

CAPITULO I

CONSIDERACIONES TEORICAS

1.1. La inversión extranjera directa. Su operatividad, financiamiento y rentabilidad

Los países líderes que operan en la economía de mercado, que al través del período 1770/1880 se habían integrado al proceso de la revolución industrial, manifestaron al finalizar el Siglo XIX, corrientes crecientes de aumento de los capitales y de mercancías, ocasionadas fundamentalmente por el progreso tecnológico de la industria, la acumulación de capital, el incremento del ingreso real y la organización del capital financiero. El devenir de estos procesos, de un desarrollo acelerado de la economía y creciente concentración económica, permitieron que las empresas prevalecientes al inicio del Siglo XX, recibieran el impulso que les permitió transformarse en importantes corporaciones nacionales. Aquellas más exitosas como consecuencia de acertadas innovaciones tecnológicas, comenzaron a traspasar sus propias fronteras nacionales e invertir en el exterior, de suerte que, y en particular las firmas norteamericanas, adoptaron para ese fin un nuevo esquema organizativo divisional, tendiente a consolidar el control más amplio y efectivo sobre el conjunto de la corporación. De esta suerte, la estructura centralizada multidepartamental dio paso a la corporación multidivisional centralizada.

Desde el inicio, la exportación de capitales revistió diversas formas: de empréstitos gubernamentales, de inversiones directas de empresas, sea de participación total o parcial, la compra de acciones de empresas extranjeras o las aperturas de crédito entre las instituciones ban-

carias de diferentes países. De estas modalidades, la predilecta para la expansión ha sido la inversión directa, en virtud entre otras motivaciones, de la obtención a menor costo de ciertos insumos y transporte de productos intermedios preferentemente sobre los productos finales. Este razonamiento de ventaja es claramente ejemplificable en el caso de los automóviles. Por ejemplo, el optar por el armado en el extranjero se explica por el hecho de que resulta menos oneroso el transportar vehículos desarmados hacia los países receptores, para su ensamble y acabado, que transportar vehículos terminados.

La penetración vía inversión directa, no en todos los casos implica la constitución de una nueva empresa. Existe la alternativa adoptada con frecuencia de la empresa mixta, es decir, de capital extranjero y nacional. La elección entre ambas opciones puede explicarse en función de tres variables fundamentales: la dimensión del socio extranjero, la fuente de tecnología y el número de socios potenciales. Se ha observado por los investigadores del fenómeno, que las corporaciones de mayor capacidad optan preferentemente por subsidiarias de propiedad exclusiva, en función de que se da mayor utilidad a los mecanismos de transferencia intrafirmas; si la matriz proporciona la totalidad de la tecnología, tendrá en consecuencia la totalidad del control de la empresa. Si el número de socios potenciales es mínimo, el efecto en este sentido será la existencia preferente de la empresa de propiedad total; este caso suele ser más frecuente en los países desarrollados.

El fenómeno económico de la inversión extranjera directa (en lo sucesivo IED), involucra movimiento de capitales y conlleva control por parte del inversor. Intervienen por una parte, la propia inversión, actuando como transferencia de capitales, o de tecnología o administración, y por otra parte, los países receptores, mismos que, en el caso de América Latina, si bien cada país maneja una amplia gama de actitudes y políticas, inciden finalmente en la limitación de sectores por considerarlos estratégicos o fundamentales para la soberanía nacional, y en la fijación de campos especiales en los que se permite y procura.

La IED implica un alto grado de control de la compañía madre sobre la que desarrolla sus actividades o sea la subsidiaria. La múltiple literatura especializada norteamericana y latinoamericana, que sobre todo a partir de la década de los 70 se ha ocupado reiteradamente del fenómeno de las grandes transnacionales, suele incluir muestras sobre los reconocidos grupos de las 500 empresas más importantes, dentro de las cuales son fácilmente identificables diversas empresas transnacionales, que si bien el número puede ser relativamente pequeño, cada corporación es de tamaño excepcionalmente grande. Los estudiosos de sus parámetros de estructura financiera, invariablemente llegan a la conclusión de que sus ventas son tres o cuatro veces superiores a las de las otras empresas importantes igualmente incluidas en esas 500. Asimismo, otro de sus rasgos característicos es su comportamiento monopólico; se localizan generalmente en sectores clave, por ejemplo: vehículos automotores, productos químicos y metálicos, petroquímica, caucho y maquinaria eléctrica, y en general en sectores que implican trascendentales innovaciones tecnológicas dada la sofisticación y diferenciación de sus productos, así como la originalidad de sus procesos.

A estos gigantes corporativos suele denominárseles empresas internacionales, multinacionales o transnacionales, en virtud de contar con importantes inversiones en el exterior. Su carácter de transnacionalidad o de multinacionalidad se relaciona con el hecho de poseer subsidiarias en diversos países, en los cuales se desarrollan las actividades industriales; y el lugar de nacionalidad de los accionistas es la que imprime el carácter nacional a la corporación.*

Las empresas multinacionales han ido manejando y perfeccionando una serie de mecanismos y esquemas operativos y de estrategia financiera, que les llevan a la consecución de sus grandes objetivos corporativos.

