

PRESENTACIÓN

*Isabel Álvarez**

*Juan José Durán***

El presente monográfico de ICE, denominado «Multinacionales en un cambiante contexto internacional», consta de diez artículos que, con contenido actual y diverso, recorren diferentes problemas de la internacionalización empresarial desde distintas perspectivas y de manera complementaria al cuerpo doctrinal existente.

La evolución de la inversión directa en el exterior (IDE) desde la segunda mitad del siglo pasado, ha ido conformando una nueva geografía de las empresas multinacionales (EMN), especialmente desde la década de los noventa. Junto a las multinacionales tradicionales, de capital privado y con origen en los países más avanzados, se ha ido configurando simultáneamente una estructura de nuevos inversores directos que tienen la característica de contar con una naturaleza variada. En el artículo titulado «Expansión internacional de las empresas multinacionales. Estructura y naturaleza institucional», escrito por los profesores **Juan José Durán** (Universidad Autónoma de Madrid) e **Isabel Álvarez** (Universidad Complutense), se identifica dicha estructura, integrada por multinacionales de países menos desarrollados (multinacionales emergentes) y en transición, multinacionales de propiedad estatal y fondos soberanos. Paralelamente, se consideran los múltiples niveles de gobernanza de las EMN, representados por organismos internacionales y de carácter multilateral, así como por los acuerdos internacionales de cooperación e integración comercial, acuerdos bilaterales y paraísos fiscales, como entidades relevantes en el gobierno de estas empresas, y organizaciones no gubernamentales. Los autores describen la configuración, de hecho, de una economía mixta a nivel internacional, aludiendo a los posibles e importantes avances en el ámbito de las políticas públicas y de la cooperación internacional en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible.

El artículo del profesor **Philippe Gugler**, de la Universidad de Friburgo, nos ofrece en su artículo titulado «Recent policy developments regarding foreign investment», la evolución reciente de las políticas de IDE en el exterior, tanto en lo referente a las políticas nacionales de promoción o restricción de IDE, como aquellas otras de índole

* Directora del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI-UCM).

** Catedrático en la Universidad Autónoma de Madrid.

internacional. En este proceso se sitúan tanto los acuerdos de cooperación (de integración comercial) como los de otra naturaleza, tratados y acuerdos bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones, y los acuerdos para eliminar la doble imposición internacional. También se contemplan los acuerdos de nueva generación y se consideran, de manera especial, el desarrollo de políticas derivadas de asuntos sociales y tecnológicos; en particular, la sostenibilidad y la economía digital. En su conjunto, tiene especial interés la perspectiva de los acuerdos plurilaterales (OCDE) y multilaterales (OMC, UNCTAD), así como la interconexión de las políticas sobre IDE y las políticas industriales y los sistemas de incentivos.

Las denominadas plataformas digitales multinacionales ocupan las principales posiciones mundiales por capitalización bursátil y poseen singularidades propias que abren líneas de investigación de interés para conocer esos relevantes actores económicos para la economía internacional. El artículo del profesor **Vítor Corado Simões** (Lisbon School of Economics and Management, Universidad de Lisboa) que tiene por título «The internationalisation of Platform Companies: Does the digital get rid of Geography?», subraya que resulta dudoso e incluso inaceptable el pronóstico que hicieran algunos acerca de la reducción de la importancia de las fronteras físicas en el mundo digital. Su conclusión es que la geografía sigue siendo un aspecto relevante, argumento que está ligado a las diferencias en la regulación y a la insalvable distancia cultural y lingüística. En el trabajo realiza la diferencia entre negocios totalmente digitales, en los que las transacciones tienen esa naturaleza, y aquellos ligados a productos físicos y a espacios comerciales de carácter local. Los factores de localización difieren en función del tipo de negocio desarrollado por las plataformas y su articulación en la organización de la empresa.

La contribución de la profesora **Valentina De Marchi**, de la Universidad de Padua, con su artículo «Cadenas globales de valor y sistemas locales: las dos caras de una misma moneda», también aborda la creciente fragmentación de las actividades económicas y su integración funcional a nivel global y pone de manifiesto la relación entre internacionalización empresarial y geografía. En este trabajo se realiza un recorrido exhaustivo y, a la vez, ameno de la literatura de las cadenas de valor, haciendo especial hincapié en la importancia de las multinacionales y, en particular, en cómo generan oportunidades de competir en los mercados globales tanto a empresas, como a regiones y países, centrando la atención en la gobernanza de las cadenas, e ilustrando sus consecuencias para el desarrollo local basado en un análisis comparado de clústeres de Italia y España.

