

FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS  
DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS  
ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA  
EL AÑO 2000

TERESA DOMINGO SEGARRA

MARIA GARCIA ALCOBER

UNIVERSIDAD VALENCIA

IX ENCUENTRO ECONOMIA APLICADA

JAEN JUNIO 2006

***Introducción.-***

Dada la importancia cuantitativa que presenta en los últimos años el proceso de internacionalización de las empresas españolas, muchos de los estudios sobre el tema se han centrado en las inversiones españolas en el exterior, tanto a través del análisis de los flujos agregados como a partir de los datos sobre las empresas. Fernandez-Otheo (2004), Pla (1999 y 2005), Merino (2001) ,Garcia,M y Domingo,T (2005<sup>a</sup>), Domingo,T y Garcia,M (2005B)

Sin embargo, siguen existiendo importantes lagunas en torno al conocimiento sobre el proceso previo en el cual fue la economía española la receptora de tales flujos, y a pesar de los procesos de desinversión, la presencia del capital extranjero sigue siendo una parte importante en la estructura productiva del país.

¿Presentan las empresas con participación de capital extranjero un comportamiento diferencial frente a las "domésticas"? ¿utilizan la economía española como plataforma para la exportación? ¿han conseguido independencia tecnológica frente a la empresa matriz?... y así podríamos enunciar todo un conjunto de preguntas ante las que no tenemos todavía respuestas concluyentes.

Trabajos empíricos previos sobre la inversión extranjera se han realizado mayoritariamente de forma agregada a partir de los datos del Registro de Inversiones Extranjeras o bien de la Balanza de Pagos (Fernandez-Otheo, C 2004), (Castillo, Domingo y Roca 1998) pero en ambos casos no fue posible una aproximación de las características diferenciales que pueden presentar las empresas con capital extranjero frente a las consideradas domésticas o nacionales.

Por ello, el presente trabajo tiene como objetivo aproximar algunas conclusiones sobre si existen diferencias sustanciales entre las empresas domesticas (ED) y las que podemos llamar en términos generales filiales (FI), comparando algunas de sus características más relevantes, especialmente aquellas que pueden ser reflejo de ventajas de propiedad, de

## FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

internalización o de buenos resultados económicos, avanzando en la línea de otros trabajos como Merino y Salas (1995) y Anastassopoulos (2003).

### ***1.- Los Datos.***

La encuesta ESEE<sup>1</sup> permite un estudio exhaustivo de condiciones productivas de las empresas manufactureras españolas, y hemos elegido el año 2000 para poder comparar los resultados con los obtenidos para el análisis de las empresas españolas que han realizado inversiones en el exterior, información que sólo está disponible en la encuesta a partir del año 2000. Domingo y Garcia (2005A)

En la muestra una vez depurados los datos se incluyen 1695 empresas de las cuales 383 tienen participación de capital extranjero y 1313 son netamente domesticas.

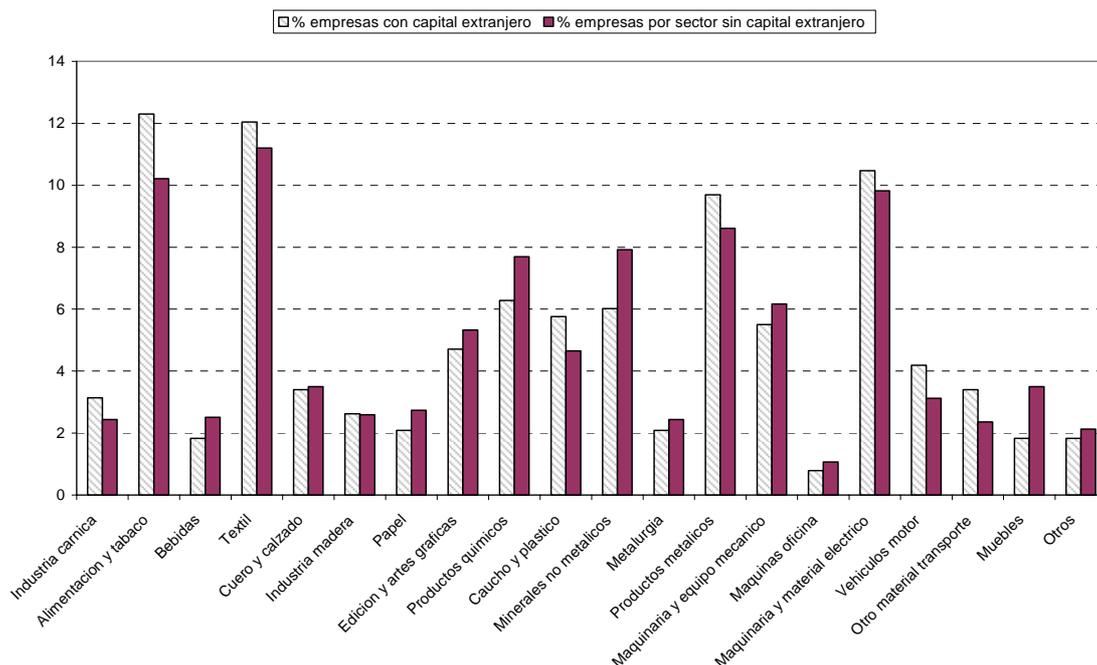
Tabla nº 1	% Numero empresas	% Ventas	% Empleo	% Valor añadido
Empresas sin participación de capital extranjero	77,46	31,74	44,95	40,6
Empresas con participación de capital extranjero	22,54	68,26	55,05	59,4

Así, tal y como se observa en la tabla nº1, en la muestra, que puede ser considerada representativa de la estructura productiva manufacturera española en el año 2000, las empresas con participación extranjera representaban el 22,5 % del total, si bien su importancia se duplicaba en términos de empleo y al valorar su participación en volumen de ventas, estas representan el 68,2 % del total de la industria española. Igualmente aportaban cerca del 60% del valor añadido del sector industrial.

