
Libros



CHINA UNA NECESIDAD PARA UNA EMPRESA GLOBAL

Experiencias de internacionalización de empresas españolas en mercados emergentes

Cátedra Nebrija-Grupo Santander
en Dirección Internacional
de Empresas

Universidad Antonio Nebrija, 2008

El libro que aquí se reseña es el resultado de un trabajo colectivo de profesores e investigadores de la Cátedra Nebrija-Grupo Santander en Dirección Internacional de Empresas, en el que ha colaborado desinteresadamente un amplio número de empresarios y directivos de compañías españolas con intereses económicos en China. También se ha contado con la aportación de algunas personalidades que ocupan o han ocupado puestos relevantes en la Administración española y en la Unión Europea, y que tienen un amplio conocimiento de China y de las empresas españolas y europeas allí radicadas. Toda esta información ha sido sistematizada en el presente libro, facilitando así al lector el conocimiento del proceso de internacionalización de las empresas españolas.

Ya desde su creación, la mencionada Cátedra había venido desarrollando diversos trabajos de investigación y otras actividades dirigidas a mejorar el conocimiento sobre la internacionalización, con el fin de ofrecer información que facilitara la expansión de las empresas españolas en un mundo crecientemente globalizado. Fruto de ello fue la publicación de dos trabajos o informes anteriores al aquí reseñado: «*La internacionalización de la empresa española como protagonista de la apertura de nuestra economía*» (2003) y «*La internacionalización de la economía española*» (2007).

Tras esos trabajos de carácter general, la Cátedra consideró necesario centrarse en los procesos de internacionalización en los denominados mercados emergentes, que registran un notable dinamismo y para los que se prevé una fuerte expansión futura. Y ello, con una triple motivación y finalidad. En primer lugar, para mantener una línea de continuidad con el trabajo ya realizado y publicado, pasando de los anteriores trabajos de carácter más general a otros más específicos, como el trabajo que aquí reseñamos; en segundo lugar, para estimular el interés por unos mercados con un peso todavía reducido en nuestro comercio exterior; y finalmente -y debido en parte a esta limitada presencia española en dichos mercados-, para hacer una aportación en un campo escasamente conocido sobre la extensión y la dinámica de la implantación del empresariado español en los mismos.

En un primer momento, se pensó analizar el proceso de internacionalización de las empresas españolas en los principales países emergentes, empezando por los denominados BRIC (Brasil, Rusia, India y China), que representan la mitad de la población mundial, el 23 por ciento del PIB y más del 40 por ciento de la superficie de la Tierra. Pero las notables disparidades existentes entre estos países y la magnitud del campo de trabajo llevó a modificar ese planteamiento, optándose finalmente por realizar análisis separados de cada uno de los cuatro países señalados, aunque eso sí, con un esquema común que permitiese estudiar en profundidad los procesos de internacionalización de nuestras empresas en cada mercado y, posteriormente, sirviese para comparar las conclusiones obtenidas.

LA IMPORTANCIA DE CHINA

La irrupción e integración de una serie de economías emergentes en la economía global está modificando las relaciones económicas y financieras mundiales. De hecho, los países BRIC, que reclaman un mayor protagonismo en las decisiones mundiales, quieren aprovechar la actual crisis para promover un sistema internacional que deje mucho más margen de maniobra que el actual para alternativas y experimentos sociales y políticos. Y aunque coinciden en una agenda común, mantienen discrepancias en temas fundamentales. Por su tamaño y su creciente protagonismo, la economía de la República Popular China es la más representativa de esas economías emergentes. La integración de países como China en el escenario económico mundial es uno de los ingredientes del llamado proceso de globalización, al cual la economía española no ha sido ajena en estos últimos años. En menos de veinte años, el peso de la economía china en el mundo se ha multiplicado por tres, sobrepasando a países tan importantes co-

mo Italia, Francia, Reino Unido, Brasil, Canadá o España, hasta situarse hoy, por PIB, en cuarto lugar en el ranking mundial, sólo por detrás de EE UU, Japón y Alemania. Y en términos de paridad de compra, su peso es aún mayor, situándose en el segundo lugar mundial, sólo por detrás de EE UU. De hecho, si se mantuviera su ritmo de crecimiento previo al estallido de la crisis actual, la economía china superaría a la de EE UU -en términos de paridad de compra- en sólo dos décadas.

