

La Estrategia Transnacional en los Países Desarrollados y en Vías de Desarrollo

Reinaldo Bolívar *

Resumen

El proceso globalizador es impulsado principalmente por las ETN. Esto significa que la globalización se da principalmente en los países desarrollados que concentran el 90 % de las ETN. De estos países la Unión Europea, Estados Unidos y Japón localizan el mayor número de ETN. Las definiciones de empresas transnacionales han sido expuestas tanto por estudiosos, como por organismos multilaterales especializados. La importancia de las ETN, como motor principalísimo de la inversión extranjera directa motiva el estudio de sus estrategias de expansión. El factor común de estas estrategias será la búsqueda de beneficios y la reducción de riesgos. La estrategia más utilizada en los últimos años, 1990-2000, ha sido el de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, las cuales representan la mayor entrada y salida de IED. Esta estrategia, ha sido también la más usada en los PED, si bien, las mayores FAS, se han dado en la Triada económica.

Palabras clave: Inversión, transnacionales, desarrollo, comercio, capitales, globalización, economía.

Transnational Strategy in Developed Countries and Developing Countries.

Abstract: *The main thrust for globalization comes from Transnational Corporations (TC's). This means that globalization is mainly a project of the developed countries (DC's), in which about 90% of the TC's are based. Of the DC's, the European Union, the United States, and Japan concentrate the largest number of TC's. (Definitions of TC's have been exposed by several researchers and by specialized multilateral agencies.) The importance of TC's, as the main source of direct foreign investment, makes it necessary to study their expansion strategies. One constant motif of such strategies is risk minimization and profit maximization. The most common strategy in the last decade has been that of transnational fusions and acquisitions, which account for most of the flow of foreign investment. The developing countries have followed this strategy as well, although most of fusions and acquisitions have taken place in the European Union, the United States, and Japan.*

Key words: Investment, transnational, development, commerce, capitals, globalization, economy..

1. Introducción

Si intentamos una síntesis genérica, la globalización es parte de la evolución de la interdependencia capitalista, en la cual se observa un crecimiento acelerado de la actividad económica internacional (comercio, finanzas, inversiones, incluso por encima de la producción) que traspasa las fronteras regionales y naciones definidas políticamente. La globalización se expresa en el incremento del movimiento de bienes y servicios. La globalización es motivada por las acciones de

actores económicos, entre los que destacan principalmente las empresas transnacionales.

La importancia de las Empresas Transnacionales, reside particularmente en ser el motor principalísimo de la inversión extranjera directa. Krugman y Obstfeld (1994:192), relacionan directamente la inversión extranjera directa (IED) con las transnacionales, al entender aquella como «*los flujos internacionales de capital en los que la empresa de un país crea o amplía una filial en otro país*». Robert Aliber (1975:142), también encuentra una estrecha relación para él «*las inversiones directas internacionales reflejan el hecho que en los países receptores de la inversión, los flujos generados por una empresa o*

actividad económica específica se capitalizan a tasas superiores que las utilizadas en el país donde está ubicado el inversor».

El motor de la expansión mundial de las corrientes de inversiones son las operaciones de las más de 60.000 empresas transnacionales (ETN), con más de 800.000 filiales en el extranjero (UNCTAD, 2001), este es un elemento esencial de la globalización.

2. La empresa transnacional. Coincidencias conceptuales

Como hemos expresado en la introducción, en este ensayo nos limitamos a la conceptualización de la empresa transnacional tal como se conoce en el siglo XX, sin profundizar mayormente en los antecedentes por las características de esta investigación aún en su fase explorativa.

Comenzamos citando a Tamames (1999:377) quien las define así:

«Las Empresas Multinacionales (EMN) en sentido amplio no son un fenómeno de la historia moderna. Nacieron como consecuencia del proceso de ensanchamiento de los mercados. La primera sociedad calificada de multinacional fue la «Compañía de Moscú», fundada en 1655, para el comercio con Rusia. También en las Compañías de Indias de los siglos XVI y XVII se han visto antecedentes de las EMN actuales; y otro tanto puede decirse de las casas de banca que la familia Rotschild estableció en varios países europeos desde el siglo XV».

Una nota importante del autor, y la cual compartimos es la denominación de Empresas Transnacionales, que la mayoría de los autores usa para referirse a las multinacionales o EMN *«ya que más que empresas de dos o más naciones, son empresas de una sola nación, pero que tienen actividades más*

allá de las fronteras» (Tamames, 1999:382). La denominación de empresa transnacional («Corporación Transnacional») es empleada por la UNCTAD en sus informes anuales sobre inversión, su abreviatura es la de TNC, y en español ETN, la cual usaremos en lo adelante.

El economista Enrique Vitoria Vera (1998), en su trabajo «De la empresa internacional a la empresa global», luego de explicar la evolución de la internacionalización desde 1860 a 1990, en la cual parte de la premisa que las EMN, a las que también llama «Empresas Globales», han devenido, merced a sus inversiones directas en el exterior, en lo que luego de la II Guerra Mundial se conoce como EMN. El periodo 1970 – 1971 es para Vitoria Vera el de la multinacionalización.

«...se caracteriza entonces por el surgimiento de un tipo especial de empresas: las multinacionales, a las que podemos definir como «una casa matriz que instala, al momento de invertir de manera directa, filiales en varios países diseminados geográficamente y cuyas actividades paralelas son planificadas y controladas por la casa matriz dentro de una perspectiva global». (Vitoria V, 1998:116).