Su presencia en los distintos sectores, si tenemos en cuenta el número de empresas, se puede observar en los gráficos nº 1 y 2. En el primero de ellos se puede comprobar como los principales sectores receptores de IDE han sido Alimentación, bebidas y tabaco, Textil, Productos Metálicos y Maquinaria y material eléctrico.

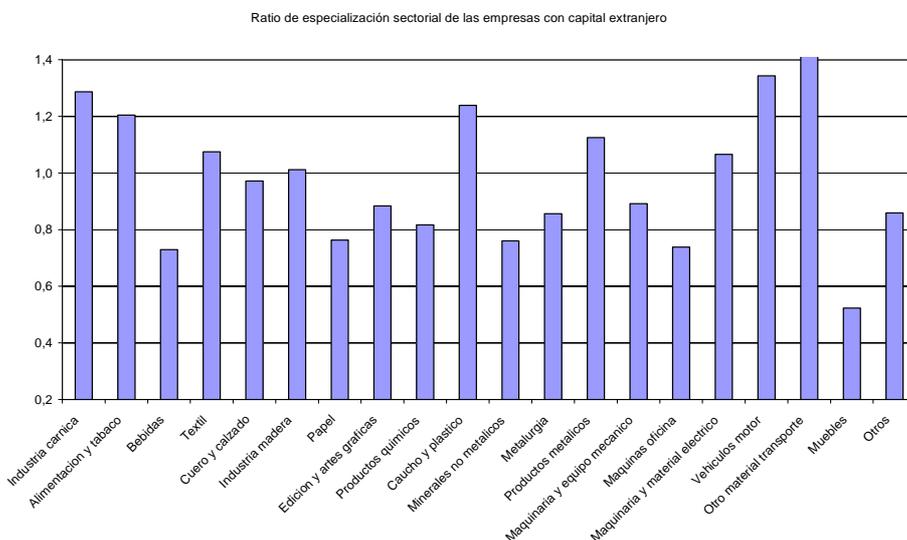
FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

Gráfico nº 1 Distribución sectorial de las empresas con y sin capital extranjero



Si se pondera por la importancia relativa que presentan los distintos sectores en la estructura industrial española, en el gráfico 2 se muestra como Otro material transporte, Vehículos de motor, Industria cárnica, Caucho y plástico, Alimentación y tabaco, Productos metálicos, Textil, Maquinaria y material eléctrico e Industria madera con valores superiores a uno son un buen indicador de la preferencia específica de la IDE por estas actividades.

Gráfico nº 2



FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

Gráfico nº 3 Distribución sectorial de las ventas de las empresas con y sin capital extranjero.

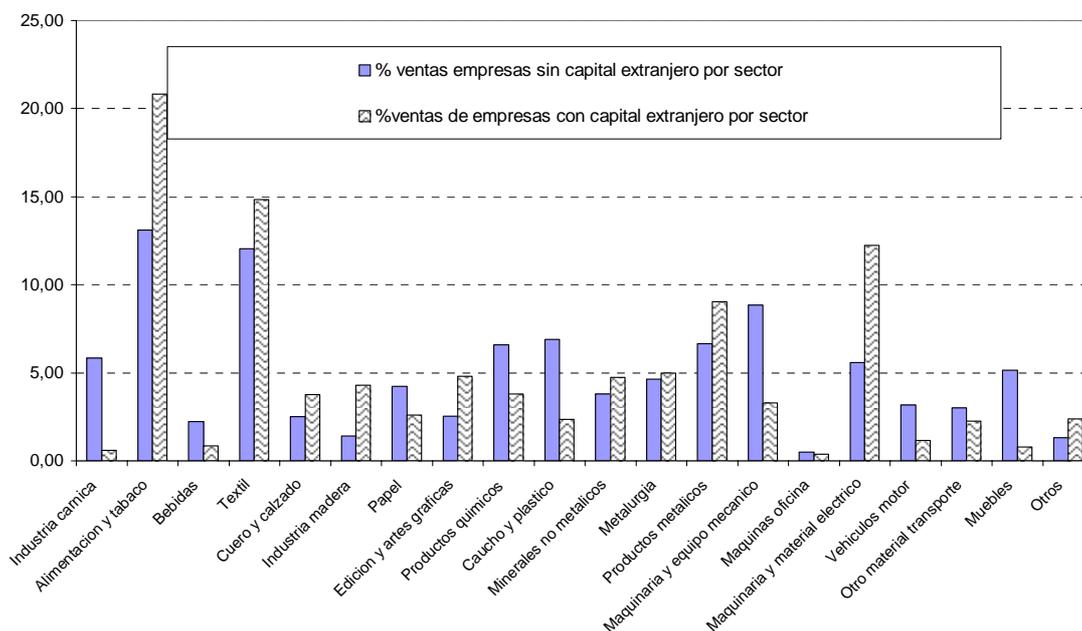
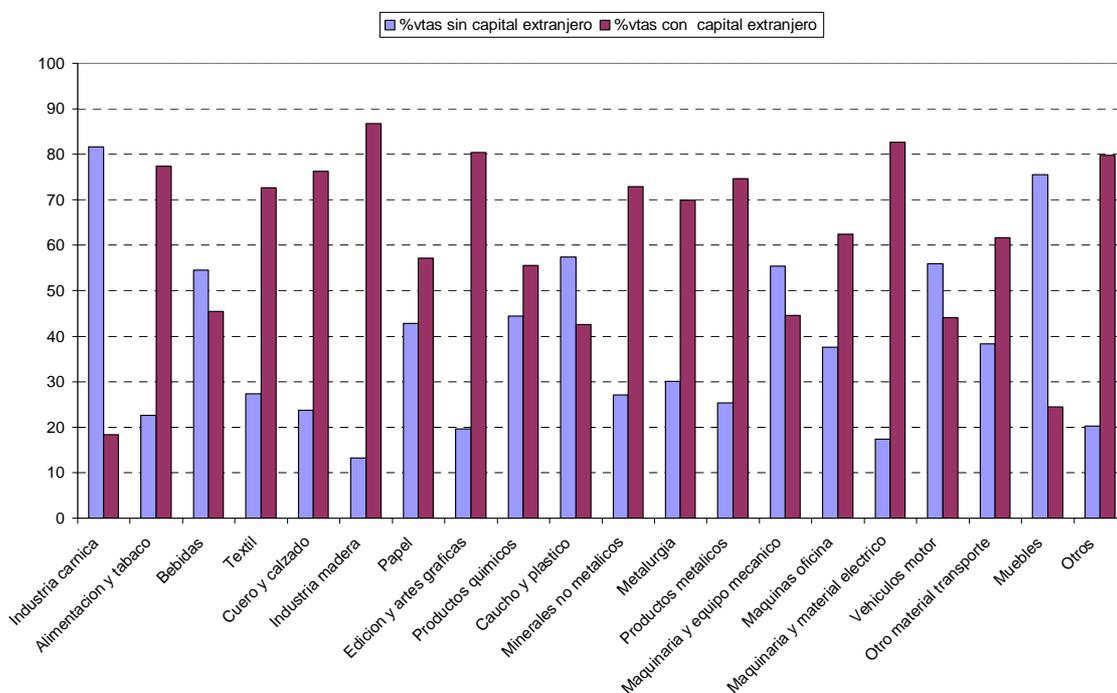


