

LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL EN LA FASE ACTUAL DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

Ángel Martínez González-Tablas *

Fecha de recepción: 14 de Enero de 2004

Fecha de aceptación y versión final: 17 de julio de 2004

ÍNDICE

Introducción

1. El colectivo de empresas transnacionales

1.1. Número, proporción y origen.

1.2. Organización, estrategia y responsabilidad social

2. La actividad de las empresas

2.1. Movilización de capital e inversión en activo fijo

2.2. Empleo

2.3. Tecnología

2.4. Relaciones mercantiles

2.5. Relaciones intragrupo

2.6. Valor añadido y Beneficios

Conclusiones

Resumen: La atención se centra en el complejo de empresas nacido de la inversión extranjera directa, investigando, sin apriorismos y pegándose a un terreno empírico parco en información, quiénes son y que actividad desarrollan. Analizados la movilización de capital e inversión en activo fijo, el empleo, las relaciones tecnológicas, mer-

cantiles e intragrupo, el valor añadido y los beneficios, se concluye que la transnacionalización empresarial dista de ser, en términos agregados, la componente directamente dominante en todos ellos, si bien los efectos indirectos son muy relevantes. En conjunto, desde el punto de vista de la determinación del funcionamiento la economía mundial estamos ante el aspecto más significativo del proceso de globalización económica, aunque sea superior la capacidad de condicionamiento y perturbación inducida por la globalización financiera. En cualquier caso, de la combinación de ambas y de las interdependencias que crean con otros planos de la actividad económica surge lo más específico de la fase actual del proceso de globalización económica.

Palabras clave: Empresas transnacionales, producción transnacional, inversión extranjera directa, globalización, comercio intrafirma.

Introducción¹

La inversión extranjera directa (IED) ni se justifica, ni se agota en sí misma, porque persigue una finalidad y sólo a través de ella alcanza su sentido. No busca la remuneración propia del capital dinero, ya que ni le mueve una tasa de interés, ni se sacia con su cobro. Su objetivo es producir bienes y servicios en el país receptor, para lo cual crea y gestiona empresas. Hay variantes de actividad empresarial transnacional que no conllevan previa o simultánea IED: caso de algunas alianzas estratégicas, de la subcontratación, de franquicias y licencias entre otros². No obstante, el grueso comporta ambos componentes y centramos nuestra atención en el complejo de empresas nacido de esos capitales, cuyo universo delimitaremos para estudiar, a continuación, su actividad y comportamiento.

Los flujos de IED inducen una actividad empresarial, que permanece aunque dichos flujos, temporalmente, disminuyan. Es importante recordarlo para no pensar que la transnacionalización empresarial pierde peso cuando atravesamos una fase de desplome de la IED, como ha sucedido en el trienio 2001-2003³. Es el stock acumulado de IED quien determina la capacidad empresarial y, mientras permanezca, no hay razón para que se difumine la dinámica empresarial que genera.

Para distintos autores, estas empresas vertebran el mundo: su crecimiento es

¹ Las críticas y sugerencias de dos evaluadores anónimos me han sido extremadamente útiles para corregir errores, para matizar argumentos, para pulir el texto y también para reconocer la distancia entre lo deseable y lo posible o la existencia de disparidad de opiniones.

² Los estudios de los World Investment Report (WIR) reconocen en su parte metodológica la existencia de formas de inversión no accionarial. Ver, por ejemplo, WIR (2001: 276). Martínez González-Tablas (2003) estudia la dimensión actual de la IED.

³ Tanto el WIR 2002, como OCDE (june 2003) o el Survey of Current Business (july 2003) subrayan la fuerte reducción de los flujos de IED a escala mundial y, en particular, en los países desarrollados.

junto al desarrollo de mercados financieros globales el distintivo de la globalización (Soros 2002), las grandes corporaciones hoy gobiernan la Tierra (Hardt y Negri, 2002: 283) y "el nuevo centro aparece ahora ocupado por complejas redes desterritorializadas de grandes corporaciones financieras y económicas con respecto a las cuales todos los sistemas se tornan en alguna medida periféricos" (De Venanzi, 2002: 3).

En este trabajo trataré de evitar apriorismos, pegándome al terreno empírico para investigar quiénes son y qué actividad desarrollan.

1. El colectivo de empresas transnacionales

Algunos las denominan multinacionales, otros transnacionales y hay quienes aluden a algunas de entre ellas como empresas mundiales. Utilizaremos preferentemente el nombre de transnacionales (TNCS) sin que signifique un juicio que sólo vendrá dado por los análisis concretos.

A la IED se vinculan las empresas que la promueven (matrices) y las que nacen de su utilización (filiales extranjeras); estas últimas contemplables desde la perspectiva del país inversor (filiales instaladas en el extranjero) o de la del receptor (filiales extranjeras instaladas en el país); de la combinación de matrices y filiales surgen las que podríamos denominar empresas transnacionales. Sin embargo, cuando se computa la magnitud o actividad de las TNCS aparece la duda de si debemos incluir el conjunto de matriz y filiales o sólo a estas últimas. La cuestión no es baladí. El tema es si en el seno de las TNCS hay dos partes claramente diferenciadas –la que engloba lo que realizan en su espacio originario y la que agrupa su dimensión empresarial en el resto del mundo- o si, a partir de un punto en el que lo segundo adquiere suficiente entidad, el conjunto de la actividad del grupo adquiere carácter transnacional y debe computarse como tal. Las actividades de Nestle, Ford o Telefónica tienen carácter transnacional fuera de sus economías nacionales; la duda está en el carácter que debe atribuirse a lo que hacen en sus espacios originarios; si Ford en Alemania lleva a cabo una producción transnacional, ¿qué condición debemos atribuir a la que realiza en Detroit?. No hay respuesta de validez general, por lo que tenderemos a reflejar la doble dimensión.

Tampoco haremos una delimitación conceptual del umbral a partir del que una matriz que tiene filiales en el extranjero debe ser considerada TNC. Sabemos que, en ocasiones, esa situación no pasa de simple anécdota que en nada modifica la dimensión nacional de la empresa en cuestión, pero es un debate que no se puede zanjar en un plano teórico y nos limitaremos a comentar los criterios que se utilizan en las estadísticas.

1.1. Número, proporción y origen.

Según los datos de los World Investment Report de la UNCTAD (WIR), entre 1993 y 2001, el número de matrices ha pasado de 36.600 a 63.312 y el de filiales extranjeras de 174.900 a 821.828. Estamos, pues, ante decenas de miles

de matrices y centenas de miles de filiales pululando por el mundo.

Avanzamos hacia una interpretación de su importancia relativa si consideramos tres aspectos. Primero, el hecho de que tienen peso significativo en sus respectivas economías (estimable en torno a un tercio, si partimos de los datos de EEUU y Japón)⁴. Así, "en 1999, el valor añadido de las matrices de EEUU representaba el 26% de la contribución total del sector empresarial privado al PIB, porcentaje esencialmente constante desde 1989" (Mataloni y Yorgason 2002: 33). Es ligeramente superior la estimación del WIR (1994: 134, T. III. 9) que situaba ese mismo porcentaje en 32% en 1989 y 37% en 1977, siempre inferiores a los similares del sector manufacturero que ascendían tanto en 1989 como en 1977 al 72%; en la economía japonesa las mismas estimaciones eran 23% y 30% en 1977, 30% y 32% en 1989. Como es previsible, "de las 100 mayores empresas no financieras mundiales, 56 estaban también en la lista de las 100 mayores TNCs. Esto significa que más de la mitad de las 100 mayores empresas mundiales, en términos de ingresos, son también las mayores en términos de activos en el extranjero" (WIR 1999: 84).

Segundo, en cuanto al grado de concentración, el universo de TNCs puede ser extenso y estar muy poblado, pero un alto porcentaje de las magnitudes significativas (difícil de evaluar con precisión) se concentra en un grupo reducido de ellas⁵. En 1990, en EEUU 22 matrices controlaban el 45% del activo total de las filiales extranjeras norteamericanas, 109 el 75% y 1091 el 99%, mientras que en Alemania 10 detentaban el 32% y 50 el 69%, lo que le lleva al WIR a afirmar que "aproximadamente 1% de las matrices poseen cerca de la mitad del stock de IED de sus respectivos países" (WIR 1993: 24, T.I.8 y p. 22). Una tendencia que sólo se confirma parcialmente al analizar el peso de las 100 mayores TNCs, ya que "los porcentajes de sus activos extranjeros, ventas y empleo se estiman en el 15%, 22% y 19% de los de todo el universo de TNCs" (WIR 1999: 84), controlando "aproximadamente un tercio del stock de IED global, un porcentaje no modificado a lo largo de los últimos cuatro años" (WIR 1996: 29).

Tercero, en cuanto al *peso relativo de filiales y matrices*, las filiales distan de ser una excrescencia de bajo significado dentro de los grupos transnacionales y su peso es relevante. Incluso en una economía relativamente poco inversora, como es EEUU, poco proclive a radicar fuera de su espacio originario las actividades de sus empresas, "las matrices...suponían alrededor de tres cuartos y las filiales controladas mayoritariamente en torno a un cuarto del valor añadido, gastos de inversión y empleo totales. Porcentajes esencialmente no modificados desde 1989" (Mataloni y Yorgason 2002: 24); una importancia de las filiales

⁴Aunque no todos los países proporcionan información, podemos razonar a partir de los casos en que lo hacen (por desgracia, dos países relativamente atípicos: EEUU por su relativa y reciente retracción hacia su espacio doméstico, Japón por su reluctancia a la recepción de IED y su desplome como inversor en los 90).

⁵Los cálculos concretos deben ser tomados con distancia crítica porque, por ejemplo, sólo dos años después, el WIR (2001:89) consideraba que en 1999 "los activos extranjeros, ventas y empleo de las 100 mayores TNCs representaban aproximadamente el 12%, 16% y 15% de todo el universo de TNCs".

extranjeras que se ve confirmada por su peso en las economías nacionales y en la economía mundial⁶.

Finalmente, el origen geográfico de las TNCS está genéricamente predeterminado por la estructura del stock de IED, pero el reparto geográfico del número de empresas computadas como TNCs resulta poco aclaratorio: en la UE residen el 52,5% de las matrices, en EEUU el 5,3%, en Japón el 6,8% y en el subdesarrollo el 19,9%, mientras que las filiales operan el 6,5% en la UE, el 2,3% en EEUU, el 0,4% en Japón y el 59,6% en el subdesarrollo (WIR 2001: 239, Annex T.A.I.2); más ilustrativo es el reparto regional de las grandes TNCS de las que 46 pertenecían a la UE, 26 a EEUU y 18 a Japón, en total 90 de las 100 mayores controladas por la triada (WIR 2001: 95, T.III.5)⁷. En resumen, el reparto numérico de las empresas, aunque relacionado con la IED que las promueve, no dice nada significativo en su distribución espacial, aunque empieza a adquirir sentido cuando se pondera la importancia cuantitativa de las mismas.

En conclusión, *se trata de un colectivo numeroso, de importante peso relativo, en el que las filiales tienen importancia, pero en el que el origen numérico de las matrices parece menos significativo*, probablemente debido a lo heterogéneo de sus dimensiones.

1.2. Estrategia, organización y responsabilidad de las TNCS

Para comprender el significado y alcance del colectivo de TNCS necesitamos estudiar también su visión estratégica y su articulación interna.

Las empresas capitalistas siempre han sabido dotarse de instrumentos para reproducirse en contextos distintos; su actividad se ha desarrollado en diversos sectores, a cuyas exigencias competitivas han tenido que adaptarse para sobrevivir; para llegar a crear valor, tienen que realizar una secuencia de funciones, genéricamente común para todas, pero que tiende a concretarse de forma singular; la capacidad de dirección y gobierno es crucial e implica conocer, articular y dominar todos los elementos que intervienen en el proceso empresarial, utilizando instrumentos funcionales para ello; finalmente, aunque con plasmaciones dispares, la actividad empresarial, además de desarrollarse en el tiempo, tiene una dimensión espacial.

