

Consideraciones económicas sobre la empresa multinacional (*)

PEDRO CRUZ ROCHE

Profesor Adjunto Numerario de Economía de la Empresa, de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

INTRODUCCION

Son muchas las definiciones que se han dado sobre empresa multinacional. Incluso, y aunque con acepciones diversas, se han utilizado también las denominaciones de plurinacional, supranacional, transnacional e internacional. Por otra parte, en U.S.A. y en las Naciones Unidas se emplea la acepción Corporaciones Multinacionales ("Multinationals Corporations") en vez de empresa multinacional. Nosotros, siguiendo a las Naciones Unidas, consideramos empresa o corporación multinacional a aquella cuyas actividades abarcan más de una nación, para lo cual la empresa dispondrá además de la compañía matriz, ubicada en el país de origen, de al menos una sucursal o filial en el extranjero o, utilizando la terminología más al uso, en el país receptor o de penetración (1).

Quizá sea interesante citar la clasificación de Richard D. Robinson que diferencia los conceptos de sociedad internacional, para la que todas las operaciones con el exterior son centralizadas en un departamento especial de la casa matriz; sociedad multinacional, en la que la propiedad y dirección se encuentran en manos de nacionales de la empresa matriz aunque tratando de adaptarse a los condicionantes y objetivos del país receptor; sociedad transnacional, en la que propietarios y directores pertenecen a nacionalidades distintas, con lo que las decisiones no se toman desde una óptica nacional y, por último, sociedad supranacional que correspondería a una empresa transnacional, jurídicamente desnacionalizada, a la que se le permite inscribirse en un organismo internacional al que debe pagar los

(*) Este trabajo corresponde, en lo fundamental, a la Conferencia pronunciada por el autor, en junio de 1975, en el Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos.

(1) *Las Corporaciones Multinacionales en el desarrollo mundial*, Naciones Unidas, Nueva York, 1973. ST/ECA/190.

impuestos derivados de sus actuaciones (2). A este último grupo, absolutamente teórico, corresponderían las cosmocorporaciones o corporaciones mundiales, en terminología de Ball (3), empresas ciudadanas del mundo, lo que implicaría el establecimiento por tratado de una Ley internacional de sociedades aplicada y controlada por un órgano supranacional.

Con carácter general, podemos afirmar que las empresas multinacionales se caracterizan por tratar de maximizar el beneficio bajo una perspectiva global de grupo, mientras que la propiedad y el control, con excepción de las empresas binacionales, siempre ubicadas en países desarrollados, se encuentran en un solo país.

GENESIS Y DESARROLLO

Para conocer el origen de las empresas multinacionales habría que remontarse a varios siglos de antigüedad. A título exclusivamente de muestra podríamos recordar a las grandes compañías británicas y holandesas que tanta importancia tuvieron en el tráfico con las Indias Orientales. Incluso, aunque naturalmente con una óptica diferente, hay autores que afirman su existencia hace unos 4 ó 5.000 años en Mesopotamia (4).

Pero el fenómeno de las multinacionales con las características propias que tiene en nuestra época podemos ubicarlo con posterioridad a la revolución industrial y, sobre todo, en el siglo en que vivimos.

Aquí es importante hacer un inciso al hablar de las inversiones extranjeras, distinguiendo entre inversiones directas e inversiones de cartera o financieras. Podemos decir que existe inversión directa cuando empresas de una determinada nación establecen filiales en otras naciones, controlando total o parcialmente a las mismas.

Por el contrario, las inversiones de cartera se producen cuando inversores de un determinado país adquieren acciones de empresas extranjeras.

Pues bien, mientras que antes de la primera guerra mundial solamente el 10 por 100 de la inversión exterior se realiza en forma de inversión directa, actualmente este porcentaje se ha elevado al 80 por 100, porcentaje que es considerablemente más elevado cuando se refiere a las inversiones

(2) Citado por FRANCISCO GRANELL: *Las empresas multinacionales y el desarrollo*, Editorial Ariel, Barcelona, 1934, pág. 89.

(3) Tomado de la op. cit. en la nota (1), pág. 116.

(4) Tomado de A. S. SUÁREZ SUÁREZ: *Fenomenología y problemática de la empresa multinacional*, ESIC-MARKET, núm. 14, junio-septiembre 1974.

de estadounidenses en Europa qu cuando se refiere a las inversiones de europeos en los Estados Unidos (5).

Para el profesor Vernon Terpstra "Las compañías multinacionales han sobrevivido y crecido porque son especialmente adecuadas para estos tiempos" (6).

Ahora bien, ¿cuáles son las razones que impulsan al desarrollo y proliferación de las empresas multinacionales? Para Sweezy, la empresa, ante la conveniencia de aprovechar unas economías de escala, necesita crecer con lo que llega un momento en que pasa de una situación de competencia relativamente perfecta a una situación oligopolística. Ante este hecho, las empresas se ven impulsadas a la búsqueda de nuevos mercados como vía para mantener el equilibrio y permitir la expansión que necesariamente debe producirse para colocar los recursos excedentarios que se van generando (7).