Gráfico nº 4 Peso relativo de las ventas de las empresas con y sin capital extranjero dentro de cada sector.



En el Gráfico nº 3 se calcula la distribución sectorial teniendo en cuenta el volumen de ventas generado por los distintos tipos de empresas, y se puede constatar como no

aparecen demasiados cambios a pesar de la nueva metodología utilizada para valorar la especialización sectorial de la inversión extranjera en España. Así, los sectores más importantes mantienen su liderazgo, si bien incluso se incrementa el peso relativo de Alimentación, bebidas y tabaco.

En Industria madera, Maquinaria y material eléctrico, Edición y artes graficas, Otros, Alimentación y tabaco, Cuero y calzado, Productos metálicos, Minerales no metálicos, Textil, Metalurgia, Maquinas oficina, Otro material transporte, Papel y Productos químicos, la participación del capital extranjero en las ventas totales del sector es mayoritaria, especialmente en los dos primeros donde la importancia de las empresas con capital extranjero supera el 80% de las ventas totales del sector.

Cuando se habla de empresas con participación de capital extranjero, evidentemente la influencia del mismo para generar características diferentes, está en función de su importancia relativa sobre el capital total de la empresa. En las empresas de la muestra, la media de participación de capital extranjero se sitúa en torno al 85% lo cual implica una presencia importante en todas las decisiones de la empresa no llegando a un 6% las empresas con participación inferior al 25%. La presencia mayoritaria sigue concentrándose en las grandes empresas de más de 200 trabajadores, de manera similar a lo que sucedía para el periodo 1990-95 (González 1999). Un 65% de todas las empresas son totalmente de capital extranjero (100%), de forma que a pesar de la importancia de los procesos de compra de empresas españolas y de fusiones, ha habido una preferencia por parte del capital extranjero para crear sus propias filiales con las posibilidades de mayor independencia de gestión, de organización y protección de sus activos inmateriales, especialmente aquellos de fácil asimilación.

## ***II. Algunas notas teóricas***

Dado que este estudio se plantea aproximar las características diferenciales más relevantes de las empresas manufactureras españolas con participación de capital extranjero frente a las puramente nacionales o domésticas, el Paradigma Ecléctico de

Dunning con todos sus desarrollos y ampliaciones sigue siendo una referencia obligada. (Dunning, 1977, 1979, 1980, 1981, 1985, 1995, 1997).

En dicho paradigma, se presentan las condiciones que deben tener las empresas que optan por realizar un proceso de inversión extranjera.

Así, Dunning señala que será más probable que una empresa decida invertir en otro país si:

1.-La empresa posee **ventajas de propiedad** (O: Ownership advantages) que aumentan su competitividad frente a las empresas del país de destino. La fuente de dichas ventajas radica en la posesión de ciertos activos intangibles que le permiten ser competitiva en los mercados exteriores. Estas ventajas pueden ser consecuencia del mayor tamaño de la empresa que le permite acceder a ciertos inputs en mejores condiciones que empresas pequeñas, su mayor capacidad de negociar precios con los proveedores, aprovechar mejor economías de escala en la producción y, mayor capacidad de diversificación de productos y de procesos. Por otro lado, tenemos otro grupo de ventajas de propiedad que provienen de los recursos intangibles como la tecnología, marcas, gestión de productos, investigación y desarrollo y, el know-how.

Siguiendo a Wong (1995) y WIR (1995), las ventajas de propiedad más importantes se pueden concretar en: Ventajas tecnológicas, de mercado, de preferencias del consumidor y de inputs.

*Ventajas tecnológicas:*

- Ventajas tecnológicas de producto: Capacidad para crear y desarrollar nuevos productos.
- Ventajas tecnológicas de proceso: Aumentan la productividad de los factores, disminuyen los costes de producción y aumentan la calidad del producto.
- Ventajas organizativas, que incluyen la capacidad técnica, de organización y de control.

Como *ventajas asociadas al mercado* podemos distinguir entre el conocimiento del mercado al que se dirigen sus productos, tanto a nivel de consumidor como de la competencia, y la capacidad de la empresa para poder distribuir correctamente sus productos.

*Ventajas asociadas a la preferencia del consumidor:* Cuando la empresa tiene una marca reconocida internacionalmente le resultará más fácil entrar en los nuevos mercados y crearse una fidelidad del consumidor.

*Ventajas de inputs:* Se crean cuando la empresa tiene acceso preferente a determinadas materias primas o bienes intermedios y a fuentes de financiación.