En las últimas décadas, el universo empresarial y, muy en particular, las grandes empresas han visto como se modificaban aspectos muy significativos de los ámbitos comentados: alianzas estratégicas, evolución hacia estructuras modulares, modificación de la relación con proveedores, mientras que la estrategia y

⁶ Sobre este peso relativo volveremos en un apartado posterior. Pueden encontrarse unos primeros órdenes de magnitud en WIR (1996), con datos del porcentaje de filiales extranjeras en varias economías inversoras, en 1982, 1990 y 1993, así como en WIR (1998: 5 y 6), con porcentajes de su peso en magnitudes mundiales entre 1982 y 1996.

⁷ OCDE (2001) también proporciona datos sobre el número de empresas TNCs en los principales países miembros, pero incluso en un tema tan sencillo como es el simple registro del número de empresas de esa condición, modificaciones de los criterios de cómputo estadístico llevan a que, por ejemplo, en EEUU las filiales extranjeras pasen de ser 13.018 en 1996 a sólo 9.474 en 1997.

organización de las TNCS se ha visto afectada no sólo por los cambios a que genéricamente se ha visto sometido el universo empresarial, sino de modo especial por la plasmación de esos cambios en las peculiares circunstancias en las que operan: evolución de filiales aisladas a filiales con intensas relaciones bidireccionales con las matrices y luego a filiales complejamente integradas en el seno de los grupos transnacionales, con relaciones interfiliales y asunción de funciones dentro de la cadena de valor global del grupo⁸.

La interacción de cuatro aspectos marca la estrategia, organización y plasmación espacial de las TNCS y capta lo que hay de nuevo en lo observado. En primer lugar, *los criterios de competitividad derivados de cada estructura sectorial* específica -grado de competencia del sector, madurez de los productos, proporción de gastos fijos y pesadez de la estructura de ellos derivada- son diversos y tienen gran influencia en el comportamiento interactivo de sus pobladores empresariales. En segundo lugar, *las cadenas de valor* de las empresas han adquirido una notoriedad que nunca tuvieron, no tanto por tratarse de fenómenos de reciente aparición como porque sus componentes son hoy conocidos con detalle y cada una de las funciones objeto de tratamiento especializado, resultando una separabilidad hasta hace poco tiempo impensable; en las cadenas de valor hay variantes, cada una con elementos cruciales específicos - la tecnología, la producción o aspectos vinculados a la comercialización y el marketing- y distintos grados de diferenciación y potencial tratamiento separado de las funciones básicas; de nuevo un mundo de diferencias.

En tercer lugar, los mecanismos para dirigir y controlar el funcionamiento de la empresa se han diversificado y se hacen de día en día más complejos, perdida la vieja simplicidad en la que la propiedad era la seña de identidad del capital y éste quien exclusiva y directamente organizaba y decidía. Se ha ampliado la gama de mecanismos disponibles para lograr capacidad de dirección; no ha desaparecido la propiedad, convertida en un caso particular que se utiliza cuando se considera preferible internalizar los instrumentos de articulación y control, pero también se puede recurrir a una panoplia de medios que, aunque no comportan propiedad, realizan de forma satisfactoria las funciones requeridas; lo que en la jerga se vincula a procesos de externalización sin relación accionarial (franquicias, licencias, subcontrataciones o vínculos basados en la confianza); además, unos y otros instrumentos pueden ser utilizados con una lógica de centralización y jerarquía o de descentralización y horizontalidad; combinación de posibilidades que da lugar a múltiples variantes⁹. En cuarto lugar, la dimensión espacial se ha liberado de corsés y restricciones, de modo que las opciones de localización se han ensanchado y las empresas ya no son de donde nacieron o siquiera sea de donde están de facto radicadas; el espacio no desaparece, pero se abre, sus categorías determinantes se concretan y ponderan de forma diversa, cada una

⁸ Martínez González-Tablas (2000: 12-13) aborda estos cambios.

⁹ WIR (2002: cap. V) realiza un interesante tratamiento tanto de la problemática general como de la casuística.

con su lógica interna, a veces acumulándose, en ocasiones contradiciéndose: externalidades de proximidad, costes de transacción espacial, economías de escala, fenómenos de territorialización, flujos que recorren los espacios, elementos todos que se entrecruzan en una densa trama de interacciones de resultado incierto¹⁰.

Este conjunto de circunstancias y factores influyen en la estrategia y organización de las TNCS, pero de su combinación no nace una práctica uniforme, ni siquiera emergen unas tipologías que pudieran aplicarse con carácter general a ese universo¹¹. Estamos, mas bien, ante una casuística en cuyo seno se pueden estudiar casos significativos de sectores o de grupos transnacionales concretos¹². Poco más. Hay escaso lugar para apriorismos y generalizaciones de uno u otro signo.

Una breve reflexión final sobre la tan traída y llevada responsabilidad de las TNCS. Se sabe que, aunque las empresas sean propiedad del capital y, por ello, responsables directamente ante los accionistas, su comportamiento no sólo les concierne: la suerte y condición de los asalariados está íntimamente vinculada a ellas. Con el paso del tiempo, se ha producido un ensanchamiento del ámbito de responsabilidad, un aumento de los afectados y de la conciencia de su condición; lo están, de una forma distinta a la que pudieron tener en fases anteriores, la red de proveedores, los entornos sociales y ambientales, los gobiernos de economías receptoras. Veámoslo. Hoy, el valor añadido que incorporan los proveedores tiende a ser más elevado que antaño, como consecuencia de los procesos de adelgazamiento y externalización de las grandes empresas, resultando relaciones con esos clientes más intensas y duraderas y una vinculación más profunda. Por otro lado, la radicación en un determinado entorno espacial siempre generó una trama de vínculos económicos, tanto con economías familiares, alguno de cuyos miembros tenía en la empresa su puesto de trabajo, como con una pléyade de actividades suministradoras de bienes y servicios a la población; lo novedoso es que esas relaciones, antes estables y de lenta evolución, son hoy relaciones sometidas a la incertidumbre y el riesgo que se deriva de la flexibilidad de localización de las empresas. De forma similar, si siempre un asentamiento empresarial produjo un efecto en el medioambiente, el salto en la escala de producción y la toma de conciencia sobre la importancia del impacto ambiental lo convierten ahora en una dimensión relevante de la actividad de las empresas. Finalmente, los ingresos públicos dependen del valor añadido y los beneficios generados, la capacidad de crecimiento no es ajena al dinamismo empresarial y el bienestar de la población surge de la combinación de esos elementos, conjunto de factores que conciernen a una acción de gobierno que tiene la función de su mantenimiento y promoción.

¹⁰ Un tratamiento más profundo de estas categorías espaciales en Martínez González-Tablas (2001).

¹¹ Durán (2001: cap.9) enuncia estrategias organizativas de las TNCS, pero la capacidad explicativa resulta poco convincente por la carencia de datos empíricos que substancien el discurso.

¹² WIR (2002: cap.5) analiza casos representativos que, sin llegar a tipológicos, pueden ser indicativos.

La tesis que proponemos es que la respuesta a cuáles son hoy la estrategia y organización de las TNCS se busque empíricamente, pero no sólo por medio de estilizados diseños formales, sobre todo **midiendo los distintos planos de la actividad que se lleva a cabo en el interior de los grupos transnacionales y rastreando su plasmación espacial**; con toda probabilidad, aún haciéndolo, quedaremos lejos de una medición fina del grado de transnacionalización de las empresas. Por otro lado, si la actividad de las TNCS afecta a proveedores, entornos sociales, ecosistemas y gobiernos que se encuentran, práctica o potencialmente, dispersos por el mundo **puede afirmarse que las TNCS tienen una amplia responsabilidad social**. Plantear como concretarla y regularla excede a nuestro propósito inmediato¹³.

2. La actividad de las empresas

Lo más característico de la producción transnacional es que desplaza al espacio mundial las actividades que realizan las empresas en su ámbito interno, para alcanzar las condiciones que les permitan poner en el mercado bienes y servicios; así entendido, la dotación inicial de recursos propios es una simple condición necesaria. WIR (1995: 25) considera que "el componente de capital es sólo un elemento de la producción transnacional y por sí mismo no indica la importancia de la producción en la economía mundial". Lo importante empieza a partir de ahí y da lugar a una compleja gama de comportamientos, de los que seleccionamos los básicos.

La empresa precisa de recursos que puede obtener de forma diversa, necesita movilizar los capitales que requiere su funcionamiento y que, normalmente, no se limitan a los recursos propios que la promueven; esos recursos no permanecen líquidos sino que se utilizan para comprar existencias y activo inmovilizado, permaneciendo sólo una pequeña parte en tesorería; dotada de instalaciones y de maquinaria la empresa contrata personal y lo organiza, al servicio de sus intereses, con la lógica que considera más adecuada; el tipo y proporción de medios de producción, así como las características de la fuerza de trabajo no están rígidamente predeterminados, dependiendo de la tecnología, una tecnología que se genera, difunde y aplica a través de procesos específicos; nada de lo que se hace en la producción está destinado a permanecer en ella, todo tiende a desembocar en la circulación en forma de bienes que afloran convertidos en mercancías, dando lugar a un sinfín de relaciones mercantiles; los mercados de destino de las mercancías pueden ser desde el local en el que se producen hasta otros externos hacia los que se exportan; la idiosincrasia de los grupos transnacionales, su

¹³ Resulta, en apariencia, sorprendente la proliferación de propuestas relacionadas con la responsabilidad social de las empresas –sea en términos de Códigos de conducta voluntarios, de adhesiones a propuestas de organismos internacionales o de discursos que enfatizan el carácter plural de los interesados (stakeholders)- precisamente en tiempos en los que campa por sus respetos el más incontinente de los discursos neoliberales. Sin embargo, es algo que tiene más de consecuencia o de remedio paliativo que de paradoja.

simultáneo funcionamiento en diversas economías nacionales, hace que se creen significativas relaciones e intercambios en el interior de los propios grupos, transacciones que, sin serlo, adoptan la forma de relaciones comerciales normales; todos estos pasos no se llevan a cabo, ni justifican, por la funcionalidad de los bienes y servicios producidos, se hacen para obtener beneficios y cobran sentido sólo si los obtienen.

La importancia de la transnacionalización de la producción es que traslada al ámbito mundial todas estas actividades, dando lugar a un tejido de relaciones transnacional extremadamente complejo, generador de una globalización mucho más profunda que la que son capaces de crear finanzas o comercio.

Es más difícil obtener información consistente sobre la actividad de las TNCS que sobre la IED¹⁴. En lo que sigue, siempre que sea posible, se tratará de fundamentar empíricamente el discurso y, cuando no se disponga de datos, se planteará la problemática subyacente en cada tema¹⁵.

2.1. Movilización de capital e inversión en activo fijo (planta y equipos)

El capital propietario de cada empresa moviliza los recursos que componen su Pasivo y los invierte en distintos elementos de Activo, aunque todos igual de necesarios con distinto significado macroeconómico. Dos visiones de un único proceso.