Los autores Walter y Blake (1992:89), presentan una visión política del concepto de la empresa transnacional, consideran a las ETN como el vehículo más visible para la internacionalización de un sistema económico mundial. Vistas las diferencias de las naciones, las ETN parecen ser las instituciones más capacitadas para adaptarse a las operaciones transnacionales. Un aspecto muy importante para entender la globalización es el enorme poderío de las empresas multinacionales. El capitalismo pasó de la libre competencia al monopolio, u oligopolio, al decli-

nar el siglo XIX y alborear el XX. Las ramas industriales de alimentación, maquinaria eléctrica, metales primarios, petróleo, instrumentos, caucho y tabaco, estaban controladas por empresas gigantes. Pero esto no era todo, habían comenzado a expandirse internacionalmente. Cuando nos refiramos a las características de las ETN, volveremos sobre las nociones políticas en las cuales hay coincidencias entre los estudiosos del tema.

Chudnovsky, Kosacoff y López (1999) que como todos los autores modernos, califican a las ETN, como uno de los agentes clave de la globalización, hacen el siguiente razonamiento sobre aquellas:

«En la literatura recibida no hay un consenso sobre cuándo una firma se convierte, en su proceso de internacionalización, en una ET. Dos de los más completos surveys recientes sobre el tema (Caves, 1996; Dunning, 1993) emplean la más amplia definición posible (ET es cualquier firma que controla establecimientos productivos al menos en dos países). Sin embargo, en una buena parte de la literatura sobre el tema se han propuesto definiciones más estrechas. Por ejemplo en los años ochenta el Harvard Business School's Multinational Enterprise Project consideraba que las firmas deberían tener subsidiarias en seis o más países para calificar como ET» (Jenkins, 1986 citado por Chudnovsky y López, 1999:365).

Por el criterio cuantitativo, Root, F, en *Internacional Trade and Investment*, hace la siguiente clasificación en atención a elementos medibles. Por su interés y para tener tanto la visión teórica como la cuantitativa, la incluimos:

a) *Por el total de las ventas internacionales:* Una empresa cuyas ventas producidas en el extran-

jero sea mayor de 50%. Ahora bien, es necesario que la empresa tenga una posición oligopólica en los mercados en el extranjero. Este criterio es reforzado por Hill (2001:162), para quien estas empresas son los principales actores en el comercio internacional pues así como producen exportaciones, importan los productos de otros países.

b) Por el uso de fuentes de materias primas: Utilización de más de 50% de materia prima importada (caso de las empresas petroleras como la Shell, la Exxon y la British Petroleum). Debe conjugarse que la empresa ha de ser un cliente importante para el total de las ventas de materia prima.

c) Por el total de activos internacionales: Una empresa que tenga más de 50% de sus activos en forma de inversiones internacionales. Esta forma cuantitativa es la más aceptada.

Al respecto, en los estudios y estadísticas, la UNCTAD (1) considera el llamado Índice de Transnacionalización (ITN). Este índice se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total. A mayor ITN mayor consideración de transnacional tendrá una empresa.

A propósito de esta organización, es imprescindible para la definición de las ETN la que hacen los organismos multilaterales como la UNCTAD y la OCDE. La primera se ocupa, dentro de la Secretaría de las Naciones Unidas, de todas las cuestiones relacionadas con la inversión extranjera directa y las ETN. La ejecución del Programa de Empresas Transnacionales corrió a cargo, primero, del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (1975-1992) y, después, de la División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas (1992-1993).

"Si intentamos una síntesis genérica, la globalización es parte de la evolución de la interdependencia capitalista, en la cual se observa un crecimiento acelerado de la actividad económica internacional (comercio, finanzas, inversiones, incluso por encima de la producción) que traspasa las fronteras regionales y naciones definidas políticamente."

Para la UNCTAD, las ETN son los principales centros de organización de la actividad económica mundial y por ende los principales ejecutores de la moderna división internacional del trabajo (UNCTAD, 1992). Por su parte la OCDE, denomina oficialmente a las ETN como Empresas Multinacionales. Para la OCDE, las multinacionales habitualmente se tratan de empresas u otras entidades establecidas en más de un país y ligadas de tal modo que pueden coordinar sus actividades de diversas formas. Aunque una o varias de estas entidades puedan ser capaces de ejercer una influencia significativa sobre las actividades de las demás, su grado de autonomía en el seno de la empresa puede variar ampliamente de una empresa multinacional a otra. Pueden ser de capital privado, público o mixto.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos, considera ETN a aquellas que realizan inver-

sión directa en un tercer país, en los sectores extractivos, agricultura, industria, servicio y finanzas, excluyendo las inversiones de cartera o portafolio (Walter y Blake, 1982).

Para concluir este apartado sobre la conceptualización, citamos al economista venezolano Domingo Maza Zavala, la cual se aproxima a lo que venimos relacionando. Maza Zavala (*—La mecánica de la dependencia—* en Edna Esteves), usa los nombres de corporaciones multinacionales o supranacionales:

«Las corporaciones multinacionales o supranacionales...son gigantescas combinaciones verticales y horizontales de recursos y negocios con radio de acción simultáneo en numerosos países, dominio tecnológico, financiero y de mercancía, máximos índices de concentración de capital, producción, ventas e inversiones, y ante las cuales las categorías de independencia y soberanía nacional se hacen relativas y hasta subsidiarias». (Esteves, 1998:112-113)

2.1. La empresa transnacional. Características

He aquí, algunas características de acuerdo a las operaciones de las empresas: producción, distribución y otras actividades a través de sus filiales en distintos países. Tamames (1999:378) resume las características clásicas de las ETN así:

1. Multiplicidad de centros de producción. Las empresas disponen de unidades de producción en un cierto número de países. Ninguna de las plantas es decisiva para la producción final.