**2.-Ventajas de internalización** (I: Internalization advantages): entre las diversas opciones que tiene la empresa para rentabilizar dichos activos, le tiene que resultar más rentable invertir que exportar, conceder licencias o importar inputs. La imperfección de los mercados genera costes y riesgos de transacción. Una empresa puede decidir que es más ventajoso internacionalizarse para evitar dichos costes, bien sea para servir directamente al mercado de destino a través de filiales o para proveerse de factores de dicho mercado. Es más fácil conocer los gustos de la demanda exterior situándose en el país exterior. También es más fácil acceder a proveedores más fiables e incluso más baratos estando en el país de destino.

**3.-Ventajas de localización** (L: location advantages): a los dos tipos de ventajas anteriores debe unirse la existencia de otro país cuyas características le conviertan en una localización en la que sea posible la rentabilización de dichos activos. Estas ventajas estarán en función del objetivo de la inversión, bien sea buscadora de recursos, de mercados o de eficiencia.

Este paradigma constituye un marco de referencia para la definición de las hipótesis a contrastar, sin embargo en nuestro caso su concreción no resulta tan sencilla ya que los datos que podemos analizar, corresponden a las filiales que no tienen en principio el porque incluir explícitamente algunos de los datos que reflejan las ventajas de

propiedad de las empresas matriz que en su día tomaron la decisión de hacer un proceso de inversión extranjera que es la cuestión que intenta explicar Dunning.

Así pues no hay modelos que expliquen teóricamente que condiciones deben satisfacer las filiales de las empresas que se internacionalizan, más allá de la condición general de maximizar los beneficios pero del conjunto de la corporación, condición esta que no necesariamente puede ser detectada al analizar el comportamiento de una filial aislada.

De todas formas hemos de suponer que las filiales (FI) en los países destino han de presentar algún tipo de ventajas frente a las empresas domesticas pues de lo contrario serían expulsadas del mercado, dado que además se enfrentan a mayores problemas que las nacionales o domesticas (ED) tales como el desconocimiento del mercado, del marco legislativo, los hábitos laborales, la calidad de las infraestructuras...

Dichas ventajas entrarían tanto en el campo de las de propiedad (ownership) como en las de internalización (internalization) y pueden detectarse vía variables proxys.

A partir de las reflexiones anteriores hemos definido una serie de hipótesis que queremos contrastar empíricamente:

H1.- Detectar si las FI presentan frente a las ED ***ventajas de propiedad significativas.***

Las ventajas de propiedad suelen ser consideradas el resultado de la posesión de activos intangibles consecuencia de la ***política de I+D*** que realiza la empresa. Muchos han sido los estudios dedicados a la relación entre IDE e I+D, tanto a nivel agregado como de empresa, pero en muchos de ellos el interés era conocer si las FI generaban o no spill-overs sobre las empresas domésticas. En trabajos como el de González (1999) se constata que el hecho de que una empresa sea FI en España en los primeros años 90 reducía la posibilidad de que hiciera I+D, especialmente en las empresas con más de 200 trabajadores.

En este caso, lo que queremos es conocer si el realizar actividades de I+D en una empresa aumenta la probabilidad de que esta sea FI. Ello nos detectaría si realmente la

política de investigación de la EMN se descentraliza también hacia las filiales como vehículo para adaptar la gestión del proceso y las cualidades o características del producto al nuevo mercado en el que se sitúa la empresa.

En la muestra utilizada, se observa como las FI presentan en media un gasto de I+D superior a las ED, especialmente entre las mayores de 200 trabajadores, sin embargo, cuando se pondera por su tamaño cuantificado en volumen de ventas es decir su "intensidad tecnológica" los resultados muestran valores inferiores que para las ED.

En el modelo a contrastar utilizaremos como Proxy de innovación, ***los gastos en I+D sobre Ventas.***

Este análisis se completa con otras variables para detectar la dependencia tecnológica. Así se incluye si la empresa realiza ***pagos por licencia y asistencia técnica***, y si la empresa percibe ***ingresos por licencias o asistencia técnica***. En el primer caso detectaríamos dependencia tecnológica, y en el segundo resultados de política de investigación en el pasado.

La capacidad de ***diferenciación de producto*** puede ser aproximada a través de los gastos en Publicidad. Para ello utilizaremos el esfuerzo publicitario es decir ***Gastos en Publicidad /Ventas.***

Una tercera vía de ventajas de propiedad puede tener su origen en el ***tamaño*** óptimo de producción, de forma que un mayor volumen puede permitir la aparición de economías de escala... Otros autores como Anastassopoulos (2003) incluyen además el ***número de las plantas que la FI tiene en el país.*** Así pues ambas variables serán incluidas en el modelo.

Así mismo, la cuota de mercado que tiene una empresa puede reflejar su poder de mercado y esta claramente relacionado con la capacidad de las EMN. Para ello utilizaremos una variable cualitativa que es la respuesta de las propias empresas a la pregunta de ***si tienen una cuota de mercado significativa.***

***H2.- Cualificación del trabajo utilizado.*** Las empresas que utilizan un nivel tecnológico elevado, precisan en muchos casos de un factor trabajo con mayor nivel de

formación. Por ello queremos contrastar si las FI en España presentan un nivel de cualificación de sus trabajadores superior a las ED para el resto de condiciones similares. En la muestra, la media de técnicos y técnicos medios que se emplean en las FI es muy superior en las FI que en las ED, sin embargo ello puede ser una característica propia del sector, tamaño. Por ello queremos contrastar si en idénticas condiciones las FI utilizan mayor nivel de trabajo cualificado.

La variable a utilizar será *número de licenciados sobre el volumen total de empleo* de la empresa.

**H3.- Ventajas de internalización.** Las ventajas de internalización parten de la mayor rentabilidad para el conjunto de la EMN de internalizar determinado tipo de transacciones en lugar de dejar que el mercado las asigne, pueden ser de inputs, gestiones, comercio...

Una manera de aproximarlas puede ser la inclusión de una variables *dummy para saber si la FI pertenece o no a un grupo de empresas*. La segunda, *si la empresa importa productos similares a los que ella misma fabrica*, por lo cual habría una clara diferenciación de producto en la que la FI española se encarga de una gama de variedades e importa de otras FI el resto de variedades que se demandan en el mercado español.