Primero, la perspectiva del Pasivo del Balance de las empresas lanza una mirada a los recursos, propios o ajenos, de que se sirven las TNCS, sabiendo que sólo una parte ha sido computada como IED. Si desde la perspectiva de la Balanza de Pagos lo que nos interesa es la magnitud de los flujos extranjeros que entran ajustándose a las exigencias de lo que consideramos IED, desde la óptica de la empresa su actividad será función de los recursos totales que se pongan al servicio del proyecto empresarial y no de la parte que se califica como IED. Además, cuando decimos que la IED es un flujo de capital que ejerce control sobre una empresa, lo ejercerá sobre el conjunto de recursos que la empresa moviliza y no solamente sobre el capital de origen extranjero aportado. En consecuencia, en la dimensión empresarial, el capital total movilizado es una medida más significativa que la IED en él contenida. Téngase, además, en cuenta que si la IED no controla el 100% de los recursos propios, una parte de estos quedarán bajo su con-

¹⁴ EEUU tiene más trayectoria en la elaboración de estadísticas sistemáticas sobre estos temas, aunque también la OCDE empieza a elaborar informes periódicos. Mataloni y Yorgason (2002: 27) expone las principales fuentes de EEUU, que se concentran principalmente en las variables de valor añadido, gastos de inversión y empleo. OCDE (2001: 9/10) explica los fundamentos metodológicos de sus informes de medición de la globalización. La utilización de los datos de IED para evaluar la actividad de las TNCS es un recurso que, aunque útil en términos agregados, debe manejarse con prudencia porque los cambios en las operaciones de las TNCS necesitan periodos de tiempo dilatados y tienden a producirse de forma más gradual que la mera evolución de los recursos de IED. Mataloni y Yorgason (2002: 24, Nota 2) razonan en este mismo sentido.

¹⁵ Landefeld y Kozlow (2003) reflexionan sobre cuáles son las cuestiones que habría que plantearse en relación a las TNCS y analizan la disponibilidad y las carencias estadísticas para poder hacerlo.

trol sin necesidad de haberlos aportado¹⁶, aunque normalmente sea mediante la captación de recursos ajenos como las empresas consiguen incrementar sus recursos totales. El WIR (1997, 26) insiste en que "parece que el volumen de inversión real en las filiales extranjeras es considerablemente más alto que el de los correspondientes flujos de IED; esos flujos complementarios pueden provenir del ámbito de la economía matriz, de los mercados financieros internacionales o de la economía local y, dadas las muchas fuentes externas de fondos accesibles a las TNCs, tienen toda la probabilidad de ser muy significativos y llegar de instituciones financieras comerciales de los países receptores o de terceros, de fondos provenientes de los mercados de capitales también de los receptores o de terceros y de préstamos de las instituciones financieras del país de la matriz¹⁷. Los que provengan del exterior se reflejarán como entradas internacionales de capital en la Balanza de Pagos, mientras que los captados en la economía receptora, no¹⁸ (con lo que plantean otros problemas en cuanto a su significado y efectos). Aunque es obvio que no es lo mismo que los recursos sean propios o ajenos, ni es indiferente el grado de endeudamiento, ni que éste se produzca en la moneda del país o en divisas¹⁹, lo que intentamos evaluar no es el tipo o calidad de la gestión de recursos de las TNCs sino la estructura de los mismos y las consecuencias que se derivan.

Hay información dispersa que trata de evaluar cuantitativamente esta problemática y varias ediciones del WIR la aluden. En 1994, la estructura financiera de las filiales de EEUU en el extranjero mostraba dos tercios de recursos ajenos y un tercio de propios, de forma que dado que sólo el 81% de estos últimos era aparentemente IED y que, en cambio, una parte de los ajenos eran préstamos de la matriz y, por tanto, también lo eran, lo que la IED representaba en los recursos totales de las filiales se situaba en el entorno del 36%, un ratio aproximado de 3 entre Pasivo total e IED acumulada (WIR 1997: 270). Del manejo de estos datos, no siempre coincidentes, el Informe llega a la conclusión de que "el ratio de inversión anual en las filiales extranjeras, para EEUU y Japón, y flujos de IED recogidos en Balanzas de Pagos ha sido estable en el tiempo y aproximadamente 4 a 1" (WIR 1997: 27)²⁰. Ediciones posteriores confirman los órdenes de magnitud para EEUU y Japón, ya que WIR (2002: 274) los sitúa respectivamente en 3,8 y 4,4, mientras que en WIR (1999: 404) son 4,4 y 3,9, unas oscilaciones que,

¹⁶ La tendencia en las inversiones de EEUU es a que predominen las tomas de participación mayoritarias, de forma que según Mataloni y Yorgason (2002: 24) "en 1999, las filiales extranjeras controladas mayoritariamente (MOFAs) representaban el 84% del empleo de las filiales extranjeras no bancarias".

¹⁷ Lo subraya el WIR (1997: 25).

¹⁸ WIR (1999: 159, T. VI.1. y 161, T.VI.2.) aporta datos sobre financiación ajena de origen local en las TNCs de Japón y en filiales extranjeras de EEUU.

¹⁹ Aunque estemos poniendo el énfasis en la movilización del capital, sabemos que puede haber actividad empresarial sin ella, caso de las alianzas estratégicas, franquicias y demás a que anteriormente hemos aludido.

La utilización de datos de 1999 nos sitúa en el mismo entorno: la comparación de los activos totales de las filiales extranjeras de EEUU (Mataloni y Yorgason 2002: 48, T.21), y el stock de IED en el extranjero de EEUU, medido a coste histórico (Survey of Current Business, July 2002, p. 14), da un ratio de Activo-Stock de IED de 3,95.

aunque inexplicadas, son plausibles. Lo es en cambio menos la fuerte reducción del ratio en Alemania (4,8 en WIR 1999 y 2,4 en WIR 2002) y resultan sencillamente inexplicables las brutales oscilaciones de otros países como Hong Kong, Singapur, Brasil o India, en apariencia más indicativas de inconsistencia estadística que de comportamiento real.

En resumen, las distintas estimaciones coinciden en que por cada unidad de IED quedan a disposición de la TNC un total de 4 unidades de recursos en EEUU y Japón, pudiendo extraerse menos información del comportamiento y evolución de otros países.

Si el punto anterior se ocupaba de la movilización de recursos, sin entrar en su destino o utilización, nos ocupamos ahora de la inversión; dimensión de recursos y dimensión de inversión que constituyen la doble componente inherente a la IED. Esta mirada es simétrica de la anterior, pero ahora desde la óptica del Activo del Balance de las empresas, estudiando en particular la inversión en inmovilizado, en planta y equipos, en activo fijo, que no tiene por qué coincidir con los recursos (ni con los totales, ni con los propios y menos aún con la parte que le corresponda a la IED dentro de ellos)²¹.

Si conocemos la relación IED-recursos totales (proporcionada por la estructura financiera) y llegamos a establecer la proporción de la inversión en activo fijo (intensidad de capital fijo dentro del activo total) podríamos deducir la relación que buscamos: IED-inversión (en planta y equipos). La dificultad para hacerlo es doble. La primera deriva de la falta de información: "los datos de IED son ampliamente usados porque están disponibles en la mayor parte de países a diferencia de los gastos totales de inversión de las filiales extranjeras (que sólo existen para EEUU). Dado que EEUU representa un cuarto de las salidas de IED en 1991-97, los datos de EEUU pueden lanzar alguna luz sobre la relación entre flujos de IED y gastos de inversión" (WIR 1999: 187, nota 11). La segunda proviene de que, en las empresas y en las TNCS en particular, tanto la estructura financiera como la intensidad de capital pueden diferir profundamente de unos grupos empresariales a otros, así como de unos sectores a otros, de modo que, aunque obtuviéramos medias agregadas, la dispersión en torno a ellas podría ser grande. Además, algunos de los componentes o variantes que se registran como IED o no se emplean para invertir o lo hacen en menor medida de lo habitual; es el caso de las fusiones y adquisiciones internacionales (FAI), cuya cuantía y alto porcentaje durante las dos últimas décadas son conocidos; los capitales directos procedentes de operaciones de FAI no están destinados a realizar nuevas inversiones sino a adquirir inversiones ya realizadas, con lo que su existencia y creciente importancia trastoca la relación IED-inversión; es menos claro que los

²¹ Existe, además, un problema de valoración, porque el Inmovilizado lo podemos valorar a coste de adquisición (incluso el valor inicial en libros puede ser inferior al real por el habitual juego de los incentivos y subvenciones a la instalación) o a valor corriente o de reposición; en las TNCS hay una complicación adicional por la necesidad de homogeneizar los valores utilizando tipos de cambio.

préstamos intragrupo, también computados como IED, tiendan a ser de corto plazo y no se utilicen para realizar inversiones²².

La cuantificación tendrá que apoyarse en los datos procedentes de EEUU. Los disponibles para 1989-1996 (Cuadro 1) indican que a escala mundial los gastos de inversión son 1,6 veces superiores a los flujos de IED, relación que es mayor en los países desarrollados (1,7) que en los subdesarrollados (1,3), sin que resulte significativa la alta relación de Japón, dada la estrechez de la base de cálculo y, en cambio, siéndolo la de Europa (1,4) un índice más bajo que el del resto de países desarrollados (2,3), aunque no se vea razón explicativa para diferencia tan sustancial²³.

Cuadro 1. Filiales extranjeras de TNCs de EEUU:
Inversión y flujos de IED, 1989-96 (Millardos de USD)

	Inversión total Filiales	Entradas IED	Ratio
Mundo	711	444	1,6
Subdesarrollo	184	137	1,3
Desarrollados	522	304	1,7
Europa Occ.	345	241	1,4
Japón	46	8	5,6
Otros	126	55	2,3

Fuente: WIR 1999: 169, T.VI.6.

En resumen, *todo parece indicar que la relación inversión-IED, si la estimamos en 1,6, es sensiblemente inferior a la que obteníamos en el apartado anterior de IED-recursos totales, allí estimada en 4²⁴.*

2.2. Empleo

La conexión que establecen capital y trabajo a través de la relación salarial crea la relación social constitutiva del capitalismo y determina la creación y apro-

²² WIR (1999: 187, nota 14) argumenta que a menudo son razones fiscales o de marco regulatorio las que influyen en el carácter con que las matrices hacen llegar los fondos a sus filiales extranjeras.

²³ Pueden existir otras vías para estudiar estas relaciones. Por ejemplo, Mataloni y Yorgason (2002: T. 1), calcula que el crecimiento anual del gasto externo en inversión de EEUU ha sido de 6,1% en 1989-1999 y de 9,2% en 1994-1999, crecimiento que puede compararse con el de las salidas de IED. También en OCDE (2001) EEUU proporciona la inversión anual de filiales extranjeras en su economía, en cierto modo comparable con entradas de IED en la misma, aunque sería preferible comparar en términos de stocks (activos totales con stock de IED recibido).

²⁴ La explicación puede estar en una combinación de las razones expuestas. En todo caso, se trata de un tema de entidad y en el que sería muy importante profundizar ya que no sólo afecta al patrón de financiación interna de las empresas sino verosíblemente también a su articulación con las finanzas internacionales.

piación del excedente social, de modo que, si esa relación se transnacionaliza algo muy importante para la estructura económica y social lo hace.

Empezamos por exponer las facetas e implicaciones de este ámbito, para comentar luego la información empírica disponible. Primero, *la creación de empleo relacionable con las TNCs* tiene distintos componentes; las TNCs contratan trabajadores de forma directa, incorporándoles a su nómina, la vieja relación capital-trabajo ahora entre contrapartes de distinta nacionalidad; pero, además, como consecuencia de la actividad de las TNCs, otras empresas crean puestos de trabajo, empleo inducido que puede ser más relevante que el directo y cuyo grado de proximidad con la TNC puede ser diverso, colocando bajo los focos la importancia de los vínculos con el tejido productivo interno²⁵. Segundo, *la calidad de los puestos de trabajo* es de amplio espectro en organizaciones de la complejidad y sofisticación de las TNCs, ya que pueden desplazar a sus filiales extranjeras tareas importantes en su cadena de valor, necesitadas de trabajadores cualificados, pero pueden, también, dar empleo a lo que las prácticas del país receptor proponen y en las condiciones que en él son habituales (piénsese en el trabajo de mujeres y niños en condiciones precarias pero habituales en el subdesarrollo)²⁶. Tercero, *el nivel de los salarios* puede homologarse con el de la matriz, con el de otras filiales, con el del país receptor o situarse en posiciones intermedias afectando, también, a los eventuales puestos de trabajo inducidos en otras empresas. Cuarto, *la organización del trabajo* en el seno de las empresas puede seguir el patrón imperante en la matriz, situarse en alguna de las variantes que existen en otras filiales de la TNC, mantenerse en versiones autóctonas o generar hibridaciones peculiares. Todos casos posibles y, en mayor o menor proporción, existentes en la realidad.