2. Posición fuerte en el mercado de sus productos. El carácter multiplanta y multiproducto tiene como objetivo la penetración en los diversos mercados, aprovechar la mano de obra barata, minimizar costos de transporte, optimizar el

uso de tecnología, aprovechar las fuentes financieras locales, conseguir materia prima al menor costo. Multiplanta consiste en la producción de partes, piezas u otros componentes en plantas e instalaciones productivas por empresas cuya tendencia es a la de multiplicar el número de plantas similares en lugar de crecimiento de cada planta. Multiproducto, se refiere a la producción de bienes y servicios dispares por planta y no a una sola línea de producción. A esto último se le llama conglomeración. Así existen grupos de empresas que fabrican generalmente productos muchas veces no relacionados entre sí.

3. Empleo sistemático de técnicas avanzadas en tecnología, organización industrial, dirección de personal, mercadeo, distribución y publicidad. Esta estrategia se adapta al máximo al rendimiento de cada país, pero con parámetros globales.

La expansión de las transnacionales se ha apoyado en el uso de los avances en la comunicación electrónica y la telemática, lo cual le permite ampliar su cobertura de información, segmentar su proceso productivo, transferir diseños y con la rapidez de la instantaneidad. Por otro lado el sector de las comunicaciones y sus servicios derivados está controlado por las ETN, que contribuyen a reforzar el factor demostración y consumo.

4. Política de colocación de sus activos líquidos en valores industriales y otros activos financieros en el ámbito internacional.

5. Fuerte inversión en investigación y desarrollo y su aplicación en la casa matriz que se traslada a sus filiales a fin de garantizar la competitividad local. Esta situación se da en los países de la tríada, mas no en los países en vía de desarrollo, donde prácticamente las filiales se dedican al ensamblaje y la comercialización de los productos finales en determinados mercados.

6. Las transnacionales tienen un conocimiento a fondo de la es-

tructura y de los mecanismos políticos de cada país. Pueden influir en el marco legislativo y operacional de sus inversiones, utilizando su poderío económico para presionar a las autoridades locales.

Tamames, pone como ejemplo el caso de la Internacional Telegraph Telephone (ITT), que contribuyó decisivamente al derrocamiento de Salvador Allende, mediante mecanismos de conspiración, soborno y apoyo al golpe militar. Esta afirmación es aceptada hoy comúnmente en los diferentes ámbitos internacionales.

7. Tendencia a crecer indefinidamente, en horizontal, en vertical o en ambas direcciones, siguiendo la técnica del conglomerado: hacer de todo en todas partes.

A continuación, presentamos las distintas formas por las cuales actúan las ETN, sobre el particular, son diversas las opiniones, por las cuales recogemos la más reseñadas por los autores y los organismos multilaterales:

2.2. Estrategia de internacionalización, de acuerdo a la estructura de las ETN:

La estructura comprende tres planos de acción (Esteves, 1998), el estratégico, el de coordinación y el operativo.

a. Plano Estratégico: Empresa matriz. Es el centro del poder. El más importante. En él se toman las decisiones financieras, administrativas y de planificación de la empresa matriz y de sus filiales. Aquí se ejerce el control de la tecnología. El centro esta localizado en el país de origen de la empresa, que por lo general es de los países industrializados (PI). La casa matriz mantiene, como un monopolio, la propiedad y el control sobre el capital, las materias primas, la tecnología y los precios, el mercado y el proceso productivo en general.

b. Plano de Coordinación: Sitio donde se concentran geográficamente las actividades, puede ser un PI o un país menos desarrollado (PMD), el propósito es ga-

rantizar la administración regional de la producción global. El papel gerencial en los PMD vino decayendo a medida que avanzaba la tecnología en pro de las comunicaciones.

c. Plano Operativo: Filiales. Sigue la línea de la nueva división internacional del trabajo. Aquí se realizan las actividades productivas y de servicios (comunes), diseminados en todo el ámbito mundial. Las actividades se pueden descentralizar en tantas divisiones como líneas de producción sean necesarias de acuerdo a la política establecida en el Plano Estratégico. Las filiales y subsidiarias tienen autonomía táctica, pueden estar dirigidas por nacionales. Deciden funcionamiento de la empresa, proceso productivo, aspectos administrativos, selección de proveedores, introducción de tecnología y procedimientos administrativos.

2.3. Las estrategias de acuerdo a los motivos:

La siguiente clasificación es la realizada por Charles Albert Michalet en la década de los ochenta. Michalet es citado por Luis F. Lorejón (2000), en su obra *El Comercio Mundial*. Según los motivos que impulsan a las empresas a llevar a cabo inversiones directas en el exterior y según sea su lógica de funcionamiento el autor deduce cuatro estrategias, a saber:

1. - Estrategia de aprovisionamiento:

Es la estrategia más común de las ETN especializadas en actividades primarias. En su origen buscaban un acceso privilegiado y regular a determinadas materias primas. En la actualidad se enfocan principalmente en la comercialización de los productos básicos en los que se basa su actividad. Ha venido decayendo su preponderancia, pero se mantiene en sectores como el petrolero y de la agricultura.

2. - Estrategia de producción:

El objetivo de una ETN que adopta esta estrategia es extraer el mayor rendimiento posible de los

bajos niveles salariales que existen en determinados países y de las economías de escala que pueden surgir con la especialización de las filiales. Las filiales suelen estar vinculadas a través de una fórmula de integración vertical.

3. - Estrategia de mercado:

La ETN trata de aprovechar todas las posibilidades que ofrece la demanda de los mercados en los que se localizan sus filiales. Sustituye las exportaciones por la producción elaborada por las filiales. Se vinculan por una integración horizontal. El autor considera esta estrategia como la más importante en la actualidad, dada la gran trascendencia que tiene para muchas ETN.