Por otra parte, esta necesidad de exportar se encuentra, a veces, en colisión con los intereses de los países receptores de los productos, que reaccionan intensificando las barreras arancelarias, lo que decide a las empresas exportadoras a burlar esas barreras situando filiales en el país importador.

Para productos de alta tecnología, siguiendo a Vernon, podemos distinguir tres fases. En una primera, solamente fabrica el país de origen; posteriormente, la tecnología se extiende a los países más industrializados que terminan haciendo la competencia al país de origen; en una última fase, el producto se pone al alcance de los países más atrasados, con lo que la competencia se hace mucho más dura. En esta última etapa las empresas introductoras de la tecnología pueden optar por efectuar la producción en los países menos desarrollados aprovechándose de la mano de obra más barata, jugando con las disposiciones arancelarias y fiscales, disfrutando quizá de una mayor facilidad en las fuentes de abastecimiento de materias primas, etc. (9).

Precisamente, en muchas ocasiones, las empresas se instalan en el ex-

(5) Datos tomados de la publicación *Las Corporaciones Multinacionales en el desarrollo mundial*, op. cit., pág. 16.

(6) Frase pronunciada en la reunión organizada en Nueva York por el Instituto Mercantil Mundial para estudiar la problemática de las empresas multinacionales, en octubre de 1975.

(7) P. M. SWEEZY y M. MAGDOFF: "The Dynamics of U.S. Capitalism". *Monthly Review Press*, Nueva York, 1972.

(8) Citado por I. CRUZ ROCHE en "La empresa multinacional: Un análisis introductorio", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, número 8, páginas 151-159.

terior, para poder utilizar una primera materia barata de la que no disponen, en tan favorables condiciones, en su país de origen. Es decir, las empresas son movidas por el deseo de controlar las fuentes de materias primas. Ahora bien, esta motivación, que ha tenido excepcional importancia en las inversiones en países subdesarrollados, va perdiendo paulatinamente fuerza --recuérdese el caso del petróleo-- ante el desarrollo político de los países receptores y la intensificación de su nacionalismo, por una parte, y la menor valoración por el país receptor de la aportación de capital, tecnología y cuadros cualificados, por otra.

Estas razones son las que llevan con bastante frecuencia a las drásticas reacciones de nacionalización y consolidación de empresas públicas.

Podemos, en líneas generales, afirmar que las razones por las que se desarrollan las empresas multinacionales son, fundamentalmente, el surgimiento de grandes mercados, el aprovechamiento de las economías de escala, el control de las materias primas, la lucha contra las barreras arancelarias, la fuerte tasa de crecimiento de las grandes empresas que generan unas importantes capacidades financieras, la liberalización en determinadas áreas en el intercambio de bienes, servicios y personas, que lleva consigo una mayor movilidad en busca de factores de producción y directivos, la diversificación del riesgo (incluida su vertiente política), el desarrollo tecnológico unido a la especialización empresarial, y la gran capacidad de adaptación de las empresas.

Para hacernos una idea de la importancia actual de las multinacionales vamos a dar a continuación algunas cifras.

El importe de las ventas de la primera multinacional supuso, en el año 1971, 30.435 millones de dólares, cifra muy próxima al producto nacional bruto español en dicho año, que fue de 34.360 millones de dólares y que fue solo superada por los P.N.B. de 19 países (9).

En dicho año, el valor añadido por las multinacionales se estimó en 500.000 millones de dólares, que equivale, aproximadamente, a la quinta parte del producto bruto generado por todos los países de economía no sujeta a planificación central (10).

Otro dato de interés consiste en que, según las Naciones Unidas, las ventas de las filiales extranjeras de las multinacionales, con 330.000 millones de dólares, superaron al total de las exportaciones de los países de economía de mercado que fue de 310.000 millones de dólares.

(9) Datos tomados de F. GRANELL, op. cit., págs. 82-83.

(10) *Las Corporaciones Multinacionales en el desarrollo mundial*, op. cit., página 14.

Por último, es oportuno señalar que en el año 1971, las 650 mayores empresas industriales de los países de economía de mercado, prácticamente multinacionales en su casi totalidad, efectuaron ventas por un volumen global de 773.007 millones de dólares, superando las ventas de cualquiera de ellas los 300 millones de dólares (211 superaban los 1.000 millones de dólares de ventas). Entre estas 650 empresas sólo aparecían, y en los últimos puestos, tres empresas españolas (11).

Unas cifras que revelan la dinámica creciente de las empresas multinacionales son las que nos dicen que mientras en el período 1961-71 el producto interior bruto de los países con economía de mercado, expresado en precios corrientes, creció a una tasa media anual del 9 por 100, las ventas, también a precios corrientes, de las filiales en el extranjero de las empresas norteamericanas se expandieron a un ritmo del 13 por 100, durante el período 1962-68 (12).

