] UNIÓN FENOSA (1999): *Informe anual*, Madrid.
- [127] UNIÓN FENOSA (2000): *Informe anual*, Madrid.
- [128] VAL, M. de (2001): *La privatización en América Latina. ¿Reconquista financiera y económica de España?*, Editorial Popular, Madrid.
- [129] VÁZQUEZ ORDÁS, C. J. (1995): «Estrategias de internacionalización de un negocio», *Economía Industrial*, 304, 101-117.
- [130] VELARDE, J., J. L. GARCÍA DELGADO y A. PEDREÑO (eds.) (1991): *Apertura e internacionalización de la economía española. España en una Europa sin fronteras*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- [131] VERBISTSKY, H. (1991): *Robo para la corona: los frutos prohibidos del árbol de la corrupción*, Planeta, Buenos Aires.
- [132] VIDAL, G. (2001): *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en América Latina*, Anthropos, Barcelona.
- [133] WILLIAMSON, J. (1990): *Latin American Adjustment. How Much Has Happened?*, Institute for International Economics, Washington, D.C.
- [134] WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*, The Free Press, Nueva York.
- [135] WILLIAMSON, O. E. (1979): «Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations», *Journal of Law and Economics*, volumen 22, 233-261.

Entrevistas

- [1] ÁLVAREZ, C. Gerente de desarrollo corporativo, Telefónica. 31 julio 2001, Madrid.
- [2] GARCÍA MORA, I. Directora de la Oficina de Relación con Inversores. SCH. 29 junio 2001, Madrid.
- [3] LEMA CIRONE, G. Director de Análisis de Inversiones, Unión Fenosa Internacional. 27 julio 2001, Madrid.
- [4] MARTÍN TUBÍA, E. Consejera Técnica del Departamento de Inversión Española en el Exterior del Ministerio de Economía. Ministerio de Economía, 24 junio 2001, Madrid.
- [5] PANIZO ARCOS, F. Director General de Coordinación y Control de Proyectos en Europa, Telefónica Móviles, S.A., 6 marzo 2002, Madrid.
- [6] REJÓN, L. Jefa de sección del Departamento de Relaciones con Inversores, Repsol-YPF, 19 julio 2001, Madrid.

*En el próximo número de
Información Comercial Española. Revista de Economía*

El comercio en la nueva sociedad de la información

Ministro de Ciencia y Tecnología	Presentación
Secretario de Estado de Comercio	Introducción
Fernando Balletero	El comercio electrónico y el desarrollo de la sociedad de la información. Una perspectiva desde el año 2004
Borja Adsuará	Algunas consideraciones previas sobre el comercio electrónico
Fernando Pardo	El comercio electrónico en España hoy: aspectos cuantitativos y cualitativos
Alejandro Sánchez	Del EDI al comercio electrónico
Jesús Barroso Barrero	La administración electrónica en España: un análisis de sus sectores claves
Fernando Balletero y Andrés Font	El despertar del e-Procurement en las Administraciones Públicas
Clara Eugenia García y Antonio Romero	La expansión de la banca on-line en España
Javier Santomá	Evolución de los medios de pago electrónicos y su efecto en la desintermediación bancaria
Alberto López San Miguel	Los mercados electrónicos: un nuevo canal para la internacionalización de la empresa
Fernando Gómez Avilés-Casco	La seguridad en las transacciones
Leopoldo González-Echenique	La firma electrónica: análisis del nuevo régimen jurídico contenido en la Ley 597/2003, de 19 de diciembre
Modesto Bescós Torres	Formas contractuales en el comercio electrónico
Félix Santamaría Díaz y Modesto Escobar Espinar	Estrategias empresariales ante el comercio electrónico

Coordinador: Fernando Balletero

Últimos números publicados:

Economía de la salud

La economía de Rusia

Relaciones económicas entre la UE y América Latina

Japón

Infraestructuras: transportes e industrias de red

La Quinta Ampliación de la Unión Europea

Brasil

25 años de Constitución Española: la economía española en el período constitucional

Historia empresarial: Juegos, contratos y grupos

Números en preparación:

Crisis financieras internacionales

Consecuencias de la evolución demográfica en la economía