4.- Estrategia Tecnofinanciera:

Es la estrategia de aparición más reciente. Las filiales están vinculadas a través de un esquema de integración diversificada, que comprende la venta de licencias, la franquicia, la subcontratación o los contratos de suministro que prácticamente hacen desaparecer las fronteras de la multinacional. En este tipo ETN coexisten empresas industriales y grupos financieros y firmas dedicadas a la comercialización.

2.4. La Clasificación de Dunning

Una de las clasificaciones de estrategias de las ETN más aceptadas es la de John Dunning (1976), basada en el «paradigma eclético» (2). En él, demuestra que la relación entre la inversión directa de un país, en la doble vertiente hacia y desde el exterior, y su estructura productiva es dinámica e interactiva, en el sentido de que la inversión directa está influida por la estructura de la economía y, a su vez, afecta al desarrollo. En este sentido, muestra el «camino de desarrollo de la inversión» (IDP), empleando como base de su análisis el paradigma eclético. De acuerdo a Dunning, las ETN, operan de la siguiente manera: 1) búsqueda de recursos (resource seeking), 2) búsqueda de mercados (market seeking), 3) búsqueda de eficiencia (efficiency seeking)

y 4) estrategia para la búsqueda de activos (strategic asset seeking).

Cabe acotar que existe cierta coincidencia con la clasificación que hace el Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (2001) que clasifica las estrategias de las ETN para América latina y el Caribe: Búsqueda de eficiencia global, Búsqueda de materia prima y Búsqueda de acceso al mercado nacional y regional. Estas las comentaremos un poco en el apartado referente a ETN en el mundo en desarrollo y globalización. Retomamos la clasificación de Dunning:

1) Resource seeking (búsqueda de recursos): Inversiones orientadas a explotar recursos naturales, o mano de obra no calificada, cuya disponibilidad es la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor. Estas inversiones se orientan primeramente a la exportación.

2) Market seeking (búsqueda de mercados): Dirigida a explorar el mercado doméstico del país receptor y el de los países cercanos. El tamaño y la tasa de crecimiento del mercado, la existencia de barreras físicas y/o de altos costos de transporte, las estrategias de industrialización del país receptor, son factores que inciden decisivamente.

3) Efficiency seeking (búsqueda de eficiencia). Sigue normalmente a la búsqueda de mercados con la intención de racionalizar la producción para explotar economías de especialización y de ámbito. Los procesos de integración favorecen esta estrategia, también le son favorables los avances tecnológicos.

4) Strategic asset seeking (estrategia para la búsqueda de activos). Tiene como fin adquirir recursos y capacidades que contribuyan al crecimiento de las capacidades competitivas en los mercados regionales o globales. Los activos a buscar van desde capacidades de innovación y estructura-

les organizacionales hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en los mercados con los cuales no están familiarizados (Dunning 1994, citado por Chudnovsky, 1999).

3. Nuevas estrategias transnacionales: Las fusiones y las adquisiciones

Clasificadas por la UNCTAD como Fusiones y Adquisiciones Transnacionales (FAS). Las fusiones de empresa son una modalidad del proceso de concentración y centralización de global que se intensifica en época de crisis (Esteves, 1998). Las fusiones son también parte de la competencia transnacional. Estas operaciones significan enormes cifras de capital. A veces la modalidad es la adquisición de una empresa por otra, o reflotamiento de una empresa quebrada por una del mismo ramo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2001) da como una razón para las FAS que las empresas necesitan mayores dimensiones para hacer frente a los costos crecientes de la tecnología de la información y de procesamiento con bases de ingresos más amplias; estas operaciones se dan comúnmente entre empresas medianas con el objetivo de aprovechar sinergias (el incremento positivo de las ganancias asociadas mediante la combinación de dos firmas a través de una fusión o adquisición) y economías de escala, para hacer frente a la alta competencia. Otras motivaciones son la disminución de riesgos, oportunidades financieras y la obtención de beneficios personales.

La estrategia de fusión y adquisición ha tenido varias olas a lo largo de la historia. Especialistas calculan que cada año se realizan unas 4 mil fusiones de empresas en los Estados Unidos. La última ola ha sido la presentada desde 1990; para 1999, la UNCTAD contabilizó 24 mil FAS, por un valor de 2,3 billones de dólares ameri-

canos. El ritmo de crecimiento en la década de 80-90 fue de 42%. De acuerdo con la UNCTAD (2001) Las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS) continúan siendo el principal estímulo de las IED, y siguen concentrándose en los países desarrollados. En 1990, representaron 152 mil millones de dólares de un total de 209 mil millones en el mundo, para 1999, la cifra pasó a 720 sobre 865. Es decir, 83% de las entradas de IED fueron por concepto de FAS.

Estados Unidos fue el principal espacio para las operaciones de FAS que se llevaron a cabo en 1999, lo cual lo hizo el primer receptor IED con una cantidad de 276.000 millones de dólares, casi la tercera parte del total mundial. Tal como se ha expresado con anterioridad, la Unión Europea y Japón siguen esta clasificación. (UNCTAD, Informe 2000).