La pregunta obligada en este momento es la de tratar de prever como se desarrollarán en el futuro las empresas que estamos estudiando.

Las opiniones de los distintos autores son muy diversas. Así, Polk afirma que a finales de siglo las 200 ó 300 mayores empresas multinacionales realizarán, por sí mismas, la mitad de la producción mundial, lo que permitirá, además, que los Estados Unidos controlen el 80 por 100 de la producción de los países occidentales (13).

Sin embargo, los expertos de las Naciones Unidas consideran que aunque lo más probable, dada la gran variedad de recursos de que disponen las empresas multinacionales, es que continúen su expansión en algunos sectores, retirándose de otros y creando nuevos tipos de relaciones, "el creciente poder de los gobiernos receptores, individualmente o como miembros de grupos regionales, para insistir en la participación o en el control total de las filiales, el creciente deseo de algunos países de vigilar de forma más estricta a las corporaciones multinacionales y el hecho de que se han adoptado las primeras medidas provisionales para ciertas formas de acción internacional indican que han pasado los tiempos en que parecía justificado predecir que la economía mundial terminaría por estar dominada por un grupo de empresas gigantes" (14).

(11) *Ibidem*, pág. 121.

(12) *Ibidem*, pág. 15.

(13) Citado por F. GRANELL. *op. cit.*, pág. 96.

(14) *Las Corporaciones Multinacionales en el desarrollo mundial*, *op. cit.*, página 37.

CARACTERISTICAS ORGANIZATIVAS

La complejidad que encierran las multinacionales lleva a considerar un sistema especial de organización para las mismas, como vía inexcusable para el mejor desarrollo y actuación de la empresa. A este respecto, si al tratarse de la ventaja tecnológica de Estados Unidos respecto a Europa, Servan Schreiber (15) hablaba del "technological gap", también afirmaba que no es menos importante el "managerial gap", que se refiere al desfase direccional y organizativo de muchas empresas europeas en relación con las americanas.

Si observamos la evolución de las organizaciones a lo largo del tiempo nos encontramos que, desde los clásicos modelos basados en los principios de Frederick Taylor y Henry Fayol, se han ido perfeccionando los esquemas en busca de fórmulas más flexibles y eficaces. A este respecto, es interesante señalar las cinco fases que en el proceso de expansión de las multinacionales distingue Greiner (16). En primer lugar se produce el crecimiento por la creatividad en que, con una organización informal y poco controlada, se trata de introducir un producto en un nuevo mercado. La segunda fase corresponde al crecimiento por la Dirección, en la que se sustituye la intuición por la técnica y se implanta el control presupuestario. La tercera fase se caracteriza por el crecimiento por la Delegación como vía para satisfacer la necesidad de autonomía del personal directivo de las filiales. Esta fase puede presentar el riesgo de una disminución del control que pudiera dar lugar a una autoorganización en el interior del sistema empresarial.

En la siguiente fase se produce el crecimiento por la Coordinación, en la que se puede presentar el riesgo de un exceso de burocracia en la sede central ante el aumento de personal staff encargado de la información y el control. Por último, la quinta fase es la que corresponde al crecimiento por la Colaboración, cuyo fruto es una intercomunicación más estrecha entre central y filiales y entre los distintos niveles directivos de la empresa. Es en esta etapa cuando con mayor facilidad y eficacia puede plantearse una dirección participativa por objetivos.

En el proceso de desarrollo anteriormente expuesto, al llegar, sobre

(15) JEAN-JACQUES SERVAN-SCHREIBER: *El desafío americano*. Plaza y Janés, Barcelona, 1968.

(16) Citado por A. REBOLLO: *Organización y procedimiento de las empresas multinacionales*, XXII Semana de Estudios de Derecho Financiero, Madrid, abril 1974.

todo, a la cuarta fase, nos encontramos con la necesidad de estructurar, de alguna forma, el número normalmente grande de filiales con que la empresa cuenta. Ante este hecho, algunas empresas se orientan hacia una organización en divisiones según regiones o áreas geográficas, mientras que otras prefieren establecer sus divisiones en función de los productos que obtienen. La primera estrategia suele ser seguida por empresas que disponen de una línea de productos relativamente reducida u homogénea, que desean introducir en una amplia variedad de países. Ejemplo típico de este caso es la empresa Nestlé. La segunda estrategia es, por el contrario, adoptada por empresas que presentan una gran diversidad de productos y líneas de productos, como es, por ejemplo, el caso de Unilever.

Al estudiar el tema de la organización surge inevitablemente el aspecto del personal y los conflictos que pueden generarse en torno al mismo. Aunque, en ocasiones, se afirma que existe una facilidad grande de acceso del personal autóctono a puestos directivos en las empresas filiales, la realidad es que este hecho se produce en muy poca extensión a pesar de que haya empresas que desarrollen ampliamente programas de formación con el fin de imbuir al personal nativo, aspirante a detentador de puestos de dirección y responsabilidad, el espíritu y forma de comportamiento de la empresa matriz. Por esta vía se pretende conseguir de él una mentalidad supranacional o, lo que es más problemático, una mentalidad de directivo del país de origen.