Otros aspectos, más indirectos, no son de menor calado. En primer lugar, la transnacionalización empresarial como mecanismo de acceso del capital a la fuerza de trabajo mundial se expresa en distintos planos. Permite reducir el molesto flujo de inmigrantes, sin necesidad de renunciar a algunas de sus ventajas, dejándolo circunscrito a aquella mano de obra que necesita una relación de proximidad para realizar su trabajo o que rinde más eficazmente desplazándose a las economías que la precisan. Pero, a la vez, tiene un impacto inmediato para las TNCs porque permite acceder a la inagotable fuerza de trabajo que proporciona el crecimiento demográfico y el desarrollo económico mundiales, de modo que la oferta de trabajo se ve ahora complementada por la posibilidad de emplear a trabajadores asalariados de otros países que se ofrecen, a la carta, a las empresas que son capaces de emplearlos eficazmente. En segundo lugar, se genera un efecto difuso y heterogéneo sobre los mercados de trabajo, de receptores y de inversores. Un efecto complejo, en cuyo análisis hay que evitar simplificaciones. Pero, a la vez, un efecto incuestionable habida cuenta que las TNCs tienen y practican la posibilidad de actuar opcionalmente en mercados de trabajo dife-

²⁵WIR (1994: 192/6) estudia los efectos indirectos. WIR (2001), trata monográficamente todo lo relacionado con las interconexiones y sus efectos.

²⁶WIR (1994: 196/206) estudia temas relacionados con la calidad del empleo.

rentes, mercados que establecen entre sí unas relaciones de conocimiento, contagio, emulación y competencia, ponderadas por el peso relativo de las distintas economías nacionales, la estructura sociopolítica de los países y la correlación de fuerzas que exista en ellos entre capital y trabajo²⁷.

En cuanto a la información empírica, la edición del WIR de 1994 ya afirmaba que ese empleo de origen transnacional constituía cuantitativamente una proporción menor de la fuerza de trabajo mundial –se estimaban entonces 73 millones de puestos directos y 150 millones totales–, aunque fuera significativa en los países más activos en este ámbito²⁸; así, "a finales de 2001, las matrices norteamericanas, sus filiales extranjeras y las filiales de empresas extranjeras radicadas en EEUU empleaban en conjunto en torno a 37 millones de personas (de los cuales 28 millones en EEUU sobre una fuerza de trabajo total de alrededor de 130 millones)" (Landefeld y Kozlow 2003: 2). Característico, aunque no sorprendente, es que el crecimiento del empleo directo ha sido mucho más lento que el del stock de IED²⁹. El WIR (1994: 210) relativiza los efectos sobre el empleo al remitir los más substanciales a lo que pueda derivarse de algunos aspectos controvertidos de la IED: "en conjunto, la producción internacional contribuye a las oportunidades de empleo no tanto por su efecto a corto plazo como por la superior eficiencia asignativa, el fortalecimiento de la competitividad y las mayores oportunidades para el crecimiento de la producción en inversores y productores"³⁰. En cuanto a la *calidad de los puestos de trabajo*, el WIR (1994: 168/173) analiza en qué medida es función de la opción organizativa y de la localización espacial de la cadena de valor, esto es, de las estrategias corporativas, sin que pueda enunciarse una tendencia general de validez universal. Sobre el *nivel salarial* la OCDE (2001: 13 y 24) subraya que en las economías desarrolladas la remuneración por empleado en las empresas bajo control extranjero era en todos los países substancialmente superior a la media de las empresas nacionales, lo cual puede ser compatible con prácticas de trabajo precario, irregular y a destajo de algunos grupos transnacionales en países subdesarrollados. En el terreno de la *organización del trabajo*, en teoría, todas las opciones antes aludidas están abiertas, dependiendo su materialización de la opción organizativa de la TNC, de las actividades deslocalizadas y de los rasgos de la economía receptora; la constatación de la OCDE (2001: 25) de que, incluso en economías receptoras desarrolladas, las empresas con una fuerte dimensión internacional tenían un nivel de pro-

²⁷ WIR (1994: 206/9) trata la creciente interdependencia entre los mercados de trabajo.

²⁸ Según el WIR (2002: 16) el empleo en filiales extranjeras ascendía en el sector manufacturero a 36,8% en Irlanda y a 22,7% en Francia.

²⁹ Cálculos en WIR (1994: 175, T.IV.3). La estimación en WIR (1999: 265, T.IX.2) es de 86 millones, 50 en las matrices y 36 en las filiales.

³⁰ Datos sobre lo que representa la creación directa de empleo de las filiales extranjeras en algunas economías receptoras, desarrolladas y no desarrolladas, en WIR (1999: 408, Annex T. A.1.7); esta edición analiza la generación de empleo y el fortalecimiento de la cualificación en el cap. IX. OCDE (2001: 13) señala que "entre 1991 y 1998 EEUU fue el país con el mayor incremento en el número de personas empleadas en filiales extranjeras, con más de 400.000 empleos adicionales...En otros países, el número de empleos también progresó con la excepción de Alemania que casi perdió 240.000 puestos de trabajo en el mismo período".

ductividad superior al de las que estaban menos internacionalizadas no es concluyente, ya que puede ser también debido a una mayor intensidad relativa de capital.

En resumen, *los datos disponibles sobre creación de empleo, calidad de los puestos de trabajo, nivel salarial comparativo, organización y productividad no permiten alcanzar conclusiones definitivas. Lo cual no obsta para que podamos afirmar que el ascenso de la producción transnacional tiene una influencia de gran alcance sobre los términos de la relación capital-trabajo a escala mundial*³¹.

2.3. Tecnología

La producción de bienes y servicios por parte de las empresas precisa una tecnología adecuada al sector y a la gama de actividades que realizan - para definirlos primero y para combinarlos después- porque sin ella el esfuerzo inversor y la contratación de personas no logrará el nivel competitivo necesario para valorizar los capitales utilizados. Todas las empresas tienen que generar o acceder a la tecnología precisa, afrontando los costes que comporta, con la singularidad de que las TNCs pueden y tienen que afrontarlo desde la diversidad de espacios en que actúan y desde la complejidad de su estructura interna. Además, como bien señala el WIR (1999: 195 y 196), la tecnología, siempre importante para el bienestar económico, se convierte en crítica en el actual contexto, porque la intensidad del conocimiento ha aumentado, de modo que los líderes del cambio tecnológico, la mayor parte de ellos transnacionales, se ven compelidos a poner a punto nuevas estrategias, invierten en innovación y desplazan sus activos tecnológicos en el espacio mundial, combinándolos con factores inmóviles, estableciendo alianzas y reorganizando las relaciones de producción.

Sin embargo, *la globalización de la innovación tiene diversas acepciones o tipologías*. Archibugi y Iammarino (1998: 107/112) distinguen entre explotación internacional de tecnología nacional – fundamentalmente a través del comercio externo y la venta de licencias y patentes -, colaboración tecnológica global –vía joint-ventures y alianzas estratégicas- y generación global de innovaciones –como espacio específico de la actividad de las TNCs-; estas variantes teóricas son combinables entre sí y tienen, empíricamente, su propio peso. De la primera dicen Archibugi y Iammarino (1998: 120) que "es un fenómeno extensivo que ha incrementado su relevancia cuantitativa durante las últimas décadas. Es una de las vías que permite a las empresas financiar los crecientes costes de sus actividades innovadoras. Esta forma de globalización se aplica más a los sectores de alta tecnología, los países de rentas avanzadas y aquellos más pequeños, pero internacionalmente integrados" Sobre la segunda concluyen que "comienza a aparecer sistemáticamente entre las empresas desde no hace más de un cuarto de siglo, pero está firmemente establecida hoy en día... Afecta principalmente a las

³¹ Una constatación que debe servir de acicate para exigir una mejor información estadística y para profundizar en la investigación empírica sobre los efectos directos e indirectos derivados de la cada vez más densa trama de interconexiones empresariales transnacionales.

áreas tecnológicas con mayores oportunidades y más cercanas a la investigación básica..." (1998: 134). De la tercera nos ocuparemos más adelante.

Es cierto lo que indica el WIR (1999: 204) de que "la escena tecnológica internacional es tan dinámica que es difícil generalizar una tendencia. Mientras los costes y riesgos crecientes de la actividad de I+D en algunas tecnologías están conduciendo a una mayor concentración, en otros mercados tecnológicos hay más fragmentación y competencia". Aún así, parece existir una clara concentración en los países desarrollados, por ejemplo, el gasto de I+D está concentrado en las economías de la OCDE, alrededor del 90% mundial, y, dentro de ellas en EEUU (40%) y en las grandes empresas – en EEUU, en 1996, 10 empresas realizaban el 24,5% del gasto total y las 50 primeras el 49,4%- (WIR 1999: 199). No es, pues, extraño que se concluya que prácticamente toda la I+D innovativa de las filiales vaya a otras economías desarrolladas.

Para cualquier empresa, la cuestión tecnológica comporta problemas de generación, de acceso y de asunción del coste derivado y tenemos que entender la forma en que la transnacionalización empresarial se enfrenta a ello.

En primer lugar, las TNCs no siempre han tratado de generar tecnología de la misma manera; en teoría, pueden servir desde un centro único a toda su red global, investigar en espacios locales para las necesidades de éstos o utilizar la articulación de diversos espacios locales para atender al conjunto mundial. Todas son variantes posibles³². Algunos autores consideran que en los 70 los grupos transnacionales tendieron a primar la investigación básica centralizada, en los 80 buscaron la descentralización reduciendo a la vez el esfuerzo investigador, mientras que en los 90 intentan un equilibrio entre esas experiencias previas y se orientan hacia la localización en centros de excelencia, ubicados donde se reúnan las condiciones óptimas³³, pudiendo afirmarse que "las empresas (encuestadas) están intentando establecer un balance entre investigación central y desarrollo en secciones o grupos de negocio sin que se haya dado con la <mejor fórmula> hasta ahora" (Meyer-Krahmer y Reger 1997: 49); estos autores resaltan que los crecientes problemas de coordinación condujeron a la desilusión y que actualmente experimentan para crear sinergias en todo el mundo y evitar duplicación de tareas.

En este proceso, el grado de internacionalización de la investigación alcanza ha sido objeto de amplia y controvertida literatura. Según Mataloni y Yorgason (2002: 26) si tomamos a EEUU como referencia inicial vemos que los "gastos en I+D de las TNCs norteamericanas los realizaban en 1999 las matrices en un 87% (83% en 1989) y 13% las filiales controladas mayoritariamente. Las matrices representaban el 68% del total de I+D en 1999 (dos tercios en 1982 y 1989)". Por su parte, la OCDE (2001: 13) estima que en EEUU se concentraba el 55% del gasto

³² Archibugi y Iammarino (1998: 110/111) distinguen estos tipos y los ubican en la práctica de las TNCs.