Ese crecimiento de la economía china está teniendo importantes consecuencias en el escenario económico global, en diferentes aspectos. En primer lugar, en el comercio mundial. Las manufacturas chinas han introducido una enorme competencia en todos los mercados. China ha superado con sus exportaciones a países como Alemania, EE UU o Japón y se ha convertido en la primera potencia comercial del mundo. En segundo lugar, en el mercado internacional de materias primas, que ha registrado un incremento de la demanda de "commodities" paralelamente al crecimiento de la industria china. De esta manera, China se ha convertido en uno de los principales importadores de cobre, acero, cemento, hierro y, por supuesto, petróleo; y ha devenido también un socio comercial de gran importancia para América Latina. Y en tercer lugar, también los flujos internacionales de capital se han visto notablemente afectados. Así, la inversión extranjera directa (IED) en China ha pasado de menos de 5 mil millones de dólares anuales a principios de la década de 1990 a más de 112 mil millones en 2006, superando de este modo a regiones tradicionalmente receptoras de IED como Latinoamérica. Por otro lado, también se ha convertido en un importante emisor, tanto de inversión directa como en activos financieros, gracias a la acumulación de reservas por parte del Banco Central en estos años.

OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Al igual que China -y salvando todas las distancias-, la economía española tampoco ha sido ajena al proceso de globalización de los últimos años. España es hoy una economía mucho más abierta al exterior que en el pasado, tanto en el terreno comercial como en el financiero, como también en el empresarial, contando actualmente con importantes multinacionales en sectores como la banca, las telecomunicaciones o las energías renovables.

Cabría esperar que estos dos procesos -el crecimiento de la economía china y la mayor apertura de la economía española- hubieran convergido en algún punto y se hubieran plasmado en un aumento de las relaciones comerciales, financieras y empresariales entre ambos países. Y efectivamente, así ha

sido, pero de una forma desigual. En el ámbito comercial, el saldo es claramente deficitario y creciente para España. En lo que se refiere a las inversiones españolas en China, la presencia de las empresas españolas es todavía escasa y relativamente reciente, pudiendo decirse *grosso modo* que sólo a partir de 2005 empieza a observarse un aumento del interés real de las empresas españolas por invertir en China, en sectores tales como telecomunicaciones (Telefónica), financiero (BBVA), energías renovables (Acciona), tecnológico (Indra) o textil (Inditex).

Las oportunidades que ofrece la economía china para las inversiones de las empresas españolas son numerosas e interesantes, tanto por el tamaño de su mercado, como por su tasa de crecimiento actual y las favorables expectativas futuras, así como también por el proceso de apertura del modelo económico emprendido por las autoridades de aquel vasto país. De hecho, algunos expertos señalan a China como el país más atractivo para invertir, por delante de India, EE UU o Brasil. Pues bien, si tantas oportunidades ofrece la economía china, cabe preguntarse por qué la presencia de empresas españolas es tan escasa. Las razones, de diversa índole, se esbozan en el presente libro, si bien las perspectivas parecen ser optimistas, como deja entrever Matías Rodríguez Inciarte en el Prólogo del libro, cuando afirma:

«Con una visión de futuro, no tengo dudas de que el imparable proceso de apertura económica emprendido por las autoridades irá en paralelo a un incremento de la presencia de las empresas españolas en China, que sabremos aprovechar las ventajas de un mercado de 1.300 millones de personas en plena expansión.»

ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE LA OBRA

El libro aquí reseñado consta de cuatro partes. En la Parte I se recogen y exponen, de antemano, las principales conclusiones del trabajo, de manera que el lector tenga una panorámica global del contenido del libro y se sienta más motivado e interesado a la hora de abordar cada una de las colaboraciones que en el mismo se recogen y que conjuntamente conforman la obra aquí reseñada. Así, en esta primera parte del libro, son tratadas las ideas y experiencias que pueden extraerse del mismo, agrupándolas, para su consideración, dentro de cinco grandes apartados, concretamente: la economía china y las relaciones con España, los negocios de las empresas españolas en China, estrategias y políticas empresariales en el mercado chino, las políticas públicas de apoyo a la internacionalización de la empresa y, finalmente, unas conclusiones tentativas. La

Parte II se dedica a presentar una panorámica de la evolución reciente de las relaciones empresariales entre España y China. La Parte III («Los expertos opinan») contiene un capítulo sobre las oportunidades y riesgos del mercado chino para la empresa española, y otro sobre «La última revolución industrial en China». En la Parte IV («La empresa española en China»), los expertos y responsables de casi una veintena de empresas¹ describen, en otros tantos capítulos, la experiencia de su empresa en China, tanto las dificultades como los logros, lo cual proporciona al lector una visión muy amplia, diversificada y enriquecedora. Se cierra esta Parte con un capítulo dedicado a hacer una especie de radiografía de la empresa española localizada en China, que permite visualizar algunos aspectos comunes a las mismas mediante un análisis descriptivo de las principales variables y una aproximación a lo que se consideran factores relevantes para el éxito empresarial en aquel difícil y enorme mercado. Un anexo explicando la metodología seguida y una Parte V con la bibliografía pertinente cierran este libro tan singular sobre la implantación y desarrollo de la empresa española en China. Sin duda, un libro de alto valor y especial interés para empresarios y emprendedores.

En cuanto al método de trabajo utilizado, se ha combinado el análisis estadístico de distintas fuentes con la opinión de empresarios y ejecutivos de las empresas -los verdaderos actores de los procesos de internacionalización-, a quienes, en su momento, les fue remitido un cuestionario detallado que ha servido para conocer las principales pautas de internacionalización, las dificultades encontradas, el grado de satisfacción con los apoyos recibidos o la evolución de las principales variables empresariales en esos mercados. Así pues, y en lo referente al conocimiento de la realidad empresarial, son los propios empresarios o ejecutivos de distintos sectores, tamaños y características quienes describen las experiencias de sus empresas, lo que supone una gran variedad de enfoques que aportan una mayor riqueza aún a esta novedosa obra colectiva.

NOTAS

- [1] Las empresas cuyas experiencias de implantación y desarrollo en China se describen en el presente libro, son las siguientes: ALSA, BBVA, BEFESA, EUROLATÓN, FERMAX, GAMESA, GARRIGUES ABOGADOS, GRUPO ANTOLÍN, GRUPO MONDRAGÓN, GRUPO RÓDENAS, GUITARRAS RODRÍGUEZ AND SONS, INDRA, KERRY SALVAT, ORBINOX, SOL MELIÁ, TELEFÓNICA, TÉCNICAS REUNIDAS y TELVENT.

■ Luis Portillo



DISTRITOS INDUSTRIALES Y DESARROLLO LOCAL: UN ANÁLISIS APLICADO A CASTILLA-LA MANCHA

Ruiz Fuensanta, María Jesús

Thomson-Civitas, 20089

En 1979, el economista florentino Giacomo Becattini recuperaba la teoría sobre el *distrito industrial* que un joven Alfred Marshall había formulado a finales del siglo XIX. Desde entonces, se ha dispuesto de nuevas herramientas conceptuales para explicar fenómenos de éxito entre las pequeñas y medianas empresas de la *Terza Italia* que las teorías del *mainstream* neoclásico no lograban explicar satisfactoriamente. Pocos años más tarde, los planteamientos *becattinianos* llegan a nuestro país, de lo cual *Economía Industrial* (273) se hizo eco desde el primer momento.

Muchos años más tarde, el propio Becattini reconocía (*Mediterráneo Económico*, 13, 66, 2008) que los principales escollos para el desarrollo de la literatura *distrital* concernían a los problemas de cuantificación del “efecto distrito” y de los conceptos asociados, que, por el contrario, parecían tener una fácil determinación cualitativa.