Dentro de aquéllos cabe destacar el que surge entre las subsidia-

* Se refiere a connotación económica. El concepto IED desde el punto de vista legal, se comenta en punto 3.1.

rias y su matriz como “precios de transferencia”, el cual implica movimiento físico de bienes y servicios; es un mecanismo identificado como recurso básico de remisión de utilidades, y corresponde a los que se compran y venden entre sí las empresas transnacionales propiedad de un mismo grupo.

Una oportunidad para que tal mecanismo se manifieste, es en virtud de que la corporación multinacional opere en regiones con diversos regímenes tributarios; los movimientos intra-firmas se presentan entre subsidiarias ubicadas en diferentes países, que demandan de la transnacional una diferente contribución fiscal.

El resultado del mecanismo de compensar ganancias con pérdidas, conduciría de cualquier forma a la maximización de la ganancia corporativa. Entrando al terreno de conceptualización de la tasa de ganancia de las empresas transnacionales, es básicamente el bajo costo de la mano de obra, el elemento condicionante del nivel de beneficio del empresario. Dicho beneficio puede verse incrementado por la estrategia de sobrefacturación de importaciones en virtud del mecanismo de precios de transferencia, así como por los pagos al exterior, vía gastos de propaganda, regalías e importación de tecnología.

La forma de operar de interdependencia en virtud de la cual las subsidiarias forman parte de una organización global, da lugar a que tanto las inversiones como sus retornos deban valorarse de acuerdo a lo que aquéllas contribuyan a los objetivos corporativos. Esa forma de operar entraña una misma estrategia empresarial para todas las subsidiarias de una matriz. Sin embargo, puede evaluarse la acción individual de una filial cuando ésta exporta a mercados no abastecidos por la matriz a sus filiales, o bien cuando produce para el mercado local sin que sea necesario para este último caso, que los bienes producidos deban adaptarse a la propia naturaleza de dicho mercado. En el primero de los casos, resulta de alto grado de dificultad el poder valorar la contribución del retorno a la inversión en los propósitos globales de la corporación, en tanto que en la segunda posibilidad, sí será factible la apreciación de tal beneficio, mismo que puede

considerársele como una aportación de la subsidiaria al conjunto de la corporación.

Para la optimización de la estrategia financiera, es menester la adhesión a una política integrada. Dicha estrategia consiste en canalizar la totalidad de los recursos disponibles vía dividendos, regalías, precios de transferencia, honorarios, préstamos, etc., para equilibrar mediante compensaciones intersubsidiarias, las ganancias y pérdidas obtenidas y sufridas respectivamente, como resultado de las metas parciales de cada subsidiaria.

En general, puede afirmarse que son cinco los aspectos que guardan una alta correlación con el nivel de rentabilidad de las empresas extranjeras: los gastos de propaganda, el grado de concentración, la protección tarifaria, las deudas locales y la función de investigación y desarrollo.

La propaganda, además de coadyuvar al éxito del producto lanzado al mercado, desempeña el papel de complementar el proceso de diferenciación del producto, generado a su vez en el gasto tecnológico. La propaganda es determinante de la rentabilidad principalmente de empresas generadoras de bienes de consumo; los gastos por este concepto presionan hacia arriba la curva de demanda, haciéndola más inclástica a las variaciones en precios, y tienen la peculiaridad de que principalmente se realizan en el país receptor.

También tiene efectos sensibles en las tasas de ganancia la concentración industrial, aunada a la condición de restricciones severas para la penetración en el ramo de nuevos productores. Según resultados de diversos estudios empíricos,¹ se observa una relación positiva entre las tasas de ganancia y los indicadores de concentración.

Por lo que se refiere a la protección tarifaria, cabe hacer notar que, suelen manejarse en los países en desarrollo políticas proteccionistas

1 Daniel Chudnovsky, *Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana*, México, Siglo XXI, 1980, pág. 137.

a determinadas industrias nuevas y necesarias, incluyendo a las empresas extranjeras, situación de inequidad, toda vez que las condiciones son diferentes en estas últimas, que son subsidiarias de matrices establecidas desde tiempo atrás.

El financiamiento de las subsidiarias generalmente se logra al través de recurrir a fuentes locales, mismas que se utilizan como fuentes de capital de crédito y no de capital industrial. El capital cruza las fronteras en carácter de capital industrial y con motivo de la aportación inicial; fuera de ésta, generalmente se demandan recursos locales, con el propósito de protegerse contra pérdidas cambiarias y dado que se pueden obtener a menor costo en el país receptor, sobre todo en países donde prevalecen tasas de interés relativamente bajas y un mercado de capitales precariamente organizado.