No cabe duda, sin embargo, que esta actuación plantea dificultades sobre todo cuando, como con frecuencia ocurre, no se intentan armonizar los intereses de las filiales con los de la empresa matriz, surgiendo un conflicto de objetivos que puede repercutir en la imagen de la multinacional en el país de penetración e, incluso, a la larga, en dificultades entre los diferentes Gobiernos.

POLITICA FINANCIERA

Con carácter preferente las empresas multinacionales tratan de conseguir el control absoluto de sus filiales, para lo cual persiguen tener una participación total o, al menos, mayoritaria en el capital de las mismas. Es significativo resaltar que más del 80 por 100 de las filiales de empresas estadounidenses y un 75 por 100 de las filiales del Reino Unido, pertenecen, total o mayoritariamente, a las empresas matrices, siendo en ambos

casos superior al 60 por 100 el de las que pertenecen en exclusividad o con una participación del país receptor no superior al 5 por 100 del capital (17).

Quizá el país que, con carácter excepcional, más se aleja de este cuadro sea el Japón en sus inversiones en países subdesarrollados, ya que un 35 por 100 de sus filiales en los mismos las ha establecido con participación en el capital inferior al 50 por 100. La explicación a este hecho puede radicar en que al ser inversiones recientes se encuentran un mayor número de dificultades por parte de los países receptores, quienes disminuyen su suspicacia ante el hecho de que la multinacional se encuentre en posición minoritaria. Esta situación puede interesar, a pesar de todo, a la empresa japonesa, sobre todo en determinados tipos de actividades mercantiles o de industria ligera, como vehículo para el desarrollo de sus exportaciones a nuevos mercados. Hay que considerar, por otra parte, que a veces se plantea una participación minoritaria como punto de partida para una expansión posterior o con el objetivo de controlar la empresa en un grado mayor que el que supone la distribución del capital (18).

Otro hecho especialmente preocupante consiste en que las filiales suelen constituirse con un capital relativamente pequeño, obteniendo el resto de los fondos necesarios en los países receptores, para lo cual, con frecuencia se dirigen a aquellos de dinero barato.

A este respecto, es reveladora la frase de Jean-Jacques Servan Schreiber "Les pagamos para que nos compren" y que justifica diciendo que en 1965, por cada 100 dólares invertidos por los americanos en Europa, 10 procedían de transferencias netas desde los Estados Unidos, 35 se debían a autofinanciación y a subvenciones concedidas por los propios países europeos y los 55 restantes habían sido conseguidos con empréstitos y créditos obtenidos en el mercado europeo de capitales (19).

Hay que tener en cuenta que el mercado de eurodólares, es un auxiliar eficientísimo para la financiación con dinero europeo de las multinacionales americanas.

Según un estudio realizado en una muestra de 125 empresas multinacionales estadounidenses, en el año 1968, sólo el 6,7 por 100 de la inversión bruta en el exterior se financió con salida de capital de las empresas

(17) *Las Corporaciones Multinacionales en el desarrollo mundial*, op. cit., página 13.

(18) Para más ampliación sobre este punto consúltese a M. Z. BROOKE y H. L. REMMERS: *La stratégie de l'entreprise multinationale*, éditions Sirey, París, 1973.

(19) Citado por A. S. SUÁREZ SUÁREZ, op. cit., pág. 57.

matrices, obteniéndose el resto mediante autofinanciación, préstamos conseguidos en el exterior y reservas por depreciación (20).

Otra información de interés consiste en que, en el año 1971, las multinacionales estadounidenses produjeron una salida de capital para inversión directa en el extranjero de 4.800 millones de dólares, teniendo como contrapartida una corriente de entradas de capital en concepto de dividendos, intereses, patentes y derechos, del orden de 9.000 millones de dólares (21).

Esto quiere decir que el resultado neto de las inversiones extranjeras supuso una entrada de capital considerable, hecho que, "a sensu contrario" afectó negativamente a la balanza de pagos de determinados países receptores, principalmente de aquellos en los que las inversiones fueron realizadas en su parte más importante en un horizonte temporal más lejano.

OTRAS CARACTERISTICAS PROPIAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Ante la posibilidad que ofrece el poder planificar las inversiones con una perspectiva supranacional, las multinacionales persiguen la máxima productividad mediante la coordinación de las actividades de todas las filiales, hecho al que ya nos hemos referido anteriormente. De esta forma, resulta mucho más efectiva la lucha contra los ciclos económicos ya que, salvo situaciones límites, los períodos de depresión económica no se dan simultáneamente ni, mucho menos, con igual intensidad en todos los países, lo que da una ventaja relativa a la filial multinacional respecto a la empresa nativa al poder aquélla, en caso de estancamiento económico del país, enviar sus productos a otras filiales del grupo ubicadas en naciones con mejores perspectivas económicas.