³³ Meyer-Krahmer y Reger (1997) a partir de una investigación empírica realizada en 21 firmas internacionalmente activas. El resultado tal vez sea debido a que por la dureza de la competencia y la rapidez del cambio tecnológico las empresas que aspiran a líderes en su gama de actividad no pueden apostar rigidamente por localizaciones estables y buscan estar presentes en varias al mismo tiempo.

que realizan todas las filiales extranjeras de los países miembros. Si ampliamos el campo comprobamos que el esfuerzo investigador de las filiales extranjeras difiere a finales de los 90 según países, aunque la pauta más común es que sea inferior a su participación en la producción: en Hungría e Irlanda suponía entre el 60% y el 70% de la I+D del sector manufacturero, en España cerca del 40%, en EEUU, Francia y Alemania no llegaba al 20% y en Japón se situaba en torno al 2%³⁴. Como dato complementario, en unos países la IED se concentraba en sectores de alta tecnología –EEUU, Gran Bretaña, Francia e Irlanda- mientras que en otros lo hacía en sectores de tecnología media o baja –Noruega, Polonia- (OCDE 2001: 21, Fig. 4). En resumen, un primer aspecto es el que señalan Meyer-Krahmer y Reger (1997: 40/41) cuando dicen que "en la mayoría de las empresas internacionales intensivas en I+D el grado de internacionalización de la investigación, del desarrollo del producto y de la innovación se ha incrementado (e insisten en considerar que) de ahora en adelante habrá incrementos adicionales...". Un segundo aspecto, complementario del anterior, subraya que "las actividades generadoras de capacidades y know-how que dan a las empresas ventajas competitivas están menos internacionalizadas que cualquier otra dimensión de las actividades corporativas (y también aprecian que) no se prevé ningún cambio fundamental en el futuro" (Pavitt y Patel 2001: 73). Aunque con distintos énfasis, la coincidencia en este punto es abrumadora, siempre insistiendo en la tendencia a realizar una gran parte de las actividades tecnológicas en los países de origen, en la importancia dominante de los sistemas nacionales de innovación, en la estrategia de mantener la base de competencia para sus tecnologías centrales en su país de origen³⁵. Meyer-Krahmer y Reger (1997: 48) concluyen que "en la mayoría de las empresas analizadas, las unidades de I+D en el exterior no están involucradas en proyectos estratégicos centrales; hasta ahora esto sólo ocurre en unas pocas empresas, empresas realmente transnacionales". En resumen, existe tendencia al incremento de la globalización tecnológica, pero la base central sigue en los países de origen salvo pocas excepciones, las de verdaderas TNCs.

En segundo lugar, el *acceso a la tecnología existente* puede lograrse por diversas vías y tiene que resolver problemas específicos. Primero, la tecnología puede captarse por difusión interna o a través de relaciones mercantiles, aparte de generándola la empresa por sí misma. Ahora bien, una TNC puede transferir tecnología a diferentes filiales a niveles muy diferentes, dependiendo de dos factores: la estrategia corporativa que define la función asignada a cada filial dentro del sistema de producción transnacional de la matriz y la capacidad tecnológica de la filial. No puede, por tanto, hablarse en términos genéricos de difusión de tecnología en el seno de los grupos transnacionales, porque puede tratarse de participación en proyectos de investigación básica o limitarse a meras instrucciones para la resolución de problemas de producción rutinarios³⁶. Los procesos de difusión y absorción de

³⁴ OCDE 2001: 26, Fig. 11. También datos en WIR (1999: 412, Annex T. I.10.), en WIR (2002: 19, T.I.10) y en Archibugi y Iammarino (1998: 121, Cuadro 3.4. y 127, Fig. 3.4.).

³⁵ En el mismo sentido WIR (1999: cap. VII).

³⁶ WIR (1999: 205 y Box VII.4.) plantea el análisis en estos términos y profundiza en los niveles.

tecnología utilizan cada vez más vías a medida que aumenta la corriente de intercambio internacional. Hay aspectos de las tecnologías, incluso los que no se materializan en bienes de capital, que son comprables y otros, en cambio, son absorbibles utilizando circuitos de libre acceso. Meyer-Krahmer y Reger (1997: 50) llegan a decir que "posiblemente es tan importante absorber el conocimiento que se ha generado por todo el mundo como lo es apoyar la producción de conocimiento en el propio país". Segundo, no se accede a la tecnología por el hecho de tenerla a disposición, porque para dominarla se necesita un eficaz proceso de *aprendizaje*, aspecto cuya importancia ha sido crecientemente reconocida por los expertos. El WIR (1999: 197) resume el planteamiento de Lall (1999) sobre los rasgos más relevantes del proceso de aprendizaje tecnológico, insistiendo en los componentes de riesgo, incertidumbre y coste, en el carácter acumulativo, específico de las distintas tecnologías, los diferentes niveles a que puede plantearse y las interacciones que le acompañan. Tercero, tampoco se logra asimilar la tecnología de una vez por todas porque es crucial la *componente dinámica del proceso*, dependiente de los antecedentes y necesitada de una continua puesta al día, de modo que para mantener lo conseguido hay que luchar por su ininterrumpida profundización.

Finalmente, las empresas tienen que *asumir el coste, eventualmente repartirlo entre sus componentes y afrontar los pagos* que puedan derivarse. En tiempos en los que la inversión necesaria para afrontar un salto significativo en la frontera de la innovación es muy elevada y la vida de los productos tiende a acortarse, absorber el esfuerzo investigador sin poner en peligro la rentabilidad de las empresa se convierte en cuestión crucial. "El tamaño representa una ventaja para llevar a cabo I+D de gran escala y riesgo. De forma creciente, las empresas necesitan amortizar el coste creciente de I+D en un mayor número de mercados, sea a través de fórmulas accionariales o no accionariales" (WIR 1999: 199). Por tanto, no es extraño que los pagos e ingresos por licencias y patentes sean de una magnitud considerable y que tengan especial relevancia los de carácter interno a los grupos transnacionales³⁷.

Dos últimas observaciones. Primera, medir la globalización de la tecnología a partir de datos de patentes o de gastos en I+D tiende a minusvalorar el papel que en realidad desempeñan las TNCs, porque su función es mayor para las actividades tecnológicas menos formalizadas y su transferencia de conocimientos a las filiales incluye la asistencia técnica, el intercambio a menudo informal de información técnico-científica, la transmisión de métodos de gestión, etc³⁸. Segunda, la existencia de redes de empresas transnacionalizadas modifica los mecanismos potenciales de generación, difusión y absorción de tecnología, al margen de cuales hayan sido, hasta ahora, las prácticas de las TNCS.

En resumen, a pesar de la variedad de acepciones de la dimensión transnacional de la tecnología, puede afirmarse que el *ascenso de la actividad empresarial*

³⁷ Sucesivas ediciones de WIR tratan este tema. Véase (2001: 205) sobre pagos e ingresos de EEUU, Japón y Alemania por royalties y licencias en 1985-1999, (1999: 203) sobre transferencia de tecnología de forma internalizada a filiales medida por pagos similares, también Annex T. A.13 y T. A.14, (1997: 21) sobre pagos intragrupo en 1995 para EEUU, Alemania y Gran Bretaña.

³⁸ Archibugi y Iammarino (1998: 125).

transnacional afecta a la generación, a las vías de acceso a la existente, a los mecanismos de su reproducción y al reparto de los costes de I+D, modificando prácticas establecidas y abriendo nuevos mecanismos potenciales.

2.4. Relaciones mercantiles

Todas las empresas necesitan comprar materias primas y bienes intermedios y vender sus productos en mercados de distinta condición, todas las empresas establecen relaciones mercantiles con sus proveedores y clientes; y rivalizan en diversos planos con sus competidores. Todas aspiran a un poder de mercado que les permita influir sobre los precios de sus mercancías, de modo que, aunque necesitan del mercado y elevan su lógica a categoría suprema, se afanan por eludir la competencia perfecta. Las TNCS no son excepciones, salvo por el hecho de que actúan simultáneamente desde el interior de múltiples mercados, productores internos de bienes y servicios en muchas economías.

Las TNCS compran bienes de capital, productos intermedios y materias primas, bien en los mercados receptores, en cuyo caso desatan un efecto de arrastre para la economía local a través de nexos de aprovisionamiento, bien mediante importaciones, sea de las economías matrices o del resto del mundo. Una vez terminado el ciclo productivo, venden las mercancías producidas (sean bienes o servicios) bien en los mercados receptores – lo cual requiere suficiente dimensión de estos, por tamaño del país, por capacidad adquisitiva para la gama de mercancías producida o por pertenencia a un bloque económico- o bien realizan exportaciones hacia las economías matrices o hacia el resto del mundo.

Las causas que han provocado la implantación de IED en una economía influyen en el posterior comportamiento mercantil de las filiales. No es lo mismo que busquen el mercado local, la existencia de recursos o traten de mejorar la eficiencia general del grupo transnacional. También hay diferencias en función de que se trate de una inversión de nueva planta o de una FAI³⁹.

Un caso especial es el *outsourcing*, ya que implica una externalización de la producción de bienes que antes se elaboraban internamente y el internacional conlleva además una deslocalización.

En cuanto al poder de mercado de las TNCs sabemos que provienen de mercados imperfectos y que el detentar alguna ventaja específica está en el origen de su capacidad para instalarse en entornos económicos que les son inicialmente ajenos, de donde puede inferirse que la disposición para ejercer un cierto grado de monopolio o el desarrollo de poder de mercado no les son ajenos.

Cuando las compras generan importaciones y las ventas exportaciones la actividad de las filiales afecta al comercio mundial, en el que si queremos conocer la participación de los grupos TNCs como totalidad tendremos que considerar también la actividad de las matrices.

En resumen, podemos diferenciar entre relaciones mercantiles en el seno de la

³⁹ WIR (2000: 189/92) argumenta sobre el distinto impacto comercial de ambas.

economía receptora –sea aprovisionamiento interno o venta interna de la producción– y participación en el comercio mundial –sean importaciones o exportaciones–⁴⁰.

Los datos de ventas son útiles para evaluar lo que representan las filiales extranjeras en las relaciones mercantiles de los países en los que actúan. Las filiales extranjeras en el sector manufacturero mostraban, a mitad de los 90, un amplio abanico sobre las ventas totales en los países desarrollados: 15,5% en EEUU, 13,4% en Alemania y 46,5% en Holanda, mayores, en todo caso, que las de una década antes (WIR 1999: 407)⁴¹.

Las *exportaciones* de las filiales extranjeras pueden estudiarse desde distintos puntos de vista: propensión exportadora, participación en las exportaciones de los países de acogida, participación en las exportaciones mundiales y balance comercial externo.

Primero, en lo que hace a su *propensión exportadora*, según la OCDE (2001:28), a finales de los 90, "con la excepción de EEUU y Canadá, las propensiones exportadoras de las filiales extranjeras eran generalmente más altas que las de las empresas nacionales". Lo cual no obsta para que los mercados locales sean el destino preferente de las ventas: según los datos más recientes, procedentes del estudio que con carácter plurianual realiza el departamento de Comercio de EEUU, el 66% de las ventas de las filiales mayoritarias norteamericanas radicadas en el extranjero fueran locales y el 34% restante exportaciones, dirigidas el 11% a EEUU y el 23% a otros países. El porcentaje exportador en 1989 era ligeramente inferior (32%)⁴². Sin embargo, el comportamiento por países es profundamente heterogéneo: manejando una base de datos diferente y no comparable con la anterior, la OCDE (2001) estima para 1998, las propensiones exportadoras de las filiales extranjeras instaladas en los países en los siguientes porcentajes: EEUU 10,5%, Japón 18,7%, Francia 39,8%, Suecia 49%, Holanda 56% y las propensiones importadoras 8% en EEUU, 14,4% en Japón, 25,4% en Suecia, 44,2% en Holanda. Tampoco se detecta una tendencia evolutiva clara, ya que según el mismo estudio, en los 90 las filiales extranjeras instaladas en EEUU aumentan tanto la propensión exportadora como la importadora en el sector manufacturero; en cambio, en el conjunto de la economía, permanece prácticamente constante la exportadora y decrece la importadora. Para las filiales norteamericanas en el extranjero, salvo un mayor crecimiento de las importaciones

⁴⁰ Depurar información empírica fiable y coherente sobre todas estas relaciones dista de ser sencillo y desborda el ámbito de este trabajo, en el que nos limitamos a apuntar datos, por desgracia no siempre coincidentes en las diversas fuentes utilizadas.