**H4.- Relación comercio e IDE.** Al igual que con la innovación, muchos estudios se han dedicado a detectar y contrastar la relación entre IDE y comercio en la disyuntiva complementariedad, o sustitución. La mayoría de estos trabajos han sido a nivel agregado a través del estudio de los flujos. (Entre otros Cuadros, Orts y Aracil 2004) y otros se han planteado la incidencia del capital extranjero sobre la probabilidad de exportar. (Mañez, Rochina y Sanchis 2004)

Sin embargo en el marco de la empresa, queremos saber si las FI en España han disminuido o aumentado los flujos comerciales con el exterior. Es decir si al mantener relaciones con el resto de plantas de la empresa se generan mayores importaciones lo cual podría aumentar el déficit comercial y si tienen una mayor especialización hacia la exportación lo que a su vez mostraría un objetivo más amplio que el abastecimiento del

mercado interior. Como variables utilizaremos la *Intensidad Exportadora*: volumen de exportaciones sobre ventas y *la Intensidad Importadora*: Volumen de Importaciones sobre ventas.

#### **H5.- Valoración de resultados empresariales.**

Por último, siguiendo a Merino y Salas (1995) los resultados económicos de las empresas presentaban importantes diferencias entre las ED y las FI para el año 1991 a partir de la ESEE. A través de un test de medias se constataba la mayor productividad y eficiencia de las FI sobre las domesticas.

Para contrastar este supuesto en nuestro modelo utilizaremos como variables: **Productividad del trabajo** (volumen de ventas por trabajador), **Valor Añadido sobre Ventas**.

Como puede suponerse la existencia de importantes efectos sectoriales que podrían distorsionar la significatividad de las variables, se incluyen dummies por sector para corregir dicho efecto.

Igualmente se incluyen dummies por CCAA ya que desde las políticas de atracción de capital extranjero, la diferente dotación de infraestructuras, la existencia de economías de aglomeración... podrían a su vez modificar la influencia real de las variables que estamos contrastando.

En algunos trabajos se ha incluido la edad de la empresa como factor de eficiencia, sin embargo en nuestro caso hemos optado por no considerarla ya que la mayoría de empresas FI lo han sido a través de la compra de empresas nacionales y la edad que figura en las encuestas es la de aparición de la empresa originaria, por lo que nos encontramos con que la edad media de las FI es superior a la de las empresas domesticas<sup>2</sup>.

### **III. Modelo a estimar y Resultados**

Que la empresa posea o no capital extranjero, es decir, que sea filial de una empresa foránea, es una variable dicotómica, por tanto, para estimar el modelo se

pueden utilizar los modelos de variable dependiente discreta binarios. En este trabajo se ha aplicado un modelo Probit<sup>3</sup>.

$$\text{Prob}(y_1 = 1) = \int_{-\infty}^{x_i\beta} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt$$

La variable dependiente será:

**DCEXTR**: Variable dummy que toma valor "1" si la empresa está participada por otra de capital extranjero y "0" en caso contrario.

Así, el modelo a estimar es:

$$P(\text{DCEXTR} = 1) = f(\beta_0 + \beta_1 \text{TAMAÑO} + \beta_2 \text{NUNESTIND} + \beta_3 \text{GASTOIDVTAS} + \beta_4 \text{CUOTAMEREMP} + \beta_5 \text{DINLIC} + \beta_6 \text{DPALIC} + \beta_7 \text{GASTOPUBL} + \beta_8 \text{INTIMP} + \beta_9 \text{INTEXP} + \beta_{10} \text{DGRUPO} + \beta_{11} \text{HUMCAP} + \beta_{12} \text{PTRABMILL} + \beta_{13} \text{VAVTAS} + \beta_{14} \text{IMPRODSIM} + \beta_{15i} \text{DS}_i + \beta_{16j} \text{DCCAA}_j)$$

i = 1 a 19 sectores tomándose como dummy de referencia el sector "otros"

j = 1 a 16 CCAA tomándose como dummy de referencia La Rioja

### ***Resultados de la estimación y su interpretación***

Al calcular el modelo Probit se han obtenido los resultados que aparecen en la Tabla nº 2:

De acuerdo con la significatividad de las variables, se observa como el TAMAÑO de la empresa no parece ser una característica diferencial entre las ED y las FI si bien hay que matizar que la inclusión de la variable CUOTAMEREMP que nos indica si la empresa considera que tiene una cuota de mercado significativa puede absorber parte de los efectos del TAMAÑO, pues ambas representan el poder de mercado de la empresa.

NUNESTIND o numero de establecimientos industriales que la empresa tiene en el país, si que es significativa, de forma que las FI tienden a rentabilizar nos solo economías de planta sino de FI. En algunos casos la importancia del sector Alimentación, bebidas y Tabaco podría explicar esta importancia ya que al ser muchos de ellos productos

FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

perecederos deben producirse próximos a los centros de consumo, en este caso las dummies sectoriales no habrían corregido del todo dicho efecto.

Tabla nº 2 Resultados de la Estimación

<u>DCEXTR</u>	<u>Coef</u>	<u>P&gt; z </u>
TAMAÑO	0 .0001265	0.141
NUNESTIND	0 .0478649	0.099
GASTOIDVtas	-5.505443	0.010
VAVtas	0 .620822	0.027
CUOTAMEREMP	0.0037674	0.094
DINLIC	-0.255482	0.364
DPALIC	0.3512178	0.010
GASTOPUB	1.130266	0.527
INTIMP	2.242561	0.000
INTEXP	0.8762215	0.000
DGRUPO	1.284847	0.000
HUMCAP	0 .8146782	0.157
PTRABMILL	4.683814	0.039
IMPPRODSIM	0.491556	0.000
Dummies sector	*	*
Dummies CCAA	*	*
const	-2.682176	0.000
numero de observaciones 1695		

En cuanto al nivel tecnológico de la empresa resulta esperado, pero no por ello menos llamativo, el signo negativo y la significatividad de la variable GASTOIDVtas que nos esta indicando que las FI en idénticas condiciones que las ED gastan menos en ID. (de acuerdo con los resultados de Gonzalez 1998) Por tanto existe una fuerte dependencia tecnológica de las FI que utilizan las patentes, asistencia técnica, modelos de gestión... de las empresas matrices, evitando así esas partidas de gasto, mientras que las ED que deben enfrentarse a su competencia, deben asumir esos gastos en I+D para mantenerse en el mercado.