De igual forma, las empresas del grupo multinacional no necesitan dimensionarse excesivamente para poder hacer frente a las exigencias de sus propios mercados en las épocas de máxima demanda, ante la posibilidad de cubrir los pedidos excedentarios mediante envíos de otras empresas del grupo que no se encuentran en tan favorable situación.

El hecho que consideramos lleva consigo la realización previa de un detenido estudio que permita decidir sobre la localización y dimensionamiento óptimo de las diferentes unidades fabriles. En él habrá que tener en

(20) *Las Corporaciones Multinacionales en el desarrollo mundial*, op. cit.

(21) *Ibidem*.

cuenta, especialmente, las economías de escala, las barreras arancelarias entre los diferentes países, los costes de transporte, las inactividades por sobredimensionamiento, etc.

Otra característica que viene, en cierto punto, derivada de lo anteriormente expuesto está definida por la posibilidad que se le brinda a las multinacionales de racionalizar su producción mediante la utilización del principio de división del trabajo a nivel internacional. En efecto, en aquellos casos en que los factores productivos obligan a las empresas filiales a establecerse con unas dimensiones muy superiores a la capacidad de absorción del mercado local o incluso del regional (entendiendo por región un grupo de países geográficamente próximos), el grupo puede especializar a cada filial en un producto o línea de productos concreta con vistas a que se produzca un intercambio entre las distintas filiales que comercialmente podrán ofrecer toda la gama productiva de la multinacional.

Este sistema de funcionamiento puede llevar incluso a que se especialicen determinadas fábricas en la obtención de distintos productos que, a su vez, serán medios de producción de otra fábrica del grupo instalada en país diferente. En caso de decidirse a operar de esta forma, aparte de todos los estudios de costes necesarios, con consideración de fletes, aranceles, etc., anteriormente mencionados, hay que analizar el riesgo que supone para toda la cadena internacional establecida el posible paro de una fábrica, fenómeno que puede producirse, entre otras cosas, por una huelga. Para paliar este riesgo, algunas empresas adoptan la táctica, al menos para producciones clave, de distribuir en dos o más centros, la obtención de estos productos.

Otro hecho que puede alterar el esquema expuesto de división internacional del trabajo consiste en la posible oposición por parte de determinados países a renunciar a la obtención en los mismos de ciertos elementos de producción cuya no remisión por parte de otros países podría resultar fatal por razones estratégicas, militares, etc.

Es también práctica común en las multinacionales el desarrollar la casi totalidad de sus programas de investigación en los países de origen, con lo que se intensifica la dependencia tecnológica de las filiales. Este hecho tiene mayor importancia si consideramos que la investigación suele estar concentrada en un número muy reducido de empresas, las de mayores recursos, característica que suele corresponder a las multinacionales.

Para avalar lo anteriormente expuesto podemos indicar que en los Estados Unidos, en el año 1964, en un conjunto de empresas superior a las

2.000 que facilitaron datos sobre su actividades de investigación, las 28 más importantes consumieron el 68 por 100 de los gastos totales.

Asimismo, es significativo que en el año 1966 solamente un 6 por 100 del presupuesto destinado a investigación por las empresas multinacionales manufactureras estadounidenses se utilizó fuera de los Estados Unidos.

El resultado de todo lo anterior consiste en que las salidas de divisas de los países receptores por patentes, licencias, marcas registradas, tecnología y honorarios por gestión y servicios se incrementan a un ritmo del 20 por 100 anual según estimaciones de la Secretaría de la UNCTAD, con lo que cada vez suponen una reducción porcentual mayor sobre lo que dichos países receptores obtienen de sus exportaciones. (En una muestra de seis países los pagos realizados por los conceptos anteriormente expuestos supusieron a finales de los años 60 un 7 por 100 del total de sus exportaciones y alrededor del 0,5 por 100 de sus Productos Interiores Brutos) (22).

De lo anteriormente expuesto se va a deducir otra característica, que consiste en la vinculación de la filial a la matriz mediante contratos de asistencia técnica. Esta vinculación, aparte de los gastos que lleva consigo y la posibilidad que abre de actuar de alguna forma sobre el beneficio de las filiales, hecho que más adelante analizaremos, tiene, con mucha frecuencia, como corolario la aparición de una cláusula por la que se prohíben o restringen las exportaciones de productos fabricados con la tecnología facilitada por la empresa multinacional. Así, por ejemplo, en la India, en una muestra de 737 acuerdos se detectaron 235 con cláusulas limitativas de las exportaciones y 114 en las que éstas quedaban absolutamente prohibidas. Es obvio que aunque esta situación sea aceptada como inevitable por los países receptores, a largo plazo es causa indudable de tensiones (23).

Otro aspecto a destacar de las multinacionales estriba en las posibilidades de actuación sobre los beneficios obtenidos en cada una de las filiales, actuación que viene determinada por el hecho de que lo que se persigue no es el resultado brillante, pero aislado, de una filial sino la maximización del beneficio en todo el grupo.