Una pregunta común es cuál operación se realiza más, si la de fusiones o la de adquisiciones. Al respecto el Informe 2000 de la UNCTAD, indica que menos del 3% del total de las FAS transfronterizas son clasificadas oficialmente como fusiones (aunque muchas de ellas lo sean sólo de nombre) y el resto son adquisiciones. Por otra parte las adquisiciones del 100% del capital suman las dos terceras partes del número total de adquisiciones transfronterizas. Las adquisiciones minoritarias (10 a 49% del capital) representan alrededor de una tercera parte de las adquisiciones transfronterizas en los países en desarrollo, en comparación con menos de una quinta parte en los países desarrollados. En cuanto a la clasificación de las FAS transfronterizas, la UNCTAD lo hace funcionalmente como horizontales (entre empresas del mismo sector), verticales (FAS entre empresas clientes y empresas proveedoras o entre empresas compradoras y empresas vendedoras) o heterogéneas (entre empresas de sectores sin relación alguna entre ellos).

De las grandes FAS de los 90, de acuerdo al New York Times (citado por Tamames, 1999:384) encontramos: La compra de Citicorp de EE UU, por la Travelers de EE UU, por 73 mil millones de dólares; la compra del Bank America por el Nations Bank (ambos en EE UU) por 63 mil millones de \$; la adquisición de la popular Chrysler (EE UU) por la Daimler-Benz de Alemania por 39.514 millones de \$.

3.1. ETN en el mundo desarrollado y la globalización.

Bien es sabido que a escala mundial la mayor parte de los flujos de inversión extranjera directa (IED) son no sólo emitidos sino también recibidos por países desarrollados (PD). Esto implica que, en general, (Japón aparece como la excepción más notable en este sentido), la IED es un fenómeno de doble vía para los países avanzados. Siendo las ETN, inversoras internacionales por excelencia, la mayoría de ellas están ubicadas en

Siendo las ETN, inversoras internacionales por excelencia, la mayoría de ellas están ubicadas en la llamada triada económica: Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. A los países desarrollados van a parar más de las tres cuartas partes de las entradas mundiales de las inversiones. La Triada: la Unión Europea (UE), acaparó en el año 2000, el 71% de las entradas mundiales y el 82% de las salidas de IED.

la llamada triada económica: Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. A los países desarrollados van a parar más de las tres cuartas partes de las entradas mundiales de las inversiones. La Triada: la Unión Europea (UE), acaparó en el año 2000, el 71% de las entradas mundiales y el 82% de las salidas de IED.

La explicación a la atracción de las IED, parte de una premisa muy sencilla, a mayor ingreso económico de un país, mayor serán las IDE que reciban. Parte del crecimiento de la IED en la Triada es debido al aumento del número de fusiones y adquisiciones que se vienen produciendo en estos países. Dentro del grupo de la Triada, la UE ganó terreno a la vez como receptora y como fuente de IED (primer grupo receptor mundial con 617.000 millones de dólares). Los analistas coinciden que esto se debió a la mayor integración dentro del grupo. Gracias a la adquisición de Mannesmann por Vodafone Air Touch -la mayor operación de fusión transfronteriza hasta el momento- Alemania pasó a ser, por vez primera, el mayor país receptor de IED en Europa. Como dato importante, el Reino Unido volvió a ser por segundo año consecutivo, la principal fuente de inversiones extranjeras directas de todo el mundo mientras que el mayor receptor mundial, como país, es los Estados Unidos con unas entradas de 281.000 millones de dólares. Como inversionista este país declinó en un 2%.

En cuanto a Japón, vio disminuir en el año 2000 sus entradas, que alcanzaron los 8.000 millones de dólares, en un 36% en comparación con el año 1999. Japón tiene una política de atracción de las inversiones, sin embargo su prolongada recesión económica las ha ahuyentado. En cambio, las salidas de IED del Japón repuntaron y subieron a los 33.000 millones de dólares, la cifra más alta en diez años. Esta es una manera, de reducir el superávit en cuenta corriente de esos países que ha afectado su

comercio y su consumo interno.

De los otros PD, destacan las entradas y salidas de IED del Canadá, producto de varias grandes operaciones de fusiones y adquisiciones en particular con empresas de Europa y los Estados Unidos (UNCTAD, 2001). El 90%, aproximadamente, de las 100 mayores ETN no financieras del mundo por la cifra de sus activos en el extranjero tienen su sede en la triada. Más de la mitad de dichas empresas pertenecen a las industrias del material eléctrico y electrónico, el automóvil y la exploración y distribución de petróleo. (CEPAL 2001).

Una idea de lo significativo de las entradas y salidas de IED en los últimos años, de los países desarrollados nos la dan estos datos: La Unión ha tenido el favoritismo europeo y la Europa Occidental en su conjunto, en el período 1989-2000. Para la entrada de IED, un 62,97 % de las IED de los países, desarrollados se dirigen a esa región, 27,96% a Japón y 0,81% va a los EEUU.

En cuanto a las FAS, en los países desarrollados se realizaron del 90 a 95 por ciento de las operaciones de compra venta (OIT, 2001). Otras cifras nos presentan la relación del monto de compra y venta de empresas en los países desarrollados, se observa que la relación sigue siendo Unión Europea, Estados Unidos y Japón, aunque como país, EEUU es el primero en compra y venta. De las 20 principales ETN de la Triada, de acuerdo con la UNCTAD, observamos que si bien la UE tiene 15 empresas en ranking, las 6 de EEUU las superan ampliamente en activos. Basta observar la gigante General Electric cuyos activos son aproximadamente 5 veces mayores que el PIB de Venezuela.

3.2. Estrategia transnacional y desarrollo: La comisión trilateral

Para concluir este punto creemos conveniente reseñar brevemente un acontecimiento histórico que ha marcado el devenir de las ETN y su estrecha relación con

los países desarrollados. El escenario del cual surgiría la Comisión Trilateral fue llamado «la Estrategia Global», o la propuesta de los países, gobiernos y transnacionales de los países desarrollados. Todas estas discusiones se dan paralelamente a las de la UNCTAD, impulsada por el Grupo de los 77, y en las cuales se aprobaron la *Ayuda Oficial para el Desarrollo*, el *Sistema de Preferencias Generalizados* y la *Carta de Derechos Económicos*. La Comisión Trilateral tenía como objetivo el fortalecimiento de la economía de mercado.