⁴¹ OCDE (2001) ofrece cifras diferentes para 1998: 31,2% en Francia, 10,8% en Alemania, 32,1% en Holanda, 40,9% en Alemania. Siempre según esa edición del WIR, en el sector manufacturero las ventas de las filiales extranjeras representaban porcentajes que iban del 74,9 en Irlanda, al 3,9 en Japón, pasando por el 34,1 del Reino Unido, el 31,3 de China, el 26,1 de Alemania y el 18 de EEUU.

⁴² Mataloni y Yorgason (2002: 24) con datos del Benchmark Survey de 1999. El WIR (1999: 446) tomando un período más largo, aunque sin coincidencia en los datos, abunda en el aumento de la propensión exportadora de las filiales de EEUU en el sector manufacturero. Una edición anterior del WIR (1997: 268), a partir de extrapolaciones de datos de EEUU, estima que a mitad de los 90s la propensión exportadora de las filiales en general era del 27,7%. WIR (1995: 201, T.IV.3 también proporciona datos de 1982 y 1992 para Japón Suecia y EEUU.

manufactureras, el crecimiento es apenas perceptible en lo demás⁴³.

Segundo, en cuanto a su *participación porcentual en las exportaciones de los países de acogida* lo más destacado es la amplitud del espectro: 90% en Irlanda (sólo manufactura), 50% en China, 31% en México, 21% en Francia y Brasil, 15% en EEUU y Korea (sólo manufactura), 4% en Japón. (WIR 2002: 154, T.VI.3)⁴⁴. Lo cual no empece para que desde otro ángulo más amplio, Mataloni y Yorgason (2002: 24) consideren que las exportaciones de EEUU que implicaban a matrices o a sus filiales extranjeras ascendían al 63% de la total exportación de bienes de EEUU, inferior al 65% de 1989 y su similar en importaciones ascendía al 37%, de nuevo inferior al 42% de 1989.

Tercero, su *participación en las exportaciones mundiales totales* es del orden de un tercio. Siempre con la prudencia a que obligaban cálculos basados en fuertes extrapolaciones, su participación, según cálculos del WIR (2002: 4, T. I.1) alcanzaba en 2001 el 35% de las exportaciones mundiales, claramente superior al 26,6% que representaba una década antes; de forma bastante coincidente también Lipsey (2001: 21/2) estimaba, a mitad de los 90, la participación internacionalizada total de las exportaciones manufactureras en torno al 30%⁴⁵.

Cuarto, el *balance comercial externo de las filiales extranjeras* asentadas en diversos países mostraba resultados muy diferentes, tendiendo a producir déficit comercial las filiales que se instalan en EEUU, mientras que las norteamericanas en el exterior generan superávit comercial, ofreciendo perfiles heterogéneos la cobertura en el resto de países⁴⁶.

Cerraremos el círculo si relacionamos las *ventas a los mercados locales con las exportaciones*, tomando ambos términos como distintos mecanismos al alcance de las TNCS para acceder a los mercados, el primero, vendiendo en ellos la producción que en ellos realizan, el segundo, vendiendo a través de exportaciones lo producido, por la matriz o por otras filiales, en otros países. El incremento relativo del primer mecanismo ha sido, a lo largo de la década de los 90 espectacular, de forma que si la producción vendida en los mercados de radicación de las filiales representaba en 1990 el 98,2% de las exportaciones mundiales, en

⁴³ Elaboración propia a partir de OCDE 2001.

⁴⁴ Manejando datos de facturación y exportaciones del estudio de la OCDE (2001) se obtienen, para 1998, distintos porcentajes: Francia: 46,4%, Irlanda 87,6%, NL 47,4%.

⁴⁵ Es indicativo de la cautela con la que hay que tomar estos cálculos basados en agregaciones y extrapolaciones el hecho de que los datos del propio WIR (2001: 10, T.I.1) daban para el año 2000 una participación de 50,7% de las exportaciones de las filiales extranjeras en el total de exportaciones mundiales, lo cual no se explica por oscilaciones reales en las cantidades exportadas.

⁴⁶ En EEUU las exportaciones sólo representaban el 54% de las importaciones, el porcentaje era algo más favorable en México (62%), resultaba más equilibrado en China (96%) y mostraba superávit crecientes en Brasil (112%), Taiwán (124%) y Malasia (164%) (WIR 1999: 411, Annex T.A.I.9.). Según el estudio de la OCDE 2001, en el sector manufacturero, en 1998, las coberturas eran 69% en EEUU, 85% en Japón, 155% en Holanda y 215% en Suecia. Porcentajes de cobertura que incluso disminuían al tomar el conjunto de las respectivas economías: 52%, 55%, 112% y 91% respectivamente. A lo largo de los 90, para EEUU, en el sector manufacturero, la cobertura de las filiales ha tendido a bajar tanto en las instaladas en EEUU, como en las norteamericanas instaladas en otros países, esto es, parece que las filiales extranjeras tienden a aumentar relativamente sus importaciones. En cambio, para el conjunto de la economía hay estabilidad, aunque en posiciones de signo inverso, de modo que en las filiales que operan en EEUU se sitúa en torno al 50%, mientras en las norteamericanas instaladas en el extranjero alcanza el 115%.

2001 más que duplicaba el volumen de dichas exportaciones⁴⁷.

En resumen, no es posible obtener tendencias claras de esta amalgama de datos, más allá de la constatación de que *el complejo entramado de relaciones comerciales se ve severamente afectado por la actividad de las TNCS, que tiene entidad para modificar el cuadro de relaciones internas de las distintas economías y también el del comercio mundial, a través de comportamientos y perfiles heterogéneos*, cuya configuración y significado debe depurarse.

2.5. Relaciones intragrupo

Estamos habituados a considerar relaciones mercantiles los intercambios de bienes o servicios que presentan la forma de compraventa entre sociedades diferentes, bienes o servicios producidos no con la intención de autoconsumo sino para que, a través del mercado, lleguen a quien está dispuesto a adquirir el derecho a consumirlos pagando su precio; dominio, pues, de la circulación y de la lógica del mercado. Sin embargo, por debajo de las formas habituales, el ascenso de las TNCS ha hecho aflorar una realidad diferente. A medida que las grandes empresas nacionales crecen, se establecen en distintas localidades y hacen más compleja su organización, el flujo de materiales y la prestación de servicios entre secciones y departamentos de la empresa de localización única fue dejando paso a intercambios entre plantas productivas espacialmente distanciadas. Mientras operaron bajo una misma entidad social tales intercambios siguieron siendo transacciones internas de las empresas y sólo a partir del momento en el que las distintas plantas productivas son propiedad de diferentes sociedades esos flujos dejan de ser formalmente internos y toman la forma de transacciones mercantiles, eso sí, cerradas y contabilizadas en cada mercado interior. Cuando en esta evolución las empresas se instalan internacionalmente, la parte de sus flujos internos que ya había tomado forma mercantil la conserva ahora, añadiéndole la dimensión de comercio externo; relaciones que sustancialmente son internas de las empresas, no sólo se presentan como flujos regulados por el mercado sino que le suman la connotación internacional, no son sólo compras y ventas, sino que son también importaciones y exportaciones.

Esta realidad suscita cuestiones de fondo, de naturaleza real de las transacciones y de identificación de la lógica que las regula. La tesis que mantengo es que estos intercambios no son sustantivamente mercantiles y que su lógica no es la del mercado, sino que proviene y está determinada por la planificación interna de los grupos empresariales. Por tanto, ni los mecanismos que influyen en las relaciones mercantiles, ni los que actúan sobre el comercio exterior conservan en estas relaciones su eficacia o, al menos, la conservan de manera limitada. La estructura de los flujos internos de una empresa está determinada por las inversiones que establecen la capacidad productiva de sus distintas unidades y la complementariedad de éstas, diseñadas para que unas produzcan un tipo de producto intermedio o componente y otras otro, de modo que de su combinación se obten-

⁴⁷ Cálculos realizados a partir de datos de WIR (2002: 4, T.I.1 y anteriores)

gan mercancías vendibles a terceros. La lógica de los intercambios estará, pues, estructuralmente predeterminada por esas decisiones y será menos o apenas sensible a las variables normalmente determinantes del comercio externo (formación de los precios en el mercado, tipo de cambio, etc). Podríamos resumir toda la complejidad de estas relaciones híbridas diciendo que no son relaciones mercantiles pero sí son intercambios externos que dan lugar a exportaciones e importaciones, influyendo en la formación de las balanzas comerciales o de cuenta corriente de las economías⁴⁸. Es un fenómeno, que inicialmente afectaba al intercambio de primeras materias pero que en las dos últimas décadas se ha extendido al de productos intermedios y servicios⁴⁹.

Las relaciones intragrupo implican a matrices, filiales, países en los que unas y otras están instaladas, y al conjunto de la economía mundial. Los flujos inducidos son diversos y no siempre fácilmente mensurables, evolucionando en función de tipologías organizativas, especialización y dispersión geográfica⁵⁰. Utilizaremos datos de EEUU, ya que es quien proporciona más información de estos comportamientos.

Las matrices norteamericanas muestran una significativa propensión al comercio intragrupo. Hasta 1993, en manufacturas, hay tendencia al incremento de la componente intragrupo tanto en exportaciones (40,5% en 1977 y 48,3% en 1993) como en importaciones (55,6% en 1977 y 62% en 1993), estancándose a continuación en ambos casos (Cuadro 2). Para las exportaciones, el comportamiento en el conjunto de la economía también indica aumento (33,9% en 1977 y 44,3% en 1993), en cambio en importaciones, aunque con mayores oscilaciones, hubo casi estancamiento entre 1977 y 1996 (44,5% y 46,2%)⁵¹, lo cual no obsta para que la participación de las matrices en las importaciones que desde EEUU se compran a las filiales del país en el extranjero sea absolutamente mayoritaria, en torno al 83% en 1983 y en 1993 (WIR 1996: 104, T.IV.2).

Cuadro 2. Porcentaje intragrupo de exportaciones e importaciones de matrices de EEUU

	Exportaciones				Importaciones			
	1977	1983	1993	1996	1977	1983	1993	1996
Manufactura	40,50	43,00	48,30	47,80	55,60	60,60	62,00	62,30
Total	33,90	33,80	44,30	43,20	44,50	37,90	47,10	46,20

Fuente: WIR 1999: 443, Annex T VIII.4.

⁴⁸ La preocupación por la singularidad de estos intercambios empieza a provocar estudios que tratan de incorporar su peculiaridad. Así, el Survey of Current Business, abril 2002, An ownership-based framework on the US Current Account, 1989-99 trata de medir el efecto comercial combinado del comercio exterior y actividad de las filiales extranjeras, tomando en consideración datos intragrupo, lo que equivale a analizar la estructura de intercambios externos desde la perspectiva de la propiedad.

⁴⁹ WIR (1994: 144).

⁵⁰ WIR (1996: 103)

⁵¹ Mataloni y Yorgason (2002: 36) confirman que en 1999, el 43% de las exportaciones de las matrices de EEUU se dirige a sus propias filiales extranjeras.

El comercio intragrupo es aún más acentuado en las *filiales* (Cuadro 3). Las radicadas en EEUU tienen propensión a importaciones intragrupo (en torno al 80% y con tendencia a crecer) superior a la de exportaciones intragrupo (en torno al 50% y también creciente), resultando una cobertura comercial intragrupo muy baja (en torno al 45% en manufacturero y 30% en el conjunto de la economía) y claramente inferior a la cobertura comercial general de estas empresas (70% en manufacturero y 50% en el conjunto de la economía).