Mientras tanto, los esfuerzos para salvar estos escollos habían dado ya sus frutos, principalmente, a partir de los trabajos al respecto del servicio de estudios de la Banca d'Italia. Mientras que desde este servicio de estudios se aprestaban a cuantificar el «efecto distrito» mediante instrumentación *paramétrica*, aquí en España se replicaba con trabajos que utilizaban técnicas *no paramétricas*, como las del DEA, *Data Envelopment Analysis*, entre otros.

En este contexto literario, el libro de la profesora Ruiz Fuensanta supone un paso muy significativo, pues no solamente avanza en el uso de nuevas técnicas cuantitativas, sino que, además, se plantea nuevos ejercicios teóricos y empíricos. No es menos significativo que, con todo ello, el espacio académico

castellano-manchego se incorpora a una literatura que, en España, parecía ceñirse al eje catalano-valenciano. No por casualidad, este año se ha realizado el primer *workshop* sobre distritos industriales en tierras manchegas, concretamente en la sede conuense de su universidad.

LA PRODUCTIVIDAD EN EL DISTRITO

Hablábamos de avances y el primero de todos consiste en haber ido más allá de la constatación del superior rendimiento de las empresas de dentro del distrito respecto de las de fuera, constatación que ha estado centrando el esfuerzo de los investigadores hasta el presente. Aquí, la profesora Ruiz se propone analizar empíricamente otros asuntos como los factores determinantes del “efecto distrito”, es decir, el origen de las economías externas *distritales*. Como también la dinámica interna de funcionamiento del distrito industrial desde una perspectiva holista.

Es decir, se trata de averiguar, por una parte, las variables que influyen en las ventajas competitivas de las empresas del distrito, concretadas en su mejor rendimiento en términos de productividad. Y, por la otra, los nexos que se establecen entre los elementos característicos del distrito que permitan conocer la lógica evolutiva del mismo. La verificación empírica se hará sobre el mapa de los 44 distritos industriales de Castilla-La Mancha, elaborado por los profesores Rafael Boix y Vittorio Galletto en 2004 y con posterioridad, para el Ministerio de Industria. Unos distritos conformados por actividades industriales tecnológicamente maduras, profundamente arraigadas en el territorio y realizadas por empresas de pequeña o mediana dimensión. Un perfil de manual en esta tradición literaria.

La dificultad de recopilación de datos municipales y/o empresariales es también típica en esta tradición literaria. En este sentido, la autora, ha hecho un esfuerzo ímprobo que ha sido recompensado con la posibilidad de tratarlos como panel de carácter espacial, gracias al cual ha podido hacer los tratamientos econométricos novedosos de los que hablábamos.

LOS TOPICS DEL ESTUDIO

Para el primero de los *topics* que se plantea –el estudio de los condicionantes de la productividad de las empresas del distrito–, la autora considera tanto factores internos a la empresa como los externos a la misma pero internos al entramado *distrital*. Lo que Becattini llama naturaleza *espiraliforme* de la dinámica interna del distrito. Para ello, rechaza la premisa de la supuesta homogeneidad entre distritos para, así, desde la peculiaridad de cada uno de ellos,

valorar los efectos sobre la productividad empresarial en cada caso. La técnica escogida, aunque conocida en otros campos del conocimiento, no lo es tanto en el que nos ocupa: se trata del análisis multinivel o lineal jerárquico, complementado por otras técnicas de econometría espacial.

Para el segundo *topic* –las relaciones en el seno del distrito de las que emanan las economías externas–, se ha utilizado el esquema que Marco Bellandi había diseñado en su momento a partir del tradicional paradigma Estructura-Conducta-Resultados para desentrañar los elementos constitutivos del distrito. La instrumentación analítica que se hace cargo de la causalidad bidireccional de las relaciones que se establecen entre los distintos componentes del entorno distrital se hace mediante un sistema de ecuaciones simultáneas.