Con el fortalecimiento de las economías de Europa y Japón hacia finales de los años 70, se conforma la Triada. Un liderazgo económico compartido. Surge de su seno la Comisión Trilateral y con ella la estrategia transnacional cuyo propósito central sigue siendo estimular la acumulación de capital. Para Ramón Tamames, la Comisión Trilateral, es la expresión de organización de las transnacionales. Es el sustento ideológico, el planificador del accionar de mecanismos de presión sobre los centros de poder político y económico (Tamames y Huerta, 1999). La Trilateral tiene su antecedente en 1971, la iniciativa parte de Zbigniew Brzezinski, quien propone sustentar y mantener poder del capitalismo en la actividad de las grandes ETN, y así resistir la presión del mundo socialista y de los países subdesarrollados. Con financiamiento de empresas como el Chase Manhattan Bank y la Fundación Ford se diseñó el dispositivo de la Comisión Trilateral que se funda en Tokio en octubre de 1973.

La composición en 1979 de la Trilateral refleja la influencia de las ETNs: 260 miembros de la Trilateral eran presidentes y directores generales de las principales transnacionales del mundo. La Comisión está presidida por un triunvirato: un estadounidense, un europeo y un japonés. Más adelante la Comisión Trilateral propul-

saría en el seno de la OCDE, las Directrices para las ETN.

3.3. ETN en el mundo en desarrollo y globalización

El análisis de la dirección de IED, nos permite deducir la participación de las ETN en los PED, ya el punto anterior hemos visto la superioridad de los países desarrollados en este aspecto.

Los países en desarrollo como un todo, recibieron un total estimado de casi 190.000 millones de dólares de inversiones directas en 2000, un monto equivalente al de 1999. Así, en 2000 el mundo en desarrollo continuó su disminución relativa como receptor de IED de los últimos años: los flujos de IED al conjunto de los países en desarrollo disminuyeron su participación de una tercera parte del total global en 1995 a menos de una quinta parte en 2000, y ya desde 1997 pusieron fin a la esperanza de que los países en desarrollo cerraran la brecha existente entre las inversiones que reciben y las que reciben los países desarrollados.

Dentro del mundo en desarrollo hay diferencias notables. En un extremo se encuentra el caso del continente africano y el de los países en desarrollo recientemente independizados de Asia central (ex repúblicas soviéticas), regiones que, pese a su gran tamaño relativo, estuvieron desconectadas del proceso de globalización vía IED en los noventa. En ellos, la inversión extranjera directa es marginal con respecto a los totales globales, y se concentra en actividades extractivas y en pocos países. En otro extremo están los países del Sur, Este y Sudeste de Asia en desarrollo y los países de América Latina que concentraron en conjunto, casi el 95% de los flujos de IED hacia las regiones en desarrollo como un todo en 2000. Sin embargo la tendencia desde 1995 es hacia la baja en América Latina. En el año 1999, el crecimiento registrado se debió a las tres grandes adquisiciones realizadas en la región (UNCTAD, 2000, 2001).

Las entradas de IED en América del Sur, se han dirigido principalmente a los sectores primarios y de servicios.

La UNCTAD reporta que en el Asia en desarrollo, las entradas de IED alcanzaron una cifra de 143.000 millones de dólares en 2000. El aumento mayor se produjo en el Asia oriental; Hong Kong (China), la IED sumó 64.000 millones de dólares, con lo que Hong Kong pasó a ser el principal receptor de IED de Asia y también del conjunto de los países en desarrollo. Este repunte se explica por varias razones. En primer lugar, es resultado de la recuperación de las crisis económicas como la de 1997. En segundo lugar, las ETN que planeaban hacer inversiones en la China continental han estado «aparcando» fondos en Hong Kong (China), en previsión de la esperada entrada de China en la OMC. En tercer lugar, el incremento se debió a una gran operación de fusión transfronteriza en el sector de las telecomunicaciones, que por sí sola representó casi la tercera parte de las entradas totales de IED en el territorio. En cuarto lugar, ha habido un mayor movimiento de ida y vuelta de capitales que entran y salen de Hong Kong (China).

Las entradas de IED indican en qué medida los países receptores se van integrando en la economía internacional en vías de mundialización. También indica indirectamente cómo se reparten los beneficios de las IED. Las *salidas* de IED muestran qué países controlan la distribución mundial de estas inversiones. Las primeras 50 ETN de los países en desarrollo —de las cuales las mayores son comparables por su tamaño a las más pequeñas de las 100 ETN más grandes del mundo— tienen su domicilio social en 13 nuevas economías industriales de Asia y América Latina, así como en Sudáfrica.

3.4. Evolución de la IED en los países en desarrollo:

A pesar de que la lógica

macroeconómica indica que las ETN prefieren realizar sus operaciones en los Países Desarrollados, se ha producido un crecimiento sostenido de las IED en los países en desarrollo. Chudnovski y López (1999), reseñan que ha habido un incremento de la IED en el actual proceso de reestructuración de la economía internacional. Esta afirmación se contacta con los datos de la UNCTAD. La comparación de los mapas mundiales de las entradas y salidas de IED en 2000 y 1985 manifiesta que las IED son un fenómeno que toca de forma sustancial a muchos más países que en el pasado. Más de 50 países (de los cuales 24 son países en desarrollo) tienen un monto acumulado de entradas que supera los 10.000 millones de dólares, en comparación con solamente 17 países hace 15 años (siete de ellos países en desarrollo). De 50 mil millones de dólares entre 1980-85, se pasó a 284 mil millones entre 1992-1997 (UNCTAD, 2000). En esta tendencia, la mayor influencia ha sido de las FAS.