Las filiales de EEUU tienen tendencias exportadoras e importadoras intragrupo mucho más altas y equilibradas (en torno al 85%, pero estancadas), dando como resultado un mejor balance comercial externo de esas empresas tanto en el plano general como intragrupo (en torno al 100% con tendencia descendente en manufacturas y al 115% en el conjunto de la economía)⁵².

Cuadro 3. Filiales extranjeras en y de EEUU. Comportamiento comercial

	Sector manufacturero				Toda la economía			
	En EEUU		De EEUU		En EEUU		De EEUU	
	1989	1998	1989	1998	1989	1998	1989	1998
% intragrupo en exp.	42,00	54,60	86,80	84,70	47,20	53,80	88,30	87,60
% intragrupo en imp.	74,80	79,70	87,60	88,60	78,10	80,00	84,60	86,90
% exp s/imp	78,00	69,00	102,00	89,20	50,20	52,10	115,70	118,20
% intraexps/intraimp	43,80	47,20	101,00	85,30	30,30	35,00	120,70	119,10

Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE 2001.

El WIR (1997: 268) estima en torno al 46% en 1982 y al 55% en 1994 el porcentaje de exportaciones intragrupo sobre exportaciones totales de las filiales extranjeras en diversas áreas geográficas, con una clara tendencia al incremento del porcentaje intragrupo en todas las áreas.

También es significativo que las exportaciones interfiliales estén adquiriendo creciente importancia (Cuadro 4), bien sea en relación a todo el comercio intragrupo de las TNCS o sólo al comercio intragrupo de las filiales, debido al aumento de ese comercio en las filiales situadas en los países subdesarrollados, que parecen integrarse crecientemente dentro de las estructuras de sus grupos transnacionales.

⁵² Mataloni y Yorgason (2002: 36), estiman las ventas a clientes vinculados (*affiliated customers*) de las filiales extranjeras mayoritarias de EEUU en 27%, un dato complementario de los citados, dado que no precisa si son internos o externos, mientras que nosotros hemos estimado sólo la participación intragrupo en exportaciones.

Cuadro 4. Porcentaje interfiliales de EEUU en exportaciones intragrupo de:

	1977		1983		1993	
	TNCs	Filiales	TNCs	Filiales	TNCs	Filiales
Desarrollados	46	67	46	65	49	67
Subdesarrollo	15	16	26	31	29	40
Mundo	30	37	40	53	44	60

Fuente: WIR 1996: 105, T.IV 3.

Si miramos lo que este comercio representa en las relaciones mercantiles de los *países* (Cuadro 5) vemos que, con la excepción de las importaciones intragrupo de Japón cuya participación permanece estancada, todas las manifestaciones de comercio intragrupo de EEUU tienden a aumentar su porcentaje entre 1983 y 1992⁵³. En la magnitud de estos flujos influye la estrategia y estructura del grupo transnacional, además, en algunos sectores, las economías de escala y la intensidad tecnológica son tales que una producción competitiva requiere la articulación de mercados internacionales y producir en una escala superior a la que permiten los mayores mercados nacionales. También el tamaño de la economía inversora puede influir ya que afecta a la capacidad importadora de la matriz. Este comercio es particularmente alto en productos intermedios y en sectores como los de medios de transporte y electrónica (WIR 1995: 193/194).

Cuadro 5. Exportaciones e importaciones intragrupo en las respectivas del país. Porcentajes

	Japón		EEUU	
	1983	1992	1982	1992
Exportaciones intragrupo en exp. país	22,50	26,90	34,20	37,20
Importaciones intragrupo en imp. país	15,10	14,80	36,80	42,50

Fuente: WIR 1995: 194, T.IV.1

En el conjunto mundial el WIR (1995: 37, nota c y 193), a partir de datos de EEUU estima que el comercio intragrupo supone en torno a un tercio del *comercio mundial*, mientras que otro tercio lo representan otras exportaciones de

⁵³ Sin embargo ese mismo porcentaje se estancó o incluso decreció en EEUU entre 1977 y 1989 (WIR 1994: 143, T.III.14) por lo que no debe considerarse que exista una tendencia uniforme. De hecho, utilizando una base de datos diferente Mataloni y Yorgason (2002: 38) estiman las exportaciones intragrupo de las TNCs de EEUU en 1999 en el 25% de las exportaciones totales de EEUU y las importaciones intragrupo en el 16% de todas las importaciones de EEUU.

las TNCs a clientes no vinculados (exportaciones de estricto carácter mercantil). De acuerdo con esta estimación dos tercios del comercio mundial estarían protagonizados por los grupos transnacionales. Téngase en cuenta que, en estas circunstancias, las modificaciones en los tipos de cambio actúan de forma diferente. Las exportaciones del país que devalúa se abaratan para el importador y lo que el exportador ingresa, aunque se mantenga su cuantía en moneda nacional, tiene menos valor en divisas, pero lo que el exportador del grupo transnacional pierde el importador de dicho grupo lo gana, sin que para el grupo, como totalidad, haya cambio alguno. Tampoco los volúmenes se verán afectados, salvo redistribución intragrupo de los flujos, dado que la mayor parte de los intercambios están estructuralmente programados. Por tanto, en un país con un alto porcentaje de comercio externo intragrupo las variaciones en el tipo de cambio afectarán a la relación real de intercambio pero en menor medida al volumen y sentido de los flujos.

En resumen, *mediante unos flujos intragrupo de notable y creciente importancia, las TNCs se sirven de la forma mercantil para desarrollar relaciones de ámbito interno que, sin embargo son verdaderas transacciones externas de la economía implicadas*, en cuanto que dan lugar a importaciones y exportaciones que tienen que ser saldadas en divisas, aunque desde un punto de vista sustancial no sean comercio en sentido estricto. Una mutación -híbrido del ámbito de la producción y del de la circulación- que afecta a la lógica económica bajo la que operan los espacios implicados.

2.6. Valor Añadido y Beneficios.

La variable que mejor mide la actividad económica de una empresa es el valor añadido, ya que evalúa el grado en el que realiza tareas superficiales (montaje, distribución) o profundas y, en cuanto tales, complejas y generadoras de valor en relación al volumen (ventas). Lo significativo es la creación de valor y no las manifestaciones fenomenológicas, entre ellas la actividad bruta, de modo que si llegáramos a mediciones fiables del valor añadido, absoluto y relativo, incorporado por las TNCs desaparecerían muchas de las discusiones sobre lo que la transnacionalización productiva tiene de apariencia y lo que de realidad.

Por desgracia, apenas disponemos de datos directos que midan el valor añadido de los colectivos de matrices y de filiales extranjeras. EEUU actualiza esa información para sus empresas cada cierto número de años, pero las demás economías apenas lo hacen. Nos movemos a tientas, realizando extrapolaciones basadas en los datos que conocemos (stock mundial y por países de IED combinado con los datos de EEUU sobre valor añadido de filiales y matrices). Aún así podemos realizar ciertas observaciones.

Al iniciarse el siglo XXI la actividad de las filiales extranjeras representa el 11% del PIB mundial, cuantía de la actividad empresarial generada directamente por la IED, lo que podríamos denominar producción transnacional en sentido estricto.

Tan significativa como la proporción actual es el espectacular incremento

que ha tenido, ya que en 1990, la producción transnacional en sentido estricto sólo representaba el 6,6% del PIB mundial.

Si ampliamos el campo y miramos al conjunto de los grupos transnacionales los resultados son otros. Suponiendo que el conjunto de las TNCS mantiene a escala mundial las proporciones de las TNCS norteamericanas -el 25% de su producto total proviene de las filiales extranjeras y el 75% de las matrices- la transnacionalización empresarial o producción llevada a cabo por los grupos que protagonizan la IED representaría un 44 % del PIB mundial. No obstante, buscando una línea de seguridad que sirva de contrapeso a la débil garantía del proceso de cálculo, todo apunta a que a comienzos del siglo XXI las TNCS elaboran en su seno -producción de los grupos TNCS- no menos de una tercera parte del PIB mundial.

Los datos desagregados son escasos y muestran la inconsistencia estadística arriba subrayada. La OCDE (2001: 24, Fig. 7) nos da la proporción de valor añadido bajo control extranjero en el sector manufacturero de varios países, un amplio abanico difícilmente relacionable con los datos anteriores: Irlanda 82%, Francia 31% (17,3% en 1992 según WIR 1999, p. 406), Reino Unido 28%, EEUU 13%. Más significativa es esa proporción en el total de la economía que el WIR (2002: 17, T.I.8) evalúa en la segunda mitad de los 90: 40,2% Irlanda, 6% Reino Unido, 4,9% EEUU, 4,1% Francia.

Es digna de atención la trayectoria de las TNCS norteamericanas, para muchos autores símbolo máximo de la transnacionalización empresarial. Mataloni y Yorgason (2002: 24) al presentar los datos provisionales del más reciente estudio (BEA 1999) sobre la IED de EEUU en el resto del mundo señala que "a pesar del mayor crecimiento de los 90, la proporción de las TNCS de EEUU en la actividad económica mundial cambió poco entre 1989 y 1999. En ambos años, la producción de las TNCS norteamericanas representó las mismas proporciones del PIB de EEUU y del PIB de la mayor parte de las economías receptoras", con la paradójica situación de que en unos años en los que creció espectacularmente la participación de la producción transnacional en el PIB mundial, la producción llevada a cabo por la superpotencia mundial no lo hizo. ¿Qué significa? Si el grado de transnacionalización empresarial representado por las filiales propias fuera el indicador básico del crecimiento y la competitividad de una economía estaríamos ante un verdadero dilema. Sin embargo, la realidad es otra: la presencia significativa del tejido empresarial propio en el proceso de transnacionalización es una condición necesaria para una competitividad duradera, pero el que su grado de transnacionalización crezca de forma ininterrumpida y se mantenga en posiciones de liderazgo es algo contingente. El proceso de globalización económica tiene otros muchos planos y la combinatoria óptima ofrece una diversidad de soluciones, pudiendo ser una de ellas concentrar actividad empresarial en el propio país, si tiene condiciones de explotación adecuadas y dimensión suficiente. A mediados de los 90, algunos autores (Lipse, Blomström y Ramstetten 1995: 8) ya subrayaban la existencia de "dos períodos muy diferentes para EEUU y para sus empresas. De la primera mitad de los 60 a mitad de los 70, la econo-

mía de EEUU tuvo una entidad decreciente en el producto mundial, mientras que la producción de las empresas norteamericanas fuera de EEUU representó una proporción creciente del producto mundial... A partir de mitad de los 70 EEUU como país mantuvo una proporción estable de la producción mundial, mientras que la participación de las TNCS norteamericanas en el producto mundial disminuía, con la producción de las filiales extranjeras declinando respecto al producto generado en el interior de EEUU...". tendencias que en lo fundamental se acentúan en la segunda mitad de los 90.

Aunque el valor añadido sea la variable más importante para medir la aportación al producto interior bruto y para hacer comparaciones con datos macroeconómicos, es escasamente relevante para la gestión interna de las empresas. Ningún capital se mueve para optimizar su valor añadido porque en su composición intervienen elementos de condición no sólo diversa sino antagónica desde el punto de vista empresarial: coste de la fuerza de trabajo, gastos financieros y beneficios.

La obtención de beneficios, la apropiación de un plusvalor que compense la utilización empresarial de la riqueza es la razón de ser del capitalismo, un sistema económico al que el uso a que puede ser destinado lo que produce sólo le importa en la medida en la que ese uso sirva para incorporar valor transformable en dinero, un valor que a la postre tiene que ser necesariamente superior al invertido para que el proceso tenga sentido. Desde esta perspectiva resulta banal la crítica a las TNCS por obtener beneficios y porque estos sean superiores al capital total invertido. Limitarse a este razonamiento no iría más allá del rechazo del capitalismo, de modo que si la crítica quiere centrarse en el proceso de transnacionalización tiene que ser mucho más fina y precisa.