El efecto de la revolución digital en la internacionalización de las pymes en dos sectores tradicionales en Italia, la moda y la alimentación, centra el trabajo de los profesores **Stefano Elia, Maria Giuffrida y Lucia Piscitello** del Politécnico de Milán. En su artículo, con título «Does e-commerce facilitate or complicate SMEs' internationalisation?», los autores revisan hasta qué punto el comercio electrónico desdibuja los retos y barreras tradicionales que enfrentan estas empresas. La contribución aporta pruebas empíricas

extraídas de un estudio reciente sobre las empresas italianas y, específicamente, que solo unas pocas empresas italianas utilizan el comercio electrónico para crecer en los mercados extranjeros. Las pymes siguen enfrentándose a obstáculos tradicionales en su expansión en los mercados extranjeros y, a ello se suman nuevas barreras específicas del comercio electrónico tales como el desconocimiento de los mercados digitales extranjeros, la regulación y los canales de distribución.

En la estructura organizativa y de gobierno de las empresas multinacionales diversificadas geográficamente, generalmente en aquellas de gran tamaño, se han ido generando organizaciones intermedias (sedes regionales) y filiales con mandato internacional, cuyo papel estratégico y competitividad quedaba fundamentado en la realización a su vez de inversiones directas en el exterior. A estas unidades se les encomienda la coordinación de determinadas filiales localizadas en países próximos (geográfica o cultural e institucionalmente). En este contexto situamos el artículo «La expansión interregional en Iberoamérica: la creación de valor a través de filiales trampolín», de los profesores de la Universidad de Valencia, **José Pla-Barber**, **Cristina Villar** y **Ana Botella**, en el que se analiza, teórica y empíricamente, el papel de las filiales que califican de «trampolín» en el proceso de expansión interregional de las multinacionales europeas hacia América. Se sirven de una muestra de 188 filiales localizadas en España, señalando que estas cuentan con recursos y capacidades específicas para desarrollar dicha estrategia de expansión, lo que representa ventajas de utilizar España como país trampolín para invertir en América Latina. También se apunta el fenómeno en el sentido opuesto; en particular, que algunas multinacionales latinoamericanas, las denominadas multilatinas, eligen España como su primer destino europeo a partir del cual orientan su expansión exterior en esta zona geográfica.

Además, teniendo en cuenta que la actividad de las EMN tiene lugar en la economía doméstica del país de localización de la IDE, y también con la economía exterior a través de la red internacional de filiales de su EMN o directamente con agentes externos, cabe lógicamente esperar que esas interacciones generen efectos positivos en la actividad de las empresas locales. El tamaño de estos efectos depende de cuál sea la capacidad de aprendizaje y la experiencia transaccional entre los agentes empresariales. En este orden de ideas enmarcamos el artículo de **Paúl Vera-Gilces**, **Xavier Ordeñana**, ambos de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (Guayaquil, Ecuador) y de **Alfredo Jiménez** de la Kedge Business School (Talence, Francia), sobre el efecto de la IDE en el desempeño de empresas locales latinoamericanas, a través del análisis del caso de las manufacturas en Ecuador, basado en una muestra de 5.172 empresas manufactureras ecuatorianas y mediante el uso de estimaciones de datos de panel (para el periodo 2007-2016), cuyos resultados confirman que aquellas empresas que han recibido IDE durante el periodo de análisis tienen un mayor desempeño empresarial que aquellas empresas que no la han recibido.

Por su parte, el conocimiento como factor condicionante de la internacionalización e inversión exterior, en este caso de la pyme, es el objeto de análisis del artículo de **Antonia**

PRESENTACIÓN

Mercedes García Cabrera, **Sonia María Suárez Ortega**, ambas de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, y **Miguel González Loureiro**, de la Universidad de Vigo. Este trabajo se enmarca dentro de un tema relevante de estudio como es el de las pequeñas y micromultinacionales, también consideradas como pymes de alto rendimiento. La experiencia internacional previa como fuente de conocimiento, así como la exploración para la adquisición de nuevas capacidades son relevantes en la configuración del conocimiento de estas empresas y, por lo tanto, de su competitividad.

Un análisis sobre la naturaleza, factores determinantes y condicionantes de la inversión directa en el exterior, es el realizado por **Juan José Zaballa**, Técnico Comercial y Economista del Estado, en su artículo «La decisión de inversión directa en el exterior: naturaleza, factores y condicionantes». Se considera como cuestión condicionante del planteamiento del trabajo la diferenciación e independencia de las decisiones de inversión directa y de exportaciones. Asimismo, se plantea un modelo en el que cuatro fuerzas o factores singulares y agregados, de naturaleza *push* y *pull*, determinan la decisión de inversión directa. Se subraya la relevancia de la diferenciación entre factores específicos y genéricos.

En el marco de las políticas públicas para atraer inversiones del exterior cabe situar al artículo de **Adrián Blanco Estévez**, gestor del programa Rising Up in Spain en ICEX-Invest in Spain, con el título «*Startups*, nuevo foco de las políticas públicas de atracción de talento, *knowhow* y transferencia de conocimiento», que expone el caso de ICEX-Invest in Spain. Las empresas de nueva creación constituyen un nuevo foco de las políticas públicas de atracción de talento, de capacidades y de transferencia de conocimiento. El artículo expone y concluye cómo el programa, en sus tres primeros años de actividad, muestra un balance claramente positivo. Las ventajas directas se han manifestado en la prestación de servicios incluidos en el programa a 40 *Startups* extranjeras.