Uno de los principales motivos por los que puede manipularse en los beneficios declarados en una filial viene basado en consideraciones tributarias. Efectivamente, las grandes diferencias entre unos países y otros en

(22) Los datos han sido tomados de la publicación *Las Corporaciones Multinacionales en el desarrollo mundial*, op. cit.

(23) *Ibidem*.

cuanto a tipos impositivos a aplicar, definición de bases imponibles, consideración de las reinversiones de beneficios a efectos de desgravación, etc., hace que las multinacionales traten de "minorar" los beneficios en aquellos países de presión fiscal más alta, procurando que los mismos aparezcan en aquellos otros que, por sus facilidades al inversor extranjero, tienen la consideración de paraísos fiscales.

Un arma eficaz para poder actuar sobre los beneficios de una filial se encuentra en las posibilidades que brindan los "precios de transferencia" que corresponden al precio que la empresa decide fijar a los bienes intermedios que son transmitidos de una empresa del grupo a otra. En efecto, la dificultad de poder controlar realmente este servicio tanto por parte del país exportador como del importador, como consecuencia de que a veces no hay un mercado real del producto que sirva de testigo, hace que la fijación de este precio pueda basarse en criterios arbitrarios por parte del grupo difícilmente impugnables por los fiscos de los países implicados. Con carácter general, en todo tipo de operaciones entre la matriz y las filiales o entre las filiales entre sí se puede actuar de una forma bastante discrecional a la hora de imputar a los distintos centros los gastos generales, gastos de investigación, propaganda, etc., así como en el momento de fijar precios de exportación e importación. Ello tiene especial importancia dado el volumen que supone este tipo de operaciones. Así, por ejemplo, en Estados Unidos, el año 1968, el 20 por 100 de las importaciones realizadas procedía de filiales de empresas del propio país. Por su parte, en Canadá, el 75 por 100 de las importaciones efectuadas por filiales extranjeras ubicadas en el país procedían de otras filiales o de las empresas matrices (24).

Como consecuencia de lo expuesto y ante el interés por parte de las multinacionales de evitar los controles de los países receptores se produce una tendencia por parte de estas empresas a invertir en aquellas naciones donde el intervencionismo estatal se dé en menor grado y, al mismo tiempo, donde más facilidades se ofrezcan en cuanto a subvenciones, préstamos, desgravaciones, etc.

Por último, vamos a hablar muy brevemente de la diversificación del riesgo. No cabe duda que la presencia en otros países lleva consigo una serie de riesgos de muy diversos tipos que deben ser valorados con objeto de realizar una política de inversiones que permita mantener dichos riesgos dentro de unos límites aceptables.

(24) *Ibidem.*

Entre estos riesgos se encuentran las posibles intervenciones estatales que pueden llegar, incluso, a las nacionalizaciones con o sin indemnización; las dificultades que se originan ante una situación de inestabilidad política; los problemas que se plantean a la filial por el acaecimiento de tensiones entre el gobierno del país receptor y el correspondiente al país de origen de la empresa matriz que puede reflejarse, entre otros aspectos, en un tratamiento fiscal discriminatorio; las alteraciones en los tipos de cambio monetario; las restricciones de divisas; las dificultades para la repatriación de beneficios; la falta local de recursos humanos, etc.

EFECTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LOS PAISES DE PENETRACION

A corto plazo la empresa multinacional contribuye a la formación de capital en los países en los que desarrolla sus inversiones permitiendo, al mismo tiempo, gracias a las entradas de capital que produce, una mejora en la balanza de pagos. Sin embargo, como ya se ha comentado anteriormente, a largo plazo esta situación puede alterarse como consecuencia de las salidas de capital que lleva consigo el pago de dividendos, patentes, etcétera, que hace que en aquellos países en que la inversión extranjera comenzó hace bastante tiempo pueda producirse una salida neta de capital, lo que, en la práctica, sucede con más frecuencia en los países subdesarrollados. Así, la entrada de capitales para nuevas inversiones en el período 1965-70, en una muestra de 43 países subdesarrollados, supuso solamente el 30 por 100 de la salida de capitales producida como consecuencia de inversiones anteriores; este porcentaje se elevaba al todavía exiguo 68 por 100 si, de la muestra, se excluían a los países productores de petróleo (25).

Otro dato de interés consiste en que, según el Departamento de Comercio de Estados Unidos, las nuevas inversiones netas de este país en América Latina supusieron 5.079 millones de dólares, mientras que los beneficios totales obtenidos en dichos países por las empresas filiales estadounidenses alcanzaron 11.338 millones de dólares, de los cuales 2.405 millones se reinvirtieron y 8.933 millones se repatriaron. Creemos que estas cifras son suficientemente elocuentes (26).

Otro efecto que hay que considerar es la incidencia en la creación de

(25) Ibidem.