En cuanto a la salida de IED de los Países Desarrollados, ésta también ha venido aumentando. Del período 1986-1991 pasó de 6,5% a 13% en el período 1992-1997, con respecto al total mundial. Los principales emisores fueron Hong Kong, Singapur, Malasia, Taiwan, Malasia, China, Chile y Argentina (UNCTAD 1998).

3.5. Sectores para invertir

En los diez años últimos los servicios han adquirido más importancia en la producción por la liberación de este sector. En 1999 el sector de los servicios sumaba más de la mitad del monto acumulado total de las entradas de IED en los países desarrollados y alrededor de un tercio del monto acumulado de esas entradas en los países en desarrollo. Las principales 50 ETN de los Países en Desarrollo se dedican principalmente a la construcción, a la fabricación de alimentos y bebidas y a actividades diversificadas (CEPAL, 2001).

El posicionamiento de los sec-

tores en América Latina ha sido de acuerdo a la estrategia empleada. Búsqueda de eficiencia en sector manufactura, de materias primas en el sector primario y acceso al mercado mundial en servicios (CEPAL, 2001).

4. La OCDE y las transnacionales:

La acción de las ETN ha sido objeto de debate, por un lado para regular su acción y por otro para permitir sus actividades en el marco de régimen jurídico de libertades. Las grandes propuestas se han producido en el seno de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), constituida por los 29 países en los cuales tienen su casa matriz el 90 % de las ETNs. Reseñamos a continuación para el primer caso la Directrices OCDE para las ETNs y el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI).

Las Líneas Directrices de la OCDE para las ETN (en adelante, las *Directrices*) son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las ETN. Enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. La intención de las *Directrices* es garantizar que las actividades las ETN se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las ETN al desarrollo sostenible.

Las *Directrices* forman parte de la *Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales*, cuyos restantes elementos se refieren al tratamiento nacional, a las obligaciones contradictorias impuestas a las empresas y a los incentivos y desincentivos a la inversión internacional. Esta declaración se realizó en 1976 y fue revisada en 1991. En junio del 2000, la OCDE, dictó el Procedimiento de Puesta en Práctica de las Directrices de las

EMN. Algunas de ellas han servido de inspiración para los códigos de conducta que muchas ETN han adoptado en los últimos años.

Los contenidos de las Directrices están recogidos en un documento de 80 folios suscrito por los países OCDE más Argentina, Brasil y Chile. Muchas ETN han demostrado que el respeto de normas de conducta estrictas puede mejorar el crecimiento. A partir de 64 conceptos y principios se establece un pliego de principios y pautas de comportamiento para las ETN y para los gobiernos suscritores. Para el seguimiento de las directrices, la OCDE creó el Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (CIME).

Los grandes contenidos de las *Directrices* son:

- Políticas generales: obligación de informar a gobiernos y sindicatos, colaborar con la comunidad local, no participar en partidos políticos ni injerir impropiamente en las políticas estatales, no sobornar ni aceptar sobornos.

- Políticas financieras de balanza de pagos, abuso de posición dominante y buen comportamiento fiscal, incluidos los precios de transferencia.

- Aspectos laborales (donde se hace referencia a la Convención Tripartita de la OIT).

- El medio ambiente (incluido en la última revisión (1991) y concierne a los recursos naturales, la localización de la empresa, los riesgos para la salud y el correcto tratamiento de los residuos.

- Exhortación a las empresas a contribuir a la ciencia y la tecnología difundiendo y poniéndola a disposición de la comunidad.

- Los gobiernos de los 29 países miembros de la OCDE (más Argentina, Brasil y Chile), que han aceptado estos principios, deben promover su cumplimiento observando las actividades que las ETN despliegan en su territorio.

- La adopción de estos principios no exime a las empresas de su deber legal de someterse a las le-

yes nacionales de los países donde operan ni a las leyes internacionales (OCDE, 2001).

4.1. El Acuerdo Multilateral de Inversiones: Inversiones extranjeras y empresas transnacionales.

En la conferencia de mayo de 1995, los países de la OCDE decidieron iniciar las negociaciones sobre el AMI, con el objetivo de concluir el acuerdo en mayo de 1997.

El AMI da una amplia definición de inversiones: No sólo inversiones directas de las corporaciones, sino además valores, obligaciones, empréstitos, participaciones de deuda, derechos de propiedad intelectual, arrendamientos, hipotecas y concesiones sobre tierras y recursos naturales, bienes muebles e inmuebles.

Los principios del AMI son: No discriminación: los inversores extranjeros deben ser tratados igual a las empresas nacionales: trato nacional. Basado en la cláusula de nación más favorecida; ninguna restricción de entrada: los gobiernos nacionales y locales no pueden restringir las inversiones extranjeras (por ejemplo compra de empresas privatizadas), ni en ningún sector (excepto la defensa); ninguna condición: los gobiernos nacionales y locales no pueden imponer requisitos de ejecución, como asegurar el empleo local, controlar la especulación en divisas o requerir un período mínimo de inversiones. Estas condiciones están prohibidas aunque se apliquen por igual a empresas nacionales y extranjeras.

Para garantizar el AMI, se propone un tribunal internacional. El acuerdo fue diseñado para servir como punto de referencia a las negociaciones sobre normas globales de inversión que se desarrollen en otros foros, en concreto en la OMC. En la Conferencia Ministerial de la OCDE, en mayo de 1997, con los ministros argumentando que un AMI de «alto estándar» requería más tiempo, se tomó la decisión de posponer la fecha límite de las negociaciones hasta mayo de

1998.