La dependencia tecnológica se muestra igualmente en la significatividad de la variable DPALIC, dummy sobre si la empresa realiza gastos por patentes y asistencia técnica, de forma que sus respuestas son diferencialmente significativas sobre las

## FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

empresas domesticas, mientras que DINLIC si perciben ingresos por licencias y asistencia técnica, no presenta diferencia entre ellas.

GASTOPUB, es decir el esfuerzo en publicidad o gastos en publicidad sobre ventas, no resulta significativa, por lo que no parece que las FI realicen específicamente campañas para diferenciar el producto gastando mucho mas que las ED, si bien habría que destacar que una parte importante de los gastos en publicidad como es el diseño y el montaje puede realizarse para la matriz y todas las plantas de forma conjunta repartiendo los gastos fijos entre todas ellas, y asumiendo únicamente la filial los gastos específicos de reproducción.

CUOTAMEREMP, o el hecho de que la empresa considere que tiene una cuota de mercado relevante, resulta significativa al 10% , lo cual es un indicador de que las empresas con participación de capital extranjero tenían como objetivo de su inversión conseguir en una parte importante el abastecimiento del mercado interior.

Dado que no parece que las filiales realicen importantes esfuerzos tecnológicos, no resulta llamativo que las cualificacion del trabajo HUMCAP, medido como numero de licenciados en la empresa sobre el empleo total, no resulte significativa, de forma que su nivel de capital humano está en sintonía con empresas idénticas de tamaño, sector...

Por el contrario, si que parece detectarse muy importantes las ventajas de internalización. Tanto la dummy que nos indica si pertenece a un grupo DGRUPO, como IMPRODSIM, sobre que la empresa importa productos similares a los que fabrica ella en España, son buenos indicadores de que las FI mantienen estrechos contactos con el resto de filiales y la matriz, lo que supone una ventaja de costes y redes de distribución frente a las empresas domésticas.

Los resultados obtenidos parecen concluyentes en la línea de que la aparición de las filiales en España no reduce el comercio exterior. Tanto por la vía de las importaciones como las exportaciones, ambas variables son significativas y con signo positivo. Especialmente las exportaciones nos indican que además del abastecimiento del mercado interior, las FI se han instalado en España como plataforma para la exportación,

FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

posiblemente no solo en el comercio intraempresa, sino para abastecer el mercado europeo.

Por último, la eficiencia de las empresas con capital extranjero para mayor que para las domesticas, teniendo en cuenta PTRABMILL, la productividad del factor trabajo, y VAVtas, el valor añadido por volumen de ventas. En el primer caso podría mostrar que incluso para niveles de cualificación similares, la gestión de las ventajas de propiedad de la empresa permite a los trabajadores conseguir mejores resultados económicos. En el segundo caso, es decir sobre el valor añadido, indica que las plantas instaladas en España tienen un margen de proceso productivo incluso superior a las propias empresas nacionales.

Si comparamos con los resultados obtenidos por Anastassopoulos (2003), en el caso español las filiales no muestran diferencias con las empresas domesticas en el tamaño, ni en los gastos en publicidad, ni en el esfuerzo tecnológico, si bien el hecho de que el trabajo de Anastassopoulos se refiera exclusivamente al sector de Alimentación en Grecia puede no hacer perfectamente comparables los dos modelos estimados.

Como en los modelos Probit, los coeficientes no pueden ser comparables, hay que calcular los efectos marginales, tal y como aparecen en la tabla nº 3.

***Tabla nº 3 Efectos marginales***

<b><u>Variable</u></b>	<b><u>dy/dx</u></b>	<b><u>P&gt; z </u></b>
TAMAÑO	0.0000202	0.141
NUNESTIND	0.0076536	0.111
GASTOIDVtas	-0.8803251	0.003
VAVtas	0.09927	0.023
CUOTAMEREMP	0.0006024	0.101
DINLIC*	-0.0345213	0.279
DPALIC*	0.0669591	0.031
GASTOPUB	.1807306	0.530
INTIMP	0.3585875	0.000
INTEXP	0.1401086	0.000
DGRUPO*	0.27031	0.000
HUMCAP	0.1302678	0.152
PTRABMILL	0.7489459	0.042
IMPPRODSIM	0.0942213	0.000
Dummies sector	-	-
Dummies CCAA	-	-

FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

(\*)  $dy/dx$  is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Los datos de la tabla 3 muestran como la productividad del trabajo es la variable que más incide de forma positiva en la probabilidad de que una empresa sea FI, mientras que el esfuerzo tecnológico influye en la probabilidad de que la empresa sea doméstica. A mayor distancia aparecen la intensidad importadora, la pertenencia a un grupo y la intensidad exportadora.

**Medida de la bondad del ajuste:**

Igualmente nos interesa conocer el valor predictivo del modelo como medida de la bondad del ajuste. Para ello obtenemos la tabla nº 4, en la que, por un lado, tenemos la variable estimada y, por otro, su valor observado, es decir, el real:

*Tabla nº 4 Tabla de éxito de predicciones*

*DCEXTR estimado*

<i>DCEXTR observado</i>	0	1	TOTAL
0	<b>1.228</b>	122	1.350
1	85	<b>260</b>	345
TOTAL	1.313	382	1.695

A los valores de DCEXTR estimado se asigna DCEXTR =1 si la probabilidad estimada es superior a 0.5 y DCEXTR =0 si la probabilidad estimada es menor a 0.5.