El caso de la función de investigación y desarrollo, aunque ampliamente conocido, amerita comentario. En el país de origen, en el domicilio de la casa matriz, se opta por desarrollar esta función, en virtud de lo cual el acervo de conocimiento tecnológico se concentra en la sede; y la aplicación de esos conocimientos, se desarrolla principalmente en las actividades empresariales, cuya expansión es dependiente en gran medida de la innovación de sus productos. Esto ocasiona que las filiales o sucursales en los países huéspedes reporten grandes erogaciones por ese concepto, mismas que pueden ser sensiblemente superiores al promedio de otras empresas importantes.

El proceso de internacionalización de la actividad económica, se ha llevado a cabo principalmente al través del surgimiento de estas empresas industriales, que se han consolidado cada vez más poderosamente.

El considerar indisoluble la relación internacionalización-empresa multinacional, llevaría a afirmar que cuantas más empresas multinacionales posea una nación, más dominante será su posición en la economía internacional, criterio que en mucho impulsa a desarrollar consorcios multinacionales, con el ánimo de preservar sus propias economías nacionales.

Los conceptos hasta aquí vertidos en relación a la organización, estrategia financiera e inversora de la empresa multinacional, así como el considerarla como un instrumento del proceso de internacionalización, forma parte de un planteamiento simplista de la problemática, según argumentos sustentados por otra corriente de investigadores. Estos últimos, sostienen que ese enfoque primario resulta ilusorio en lo relativo al proceso de internacionalización, dado que se proyecta a nivel micro-económico constrñéndose al ámbito de la empresa, sin realmente considerar el ramo o ramos en los que las propias empresas multinacionales se encuentran inmersas, es decir, que según esta tesis, el origen y evolución de la empresa multinacional, sólo podrá comprenderse y estudiarse con nitidez, si se le liga a factores exógenos. En este sentido, el investigador Raymond Vernon, cita a los siguientes:² El papel del mercado, la búsqueda de materias primas y la combinación de ambos elementos; multitud de estas empresas penetran internacionalmente con objeto de preservar un mercado para sus exportaciones y, simultáneamente, la localización y protección de fuentes abastecedoras de materias primas.

A fin de dimensionar de manera general la magnitud y significancia de la IED a nivel internacional, se presenta el cuadro 1, en el que se observa que hasta 1970, el 43 % de las empresas transnacionales correspondían a matrices con origen en Estados Unidos de América.

Por otra parte, con base en información procesada en 1981 por el departamento de comercio de Estados Unidos de América, las ventas de 3,540 empresas de ese país analizadas, con 24,666 filiales distribuidas en todo el mundo, realizaron ventas en 1977 del orden de 1.412,293 billones de dólares y las filiales 647,969 millones de dólares. En el ámbito latinoamericano, las ventas de 1977 de filiales en México, fueron del orden de 10,833 millones de dólares, cifra 40 % superior a las transacciones de 1975, y de 15.2 % respecto al PNB.³

² Apud C. Palloix, *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. México, Siglo XXI, 1980, pág. 9.

³ Alponte, J.M. "EU Transnacional". *Uno más Uno*. México. 4 de enero de 1982, pág. 10.

CUADRO 1

Distribución geográfica de las filiales de empresas transnacionales manufactureras, 1914-1970

Origen de las matrices	Estados Unidos de América	América Latina	México	Brasil	Argentina	Europa	Africa y Medio Oriente	Resto de Asia y Oceanía	Número Total	Porcentaje	% %
EUA ¹	13.0	26.4	6.8	4.2	3.2	38.8	6.2	5.6	100	4246	43
Gran Bretaña	13.0	6.1	0.8	1.2	1.3	29.0	25.0	27.0	100	2265	23
Alemania	9.8	18.0	3.3	5.9	3.9	53.0	9.8	9.8	100	288	08
Francia	7.1	17.0	1.6	6.6	5.5	51.0	19.0	6.1	100	425	04
Italia	6.2	33.0	3.9	8.6	7.0	45.0	10.0	5.4	100	129	01
Bélgica	21.0	4.8	0	4.1	0.4	62.0	11.0	1.5	100	272	03
Holanda	23.0	8.5	2.4	1.0	1.5	54.0	5.4	8.7	100	425	04
Suecia	4.2	14.0	3.0	3.6	1.8	68.0	4.2	9.0	100	167	02
Suiza	10.0	14.0	2.0	3.4	2.8	64.0	4.1	7.9	100	393	04
Japón	4.8	18.0	2.1	7.1	0.7	3.3	8.6	65.0	100	479	05
Canadá	13.0	21.0	4.1	3.1	3.1	44.0	5.6	16.0	100	197	02
Otros	17.0	3.0	0	1.1	1.1	71.0	4.0	5.1	100	99	01
									9885		100

1 En 1967.

Fuente: Fajnzylber F. y Martínez Tarragó T., *Las empresas transnacionales*, F.C.E., México, 1976, pág. 33.