En la especificación del modelo del primer *topic*, se parte de una función de producción Cobb-Douglas en la que se ha relajado la asunción de los rendimientos constantes a escala y se ha ampliado para recoger la influencia las economías externas de distrito sobre la productividad empresarial. Tales economías externas, que en el análisis son tratadas como *shifters* de la función de producción individual, se incorporan desglosadas en tres modalidades: de especialización, de creatividad y de aprendizaje. Igualmente, en el análisis realizado se tiene en cuenta el posible efecto derivado del régimen tecnológico característico de la industria-distrito, representado en forma de categorías Pavitt.

Las ventajas del análisis multinivel empleado en la estimación es que permite reconocer similitudes entre los individuos (empresas) del mismo grupo (distrito) y faculta la combinación de los diversos grupos en un único modelo. Así mismo, permite que la variable dependiente pueda descomponerse en una varianza intra-grupo y otra inter-grupos. Es interesante la explicitación de variables con retardos, que permite recoger las velocidades de respuesta a los cambios en el entorno y también que el carácter poliespecializado del distrito –rompiendo las condiciones canónicas– pueda contribuir a aumentar esa velocidad de respuesta.

Para la valoración del entramado distrital que explique la génesis de las economías externas características –el segundo *topic*–, la profesora Ruiz subraya como mérito atribuible a la Nueva Economía Industrial la recuperación del papel desempeñado por la conducta en el esquema ECR, como también que la relación entre estructura, conducta y resultados no tiene un carácter unidireccional. Esto último es especialmente importante porque pone en duda la validez de las estimaciones realizadas mediante regresiones que ignoren la endogeneidad de las variables

de estructura y conducta en la explicación de los resultados.

Como también, cree necesario obviar la vinculación directa entre el capital social putnamiano y la dinámica empresarial –de resultados frecuentemente contradictorios en la literatura– mediante la utilización de la variable conducta, que entiende como la reserva de bienes públicos disponible en la comunidad. Este es sólo un ejemplo de las diversas hábiles consideraciones –a veces discutibles, pero, en todo caso, argumentadas– que la autora realiza en la elección de *proxis* para la cuantificación de las múltiples variables cualitativas que adornan los planteamientos becattinianos.

DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS DE PRODUCTIVIDAD

En el capítulo de resultados, se verifican las hipótesis canónicas de los distritos industriales marshallianos, pero también diferencias significativas de productividad entre los 44 distritos identificados. Por ejemplo, que el nivel de productividad está más asociado a las economías de creatividad, es decir, al conocimiento *tácito* (no el *codificado* a través de mercado) adquirido en la experiencia *distrital*, y menos a las economías de especialización.

Aunque esta última conclusión merece ser matizada en la medida que se trata, en general, de actividades tradicionales y es lógico que el conjunto de la economía del distrito se resienta por las dificultades del sector en el que está especializado. En este sentido, parece actuar positivamente la poliespecializa-

ción, entendida como la convivencia en el distrito de más de una especialización industrial.

Si se considera el conocimiento subyacente en el distrito resultado del régimen tecnológico predominante, en los distritos caracterizados como *supplier-dominated* la especialización juega negativamente, mientras que en los *scale-intensive*, la creatividad es positivamente significativa. Así mismo, la posible existencia de spillovers de conocimiento entre vecinos es más significativa en los *supplier-dominated*.

Por lo que respecta a los resultados del segundo ejercicio, se confirma el carácter bidireccional entre la estructura del distrito y la conducta de sus agentes entendida como dotación de bienes públicos reforzable por el grado de eficiencia alcanzado previamente por el distrito. Ahora bien, no se cierra el círculo del *mercado de las economías externas de distrito*, de Bellandi, en la medida que, si bien la eficiencia influye sobre la conducta y la estructura, éstas no influyen en aquella.

A pesar de que la propia autora reconoce que queda mucho camino investigador por recorrer, éstas y otras conclusiones del libro confirman y contrastan empíricamente «el efecto distrito» y sirven al «policy maker» como guía para promover iniciativas que estimulen el surgimiento de economías externas en las aglomeraciones industriales *marshallianas*. Unas iniciativas decisivas en contextos de pymes y en escenarios de cambio de modelo productivo como los que tenemos actualmente.

■ Vicent Soler i Marco