(26) Ibidem.

puestos de trabajo y en la capacitación y formación de personal. Parece claro que en este aspecto el balance puede considerarse positivo ante el hecho de que las empresas instaladas en países extranjeros producen efectivamente un incremento neto en el número de puestos de trabajo. Sin embargo, con carácter global, este efecto es mucho más pequeño del que muchos suponen. Así, no parece que actualmente exceda demasiado de 15 millones el número de personas que trabajan a nivel mundial en filiales extranjeras, cifra a todas luces reducida en relación no ya con la población laboral mundial sino con la cifra mundial de parados. El otro aspecto que estamos considerando, el de formación de personal puede ser importante si efectivamente las multinacionales capacitan a los trabajadores nativos en las distintas técnicas de gestión y producción. De todas formas, la importancia de este hecho estará en función de las actividades productivas desarrolladas por la empresa extranjera.

El siguiente efecto que vamos a considerar consiste en la posibilidad de que la empresa multinacional sirva de vehículo para el desarrollo de una determinada región enriqueciendo al mismo tiempo al país receptor con nuevas y avanzadas tecnologías. Es cierto que, en ocasiones, la introducción de una multinacional en una zona deprimida puede tener un efecto multiplicador sobre las inversiones en la misma siempre que la citada empresa realice inversiones que, realmente, sean capaces de servir de núcleo promotor de otras.

Ello, sin embargo, no siempre sucede así porque, como ya hemos apuntado anteriormente, puede ocurrir que la empresa extranjera haya acudido al país receptor para aprovechar determinados tipos de beneficios planificando sus actuaciones no desde la perspectiva adecuada para el país receptor, sino pensando que aquella filial es una pieza más en todo su engranaje mundial. Si ello ocurre así podría darse el caso de que la aportación tecnológica, al referirse sólo a un eslabón de un amplio proceso productivo que se desarrolla a escala mundial, apenas tuviera efectos para el país receptor ya que la posible utilización de bienes intermedios obtenidos en otros países por las diferentes fábricas del grupo o la exportación a éstas de los productos obtenidos por la empresa haría que la misma creara un entorno desarrollado dentro de la región subdesarrollada que se trata de estimular. En esta situación no se conseguiría que la empresa extranjera produjese la más mínima expansión industrial.

Otro efecto de las multinacionales que puede ser fuente de conflictos importantes estriba en la repercusión socio-cultural y política en los países de penetración. Dentro de este punto se incluyen facetas bastante diversas.

Por una parte, en determinados ambientes puede molestar la presencia y costumbres de los representantes de las empresas extranjeras y la repercusión que las mismas pueden tener sobre la población local. A este respecto hay que considerar que en determinados países que han sufrido el colonialismo hasta épocas recientes se tiende a ver esta presencia extranjera como una posible prolongación encubierta del colonialismo anterior o como un neocolonialismo, sobre todo si los representantes de las empresas extranjeras no tienen la habilidad suficiente para evitar o camuflar estos efectos. En otras ocasiones puede ser el propio conservadurismo local el que se enfrenta a determinado tipo de costumbres, no usuales en el país. Por otra parte, cuando el nivel salarial de la empresa es muy superior al del resto de las sociedades de la zona pueden producirse tensiones en el personal de estas últimas al querer igualarse a la élite creada por la primera.

Por último, desde el punto de vista puramente político, hay que considerar que las empresas multinacionales utilizan, en algunas ocasiones, su fuerza constituyéndose en un grupo de presión que, al aliarse con determinados sectores reaccionarios se presentan como un obstáculo al desarrollo político y social del país de penetración.

Para terminar este punto hay que referirse al hecho de que, como consecuencia de los posibles roces entre las empresas multinacionales y los países de penetración, pueden derivarse actuaciones de éstos en contra de aquéllas que sean mal vistos por los países de origen quienes, en tal caso, pueden adoptar una serie de medidas contra el país receptor pudiendo desembocar todo este proceso en un enfrentamiento más o menos abierto, normalmente de tipo económico, entre los gobiernos de los países receptores y de origen.

MEDIDAS ADOPTADAS POR LOS PAISES DE PENETRACION ANTE EL FENOMENO DE LAS MULTINACIONALES

Si hiciéramos un balance de lo expuesto hasta ahora nos encontraríamos probablemente con la conclusión de que el fenómeno de las empresas multinacionales existe con una dimensión extraordinaria, y que es prácticamente imposible para cualquier Gobierno el ignorar el mismo, con sus factores positivos y con sus factores negativos. Por tal motivo, parece recomendable la adopción de una serie de medidas que permitan encauzar de la mejor forma posible a estas empresas que, dada su fuerza, si no son

controladas pueden originar dificultades no solamente a los países de penetración sino también a sus propios países de origen como repetidamente ha sido expuesto.