El 28 de abril de 1998, fecha señalada para firmar el AMI, los gobiernos de la OCDE adoptaron una resolución en la que admitían la imposibilidad de firmar el AMI este año debido a la gran oposición pública y a los temores de diversos Parlamentos sobre los conflictos del Tratado con las regulaciones ambientales, sociales y culturales y los impactos del mismo en los países del Sur.

5. Conclusiones

Una primera y obvia conclusión que podemos extraer de las anteriores páginas es que el proceso globalizador es impulsado principalmente por las ETN. Esto significa que la globalización se da principalmente en los países desarrollados pues ellos concentran el 90 % de las ETN. De estos países la Unión Europea, Estados Unidos y Japón localizan el mayor número de ETN. Los países en vía de desarrollo sólo poseen 10 % de las ETN. Si utilizamos ese parámetro como medida de globalización, es estadísticamente evidente que el proceso se focaliza en los países agrupados en la OCDE. Y dentro de ellos, por supuesto hay sus distintos grados de transnacionalización. Esto es determinante cuando se trata de la entrada y salida de IED, las cuales son realizadas principalmente por las ETN.

Por otra parte, el proceso no es homogéneo en todos los sectores de la economía. Así, se observa que el principal sector globalizado es el de los servicios y de él, las telecomunicaciones, luego el subsector de eléctrico, el de las manufacturas, construcción y sector primario.

La acción de las ETN, responde a las estrategias que estas se propongan para su expansión. El factor común de estas estrategias será la búsqueda de beneficios y la reducción de riesgos. La estrategia más utilizada en los últimos años, 1990-2000, ha sido el de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, las cuales representan la

mayor entrada y salida de IED. Esta estrategia, ha sido también la más usada en los PED, si bien, las mayores FAS, se han dado en la Triada económica.

Por último, es de especial interés, los intentos por regularizar la acción de las ETN, así confluyen los realizados por las propias empresas reunidas en la Comisión Trilateral, la realizada por los PD en la OCDE, a través de las Directrices y el intento que ha significado el AMI.

Todos estos temas, imposibles de agotar en esta oportunidad, constituyen pautas fundamentales de una investigación para entender la actual dinámica la Estructura Económica Internacional.

Notas

(1) Para este trabajo, hemos consultado los Informes Anuales de Inversiones de la UNCTAD de 1992, 1995, 1997, 1999, 2000, 2001 los cuales están dedicados especialmente a las Empresas Transnacionales, como lo muestran sus títulos, en la bibliografía se citan explícitamente. Desde la primera mitad de los 70 la ONU viene estudiando a las ETN. La ejecución del Programa de ETN corrió a cargo, primero, del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (1975-1992) y, después, de la División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas (1992-1993). En 1993 el Programa se transfirió a la UNCTAD.

(2) Bajo la teoría ecléctica, las empresas realizan inversiones internacionales por razones funcionales y organizacionales, es decir, las razones no son estrictamente financieras. La Teoría fue formulada por Björkman, I. en su obra *Foreign Direct Investments*.

Bibliografía

- ALIBER, Robert (1976): *El juego internacional del dinero*. Editorial El Ateneo, Buenos Aires.
- CHUDNOVSKY, Daniel; Bernardo KOSACOFF y Andrés LÓPEZ (1999). *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. EFE. Argentina.
- CEPAL (2002): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe*. Santiago de Chile.
- DUNNING, John H. (1976): *La empresa multinacional*. Fondo de Cultura Económica, México.
- EDELMAN, Joan (1990): *The politics of international economic relations*. Fourth Edition. New York.
- ESTEVES, Edna (1998): *Globalización, Transnacionales e Integración*. Vadel Hermanos Editores. Caracas.
- HILL, Charles (2001): *Negocios Internacionales*, tercera edición. Mc Graw Hill. México
- KRUGMAN, Paul y Maurice OBSTFEL (1994): *Economía Internacional Teoría y Política*. Mc Graw Hill Madrid.
- LOREJON, Luis (2001): *El Comercio Internacional*. AKAL. Madrid.
- OCDE (2001): *Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales*. Washington.
- TAMAMES, Ramón y HUERTA, Begoña (2002): *Estructura Económica Internacional*. Editorial Alianza. España.
- UNCTAD (1993): *World Investment Report 1992 Transnational Corporations as Engines of Growth*. New York.
- UNCTAD (1996): *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. New York.
- UNCTAD (1997): *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. New York.

- UNCTAD (2001): *Informe sobre las inversiones en el mundo 2000. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo panorama general*. New York.
- UNCTAD (2002): *Informe sobre las inversiones en el mundo 2001*. New York.
- WALTERS, Robert y BLAKE, David (1992): *The politics of global economic relations*. Fourth Edition. Prentice Hall. New Jersey.
- VILORIA, Enrique (1998): «De la empresa internacional a la empresa global». Revista *Asuntos* del CIED. Año 2. No.4 PDVSA. Caracas.

Reinaldo Bolívar

Internacionalista. Postgrados en Relaciones Internacionales y Economía Internacional. Profesor de la Universidad Central de Venezuela. Editor de la Revista Venezolana de Estudios Internacionales. Ex Coordinador Académico de la Escuela de Estudios Internacionales (1998-2001), Ex Coordinador de Cultura de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (1990-1996). Escritor y Columnista en varios diarios de Venezuela y Páginas web de Venezuela y el mundo.

Email:
reibol@cantv.net

Fecha de recepción:
Noviembre 2003
Fecha de aceptación definitiva:
Febrero 2004