Es un terreno de alta sensibilidad y de acusada opacidad porque las empresas tienden a ocultar información o a proporcionarla estrictamente en los términos que les son exigidos por las administraciones públicas.

Nos interesaría saber cuál es la proporción del excedente social que a escala mundial genera y se apropia el conjunto de TNCS, porque conoceríamos su participación en una variable crucial para el funcionamiento de la economía y para la estructura social, un dato de gran alcance desde una perspectiva macroeconómica, aunque irrelevante para las empresas reales que toman las decisiones de invertir en el extranjero y gestionan las filiales.

A las empresas lo que les interesa es la tasa de rentabilidad, los beneficios que obtienen en relación al capital que han invertido. Aunque luego, la forma en la que se concreta este interés dominante sea diversa y compleja, sin que pueda inferirse que busquen maximizar esa tasa en cada inversión tomada aisladamente o en cada momento de tiempo, empezando siempre por el aquí y ahora inmediato. Las cosas no son así, una TNC por su propia condición tiene muchas empresas en su seno, localizadas en distintos lugares, es una organización que aspira a permanecer, a reproducirse a lo largo de un horizonte temporal. Aunque su objetivo último sea optimizar su tasa de ganancia, lo es para el conjunto del grupo y desde una consideración temporal dilatada, lo cual implica que pueda

hacer inversiones que tienen sentido por lo que aportan al conjunto o a medio y largo plazo, no por lo que reporten en sí mismas de manera inmediata.

Si habláramos de unidades empresariales simples, los beneficios obtenidos por cada una de ellas serían los que mostrara su contabilidad. En el caso de las TNCs, si hay comercio intrafirma, los beneficios pueden aflorar de la forma que internamente se decida, utilizando la fijación de los precios de las transacciones internas, los tan difíciles de controlar precios de transferencia.

Una parte de los beneficios se convierte en ingreso fiscal del país en que tributa la empresa. Si los beneficios tuvieran rígidamente que aflorar en el país en el que se generan no habría cuestión. Las respectivas haciendas se beneficiarían en proporción a las actividades allí llevadas a cabo y a los beneficios obtenidos. Sin embargo, si existe la posibilidad de elegir el lugar de afloramiento y los tipos impositivos sobre los beneficios difieren entre economías, se abre una gama de opciones que interfiere con la capacidad fiscal de las economías.

Obtenidos los beneficios después de impuestos nos queda su asignación, la decisión respecto a la utilización de ese excedente, que puede ser repatriado a la matriz en forma de dividendo (en cuyo caso afecta a las balanzas de pagos y traslada a la matriz la decisión sobre esos recursos) o reinvertido en la propia filial (en cuyo caso se contabiliza como IED).

El conocimiento de todas estas dimensiones relacionadas con los beneficios sería crucial para entender el comportamiento de las TNCS. Sin embargo, predominan las zonas carentes de información. No disponemos de datos sobre la proporción del excedente social de que se apropian las TNCS, apenas algunos dispersos sobre la parte que representa en las más grandes el obtenido en el exterior⁵⁴. En cuanto a las tasas de rentabilidad, la idea de que para que una IED se justifique tiene que proporcionar una rentabilidad excepcional o al menos superior a las de opciones alternativas de inversión interna es un absoluto simplismo⁵⁵.

En efecto, no podemos ignorar que la mayor proporción de los flujos de IED se dirige a economías desarrolladas y adquiere sentido en función de la estrategia global de las TNCS, de forma que tan lógico puede ser que la rentabilidad sea superior a la que se obtiene en el país de origen - "la media de la tasa de rentabilidad sobre la IED ascendía a 12% en 1980-1992 para las TNCs de EEUU, comparable con una media de 8% de la inversión doméstica en EEUU" (WIR 1995: 202)- como su contrario. Un ejemplo de esta diversidad de perfiles nos lo proporciona el WIR (2002: 17) cuando constata que "la rentabilidad de las filiales extranjeras en Japón duplica a la de las empresas domésticas. Por otro lado, las filiales extranjeras en EEUU no ganan tanto como las empresas domésticas...". También es previsible que a medida que suba el riesgo país lo haga también la rentabilidad exigida para que se justifique la inversión y que la IED resulte más "costosa" que los préstamos soberanos accesibles a las economías receptoras (WIR 2002: 161).

⁵⁴ Petras y Veltemeyer (2002: 101).

⁵⁵ Es la línea argumental de Petras y Veltemeyer (2002:100-103).

Tampoco tenemos información consistente y completa del perfil de asignación de los beneficios obtenidos, pero es posible detectar algunos comportamientos, como que a medida que madura el proceso de IED y aumenta la cuantía absoluta del stock en el exterior la repatriación de beneficios procedente de esa IED aumenta su importancia relativa respecto a los nuevos flujos anuales: en 1991-1997 se elevó al 37,5% y en África supuso el 74,7% (WIR 99: 165, T. VI.4), de forma que nada impide el que, a partir de un punto, los nuevos flujos lleguen a financiarse íntegramente con beneficios reinvertidos y hasta es incluso previsible que así suceda. Respecto a las prácticas de precios de transferencia y al comportamiento de las TNCS frente a las estructuras impositivas de los países hay estudios puntuales, pero no información sistemática completa.

En resumen, ***en la década de los 90 ha crecido la participación de las filiales extranjeras en el PIB mundial y consecuentemente también ha aumentado la proporción generada por el colectivo de TNCS.*** Sin embargo, en lo que concierne a la cuantía del excedente social de que se apropian las TNCS, la estructura de tasas de rentabilidad, las prácticas de afloramiento de beneficios y los patrones de asignación de los obtenidos existe una cortina que vela los datos y sólo disponemos de retazos.

Conclusiones

El desplome de la IED en 2001-03 no comporta reducción del peso relativo de la actividad empresarial transnacional en la economía mundial, salvo que ese estancamiento sea duradero o llegue a convertirse en desinversión.

Disponemos de *poca y contradictoria información* sobre la composición y actividad de las TNCS, de forma que formular interpretaciones o conclusiones cerradas sería, en ocasiones, una cabalgada ideológica, una intuición o, como mucho, una hipótesis de trabajo, dado que no existen datos suficientes para sustentarla.

La transnacionalización empresarial dista de ser, en *términos agregados*, la componente directamente dominante en ciertos campos (empleo), lo es en cambio en otros (comercio mundial), tiene presencia significativa en muchos de los restantes (tecnología, producción para los mercados locales, valor añadido) y es muy escasa la información de lo que implica en algunos (excedente y beneficios).

En *lectura desagregada*, su peso en las distintas economías es muy desigual y en algunas las componentes menos importantes agregadamente representan en cambio una proporción determinante. Por su parte, la posición de las TNCS norteamericanas, aunque importante, no muestra tendencia al crecimiento en las últimas décadas.

Los *efectos indirectos* son muy relevantes en mercados de trabajo –relación salarial y extracción de excedente–, grado de monopolio, formación de la demanda, capacidad de exacción fiscal, correlación de fuerzas entre capital y trabajo,

condicionamiento preventivo en muchas políticas.

Conviene subrayar la *interdependencia* con la globalización de otros planos de la actividad económica (comercio, finanzas, demanda), aunque en ocasiones tenga una dimensión más contradictoria que acumulativa (incertidumbre inducida por las finanzas internacionales).

El proceso de transnacionalización empresarial procede de y recrea algunos de los más significativos *agentes* de la globalización económica, de forma que si se está gestando una clase capitalista mundial, es indudable que la transnacionalización empresarial aporta algunos de sus componentes más relevantes.

La transnacionalización empresarial, en su conjunto, *influye en y determina el funcionamiento de la economía mundial actual*, por la densidad de las relaciones que establece y por el peso relativo que representa. Esa determinación afecta de forma desigual a los distintos países.

En ámbitos concretos no sólo determina sino que, de forma más específica, *condiciona y perturba* (aspectos derivados de la pugna por la atracción de IED y de las posibilidades de deslocalización de filiales), aunque lo hace en menor grado que otros planos de la globalización económica (finanzas).

En resumen, desde el punto de vista de la influencia en y de la *determinación de la economía mundial es el aspecto más relevante* del proceso de globalización económica realmente existente; desde el punto de vista de la *capacidad de condicionar y perturbar el comportamiento de la economía mundial y de las economías nacionales esa primacía la cede a la globalización financiera*; de la combinación de ambas y de las *interdependencias que crean con otros planos de la actividad económica surge lo más diferencial* de la fase actual del proceso de globalización económica.

No obstante, el estudio empírico riguroso de sus prácticas y la comprensión de sus efectos siguen siendo terrenos quasi inexplorados, sólo conocidos de forma precaria, un verdadero *desafío para una economía que aspire a ser radicalmente crítica*.

Bibliografía

- ARCHIBUGI, D y IAMMARINO, S. (1998): "Innovación y globalización: evidencia e implicaciones" en Molero, J (2000): *Competencia global y cambio tecnológico*, Pirámide, Madrid, págs. 103-142
- DE VENANZI, A. (2002): *Globalización y corporación. El orden social en el siglo XXI*, Anthropos, Barcelona.
- DURÁN, J. J. (2001): *Estrategia y economía de la empresa multinacional*, Pirámide, Madrid.
- HARDT, M. y NEGRI, A. (2002): *Imperio*, Paidós, Barcelona
- LANDEFELD, J. S y KOZLOW, R. (2003): "Globalization and Multinational Companies: What Are the Questions, and How Well Are We Doing in Answering Them?", Conference of European Statisticians, Globalization Seminar, Geneva.
- LIPSEY, R. E. (2001): "Foreign Direct Investment and the operations of multinational firms: con-

- cepts, history and data", NBER, WP 8665
- LIPSEY, R. E, BLOMSTRÖM, M y RAMSTETTEN, F. (1995): "Internationalized production in world output", NBER, WP 5385
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A.
- (2000): *Economía Política de la globalización*, Ariel, Barcelona
 - (2001): "Globalización y recomposición de los espacios económicos nacionales. El margen de maniobra de las economías en entornos globales", Capítulo 1 de Palazuelos, E. y Vara, M^a J. (coord), Las grandes áreas de la economía mundial, Ariel, Barcelona
 - (2003): "La inversión extranjera directa en la fase actual del proceso de globalización económica", en Estudios de historia y de pensamiento económico, Homenaje al profesor Francisco Bustelo, Editorial Complutense, págs 709-739.
- MATALONI, R.J. JR y YORGASON, D. R. (2002): "Operations of US multinational companies. Preliminary results from the 1999 Benchmark Survey", Survey of Current Business, march, págs. 24-54
- MEYER-KRAHMER, F. y REGER, G. (1997): "Política tecnológica europea e internacionalización: un análisis contra los antecedentes de las estrategias de innovación internacionales de las empresas multinacionales", en Molero, J. (2000): *Competencia global y cambio tecnológico*, Pirámide, Madrid, págs.31-70
- OCDE
- (2001): *Measuring Globalisation. The role of multinationals in OECD Economies*, 2 volumes, OECD Publications Service, Paris
 - (2003), Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment.
- PAVITT, K. y PATEL, P. (2000): "Empresas globales y sistemas nacionales de innovación: ¿quién domina a quién?", en Molero, J. (2000): *Competencia global y cambio tecnológico*, Pirámide, Madrid, págs 71-102
- PETRAS, J. y VELTMEYER, H. (2002): *El imperialismo en el siglo XXI. La globalización desmascarada*, Ed. Popular, Madrid
- SOROS, G. (2002): *Globalización*, Planeta, Barcelona.
- SURVEY OF CURRENT BUSINESS, varios números.
- UNCTAD, World Investment Report (WIR), varias ediciones.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

FAI	Fusiones y adquisiciones internacionales
IED	Inversión extranjera directa
TNC(S)	Transnacional(es)
WIR	World Investment Report