Entre tales medidas podríamos citar las siguientes:

- Coordinación de los distintos organismos de la Administración que, desde diferentes ángulos, intervienen en la negociación y admisión de las multinacionales.
- Elección de aquellas empresas que, al estar dotadas de una mayor flexibilidad, den más facilidades para la participación en las decisiones a los representantes locales. De esta forma, se consigue una armonización entre los objetivos de las multinacionales y los del país receptor. En esta línea, hay países que obligan a que haya una participación estatal en el capital de la filial o bien exigen que, aunque no se dé este requisito, haya representación nacional en los Consejos de Administración.
- Creación de sociedades nacionales de desinversión cuya finalidad consistiría en adquirir acciones a determinadas filiales extranjeras que luego serían vendidas a accionistas privados nacionales (27).
- Constitución de empresas de financiación y desarrollo regional con la finalidad de financiar o adquirir aquellas empresas locales que, por atravesar determinadas dificultades, pudieran caer en manos de empresas extranjeras. La puesta en práctica de esta solución dependerá de los recursos del país que, en todo caso, deberán orientarse, en la actividad que comentamos, hacia los sectores considerados más estratégicos.
- Aplicación, dentro de lo posible, de la denominada "Claúsula Calvo", según la cual la empresa extranjera acepta que toda controversia que pueda surgir en relación con el contrato establecido en el país receptor sea resuelta por los tribunales de éste de acuerdo con el derecho nacional y sin que pueda ser objeto de ninguna reclamación internacional. Aunque hay varios países receptores que han aplicado esta doctrina a sus disposiciones sobre inversiones extranjeras las mismas no tendrán una eficacia absoluta hasta que no se adhieran a ella los países de origen.

(27) Esta posibilidad, aunque recogida al igual que las demás en el informe de las Naciones Unidas sobre *Las Corporaciones Multinacionales y el desarrollo mundial*, op. cit., creemos que puede plantear bastantes dificultades para su aplicación práctica.

- Actuación conjunta y coordinada de todas las naciones pertenecientes al mismo grupo o área económica ya que, en otro caso, la concesión de ventajas por parte de un país del grupo puede anular las actuaciones llevadas a cabo por los demás, degenerando en una competencia entre los distintos países con vistas a captar recursos extranjeros, lo que puede originar una pérdida de control sobre las multinacionales y un exceso de beneficios para éstas. Dentro de esta línea es importante resaltar los acuerdos establecidos por los países firmantes del Acuerdo de Cartagena (28), según los cuales los países integrados en el mismo han impuesto idénticas normas a las multinacionales que se instalan en ellos, habiendo alcanzado de éstas concesiones que hubieran sido prácticamente imposibles de lograr por cada uno de los países aisladamente.

Salgado Peñaherrera, miembro de la Junta del Acuerdo de Cartagena, considera a este respecto que "la acción común es condición para acrecentar la capacidad de negociación y poder así establecer políticas comunes mediante las cuales se busca un determinado patrón de comportamiento de las empresas multinacionales" (29).

- Por último, es importante conseguir que, a nivel internacional e incluso mundial, se adopten una serie de medidas que traten de encauzar la actuación de las empresas multinacionales dentro de límites aceptables con objeto de evitar los conflictos de las mismas, fundamentalmente con los países de penetración pero también con los países de origen. Sólo de esta forma se podrá conseguir canalizar a nivel mundial la enorme fuerza de las multinacionales sin que creen excesivos traumas y aparezcan con demasiada intensidad lo que hasta ahora hemos ido considerando como factores negativos.
- Esta colaboración que, en el sentir de las Naciones Unidas, debía comenzar a partir de la existencia de un foro internacional adecuado en el que pudieran exponerse opiniones y debatirse problemas, así como a través de un auténtico intercambio de información, se podría continuar mediante cooperación técnica, armonización de los incentivos dados por los distintos países a la inversión extranjera, acuerdos sobre sistemas de tributación homogéneos con especial control de la evasión fiscal y solución al problema de la doble tri-

(28) El Acuerdo de Cartagena fue firmado en mayo de 1969 por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú.

(29) SALGADO PEÑAHERRERA: "El Grupo Andino y la inversión extranjera: Las líneas básicas de una política regional en relación con la empresa tradicional", *Información Comercial Española*. págs. 127-147. Madrid, diciembre 1972.

butación, coordinación de la legislación antimonopolística y de normas de defensa contra el medio ambiente, etc.

- La última fase podría venir dada por una compilación y codificación de toda la normativa legal, a escala mundial sobre las empresas multinacionales y la aprobación de un tratado en el que se crearan las empresas mundiales o cosmocorporaciones dentro de una normativa supranacional en la línea que, a nivel teórico, se expuso al principio.

Para terminar, vamos a citar la opinión del profesor Fayerweather quien tras afirmar "que la multinacional es esencialmente una institución para la transferencia internacional de recursos, incluidos entre ellos la tecnología y la capacidad administrativa", opina que "lo que necesitamos es desarrollar relaciones institucionales mediante las cuales, a través de las Naciones Unidas, la OECD, la UNCTAD y quizá algunos grupos nuevos, puedan establecerse relaciones fructíferas con las multinacionales, controlándolas en la medida que sea necesario en beneficio del bienestar del pueblo sin perjudicar gravemente sus operaciones" (30).

(30) Palabras pronunciadas en la reunión citada en la nota (6).