Como se puede observar en la tabla, las predicciones correctas están reflejadas en la diagonal principal y en la diagonal secundaria los errores en los que incurre el modelo.

$$\% \text{ de predicciones correctas} = \frac{\text{Predicciones correctas}}{\text{Total}} = 0.8768$$

El valor de 0.8768 indica que el modelo es capaz de predecir satisfactoriamente el 87.68% de los casos, si bien hay que matizar que estos resultados tienden a verse sesgados por la abundancia de valores observados =0, lo que hace que se prediga mejor el hecho de que la empresa no sea una filial de otra compañía extranjera a que sí lo sea.

Por último, la razón de verosimilitud LR  $\chi^2(49) = 562.16$

Prob > chi2 = 0.0000 nos muestra la significatividad conjunta del modelo, de forma que podemos rechazar la hipótesis nula de que todos los  $\beta$  sean iguales a cero.

#### ***IV Algunos comentarios sobre las diferencias Filiales en España y Empresas Españolas como Matriz.***

En Domingo y Garcia (2005A y 2005B), se estudiaron las características de las empresas españolas que realizan IDE y se llegó a la conclusión de que eran las ventajas de propiedad, tales como la diferenciación de producto (medida a través del gasto en publicidad), el tamaño de la empresa, su experiencia, la intensidad exportadora, productividad de los trabajadores y el gasto en I+D, las características más relevantes en dichas empresas; también era una característica la pertenencia a un grupo y el hecho de que la empresa obtenga ingresos por licencias del exterior.

Con este nuevo trabajo se han estudiado las características de la empresa filial. Al observar las diferencias podemos ver cómo, en este segundo caso, siguen siendo significativas las variables TAMAÑO, INTENSIDAD EXPORTADORA, DGRUPO y PTRABMILL; sin embargo, deja de serlo el gasto en publicidad y la experiencia de la empresa. Por otro lado, se puede ver cómo los ingresos por licencias, que eran una característica principal en las empresas que realizan IDE ahora dejan de ser significativos y son sustituidos por los pagos por licencias; este hecho concuerda también con el cambio realizado por la variable I+D: cuando se trataba de una empresa española que invierte en el exterior era una variable relevante, sin embargo, al hablar de una filial, el efecto es el contrario, sigue siendo una variable significativa, pero, su signo es negativo. Todas estas diferencias revelan la dependencia de la empresa filial frente a la matriz, siendo esta última la que realiza I+D y gasto en publicidad.

#### ***V. Conclusiones***

En este trabajo hemos querido conocer si realmente existían diferencias significativas entre las empresas manufactureras en España en función de la propiedad de su capital, es decir en que medida la participación de capital extranjero en una

empresa generaba diferencias significativas respecto al resto de empresas en igualdad de condiciones.

Los primeros test estadísticos sí parecían ir en esa dirección, sin embargo sólo la estimación del modelo nos ha permitido aproximar con cierto grado de verosimilitud la existencia de tales diferencias y qué variables las cuantificaban.

El marco teórico de referencia, Paradigma OLI de Dunning, siempre limitado por otra parte, aquí nos ha restringido la definición de hipótesis a contrastar y sobretodo una mayor indefinición sobre el papel que juegan las filiales en la generación o desarrollo de las ventajas de propiedad.

Así, en el caso Español, las filiales presentes en el año 2000 muestran una gran dependencia tecnológica del exterior, mientras que las empresas nacionales de las mismas características tienen que realizar un importante esfuerzo tecnológico para poder competir en el mismo mercado, y a su vez ello influye en la balanza de pagos tanto a través del volumen de importaciones que realizan como de las rentas del capital por el uso de las patentes.

Las filiales han entrado en el mercado español para abastecer una parte importante del mismo, pero ello no ha sido obstáculo para servir a su vez como plataforma de exportación.

Si bien el nivel de capital humano de las filiales no es muy diferente de las empresas domésticas, el nivel de productividad obtenido es la mayor diferencia que presentan con ellas, lo que nos indica que la filial si es capaz de rentabilizar las ventajas de propiedad de la matriz aunque ella misma no las genere.

Por ultimo, las ventajas de internalización sí que aparecen de forma nítida como una diferencia clara entre los dos conjuntos de empresas. Tanto la pertenencia a un grupo como el comercio intraindustrial/intraempresa parecen poner de manifiesto la interrelación entre las plantas y los intereses conjuntos de la corporación.

Por el contrario, las empresas españolas que se internacionalizan a través de la creación de filiales en otros países, muestran importantes ventajas de propiedad

## FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

generadas en España, con políticas de innovación que se traducen en ingresos por licencias y asistencia técnica, que se integran a su vez en grupos, que mantienen relaciones entre ellas vía exportación y alcanzando importantes niveles de productividad.

### VI.- BIBLIOGRAFÍA

ALVAREZ, M. (2003): "Un análisis de los factores determinantes de la inversión directa en el exterior de las empresas catalanas manufactureras", Granada, VI encuentro de Economía Aplicada.

ANASTASSOPOULOS, G. (2003) "MNE subsidiaries versus domestica enterprises: an analisys of their ownership and location-specific advantages". Applied Economics. Nº 35 pp 1505-1514

ARAHUETES, A. y GARCIA DOMONTE, A.: "Las Inversiones Directas de las empresas españolas en la Unión Europea en el 2002", *Real Instituto Elcano*, 49

BESTUÉ, P. (1997): "Internacionalización de las empresas españolas a través de la inversión directa en el exterior: inversiones en Europa Central y del Este (1980-1995)". Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.

BUESA, M. y MOLERO, J. (1998): "Economía industrial de España. Organización, tecnología e internacionalización". Editorial Civitas, Madrid

CASTILLO, J.; DOMINGO, T.; ROCA, A. (1998): "Factores determinantes de la localización de la IDE en las regiones españolas: un análisis de panel", I Encuentro de Economía Aplicada. Barcelona.

CAZORLA, L. (1997): "La inversión directa de la PYME industrial española en países en vías de desarrollo: un análisis de los factores determinantes", *Información Comercial Española*, 761, 49-66

FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

CUADROS A., ORTS V y ALGUACIL. T (2004): Openness and growth: Re-examining foreign direct investment, trade and output linkages in Latin America.

DOMINGO, T Y GARCIA, M (2005A) Las empresas manufactureras españolas y su inversión directa en el exterior. VIII Encuentro de Economía Aplicada. Murcia 2005

DOMINGO, T y GARCIA,M (2005B) "Las empresas manufactureras de las distintas comunidades autónomas y su inversión directa en el exterior" XXXI Reunión de Estudios Regionales. Madrid 2005.

DURAN, J.J. y ÚBEDA, F. (1997): "Experiencia internacional e intención de inversión directa de la empresa española en el Sudeste asiático", *Información Comercial Española*, 761, 109-124

DUNNING, J.H. (1977): "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: a Search for an Eclectic Approach" in Ohlin, B, Hesselborn, P.O. and Wikjman, P.M.(eds) *The International Allocation of Economic Activity*, 395-418 Macmillan, London.

DUNNING, J.H. (1981) *International Production and the Multinational Enterprise* Allen & Unwin. Boston 439pp.

DUNNING, J.H. (1993):*Multinational enterprises and the global economy*. Wokingham, Berkshire, U.K. Addison Wesley.

DUNNING, J.H. (1995): "Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas", *Economía Industrial* nº 305, pp. 15-32.

DUNNING, J.H. (1997a) "The European Internal Market Programme and Inbound Foreign direct Investment" Part.I *Journal of Common Market Studies*.Vol 35 nº1 pp 1-30 .

DUNNING, J.H. (1997b) "The European Internal Market Programme and Inbound Foreign direct Investment" Part.II *Journal of Common Market Studies*.Vol 35 nº2 pp 189-223.

FERNANDEZ, C.M. y CASADO, M. (1995): "La internacionalización de las empresas innovadoras madrileñas", *Información Comercial Española*, 726, 77-97

FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

FERNANDEZ-OTHEO, C.M. (2004) "Estadísticas de inversión directa extranjera en España. Una revisión". Información Comercial Española. Nº 814

GONZALEZ, X (1999) "Inversión Extranjera directa e I+D en las manufacturas" Revista de economía Aplicada. nº 20 pp 5-28

GREEN W.H. (1999) "Análisis Econométrico". Prentice Hall. Madrid.pp750-770

GRUBAUGH, S. (1987): "Determinants of direct foreign investment", *Review of economics and statistics*, 69 (1), 149-152

GUILLÉN, M.F. (2004): "La internacionalización de las empresas españolas", *Información Comercial Española* n.812

HOLLENSTEIN, H. (2000): "The determinants of Foreign Activities of Swiss Firms", Lausanne, 27<sup>th</sup> Annual Conference of the European Association for Research in Industrial Economics

LÓPEZ DUARTE, C. (1997): "Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior. 1988-1994", *Economía Industrial*, 318, 141-150

BAJO, O. y DIAZ, C. (2002) "inversión extranjera directa, innovación tecnológica y productividad. Una aplicación a la industria española." *economía Industrial* nº 347 pp 111-124

MAÑEZ, J.A. ROCHINA, M.E. y SANCHIS, J.A. (2004) "The decisión to export: a panel data analisys for Spanish manufacturing". *Applied Economics Letters*, nº 11 pp 669-673

MARTIN, C. y VELAZQUEZ, F.J. (1996) "Un estimación de la presencia de capital extranjero en la economía española y algunas de sus consecuencias". *Papeles de economía* n66 pp 160-175

FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS: UN ANALISIS DE SUS DIFERENCIAS PARA EL AÑO 2000 Domingo T. y Garcia M.

MERINO DE LUCAS, F. (2001): "El proceso de internacionalización de las Pyme", *Papeles de Economía Española*, 89/90, 106-116.

MERINO ,F. y SALAS, V. (1995) "Empresa extranjera y manufacturera española: efectos directos e indirectos" *Revista de economía Aplicada* nº 9 pp 105-131

MOLERO, J. (1999): "Las ventajas tecnológicas relativas y la internacionalización de la economía española", *Papeles de Economía Española*, 81, 58-73.

PLA, J. (1999): "Filiales y entrada en los mercados internacionales. Factores determinantes", *Revista de Economía Aplicada*

PLA, J, (2005): "Estructura y estrategia en la empresa multinacional española : ¿qué sabemos?"En : *La empresa multinacional española : estrategias y ventajas competitivas* coord. por Juan José Durán Herrera, 2005, , pp. 251-276

WIR – WORLED INVESTMENT REPORT (1995). *Transnational Corporations and Competitiveness*. Naciones Unidas. New York.

WONG, K (1995): *International Theory in Goods and Factors Mobility*. Cambridge, The MIT Press.

**ANEXO** Tabla 1 Principales estadísticos de las variables incluidas en la estimación

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
DCEXTR	1695	.2253687	.4179482	0	1
TAMAÑO	1695	251.026	707.1473	4	15003
NUNESTIND	1695	1.381121	1.455721	1	23
GASTOIDvtas	1695	.0270865	.7936728	0	32.66384
CUOTAMEREMP	1695	11.25723	19.33593	0	100
VAvtas	1695	.445511	1.487607	-60.25703	1
INTIMP	1695	.1047458	.1535066	0	.899178
INTEXP	1695	.1984773	.2613534	0	1
HUMCAP	1695	.0492517	.0799195	0	.8333333
GASTOPUB	1695	.0137208	.0344384	0	.6840278
PTRABMILL	1695	.0242251	.0258732	.0000406	.3960917
DGRUPO	1695	.339823	.4737887	0	1
IMPPRODSIM	1695	.220059	.4144084	0	1
DINLIC	1695	.0247788	.1554961	0	1
DPALIC	1695	.1156342	.3198802	0	1

