



Distribución Restringida
LC/BUE/R.193
Mayo 1994

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires



**TENDENCIAS PRINCIPALES DE LA INVERSION
EXTRANJERA DIRECTA Y DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN EL ACTUAL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACION**

Javier Finkman
Maximiliano Montenegro



Las opiniones de los autores son de su exclusiva responsabilidad y pueden coincidir o no con los de la Organización.

28 MAR 1996

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO

x

DE LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional
y Culto / PNUD / CEPAL (PROYECTO ARG/93/035/A/01/99)

**TENDENCIAS PRINCIPALES DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
Y DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL ACTUAL CONTEXTO
DE LA GLOBALIZACION**

**Javier Finkman
Maximiliano Montenegro
Mayo 1994**

Informe de Avance. Distribución restringida.
LC/BUE/R.193

INDICE

Introducción	2
La globalización	2
Dunning y el Paradigma Ecléctico	7
La ET ¿regional o global?	9
Los bloques regionales	11
Las ET y el multilateralismo	13
La terciarización	15
Formación de networks	16
La producción internacional: estrategias de integración de las ET y nuevas formas organizacionales	17
El impacto de las nuevas tecnologías	22
Alianzas estratégicas	23
Intensificación de la competencia y concentración de la tríada	26
El surgimiento de Japón y Alemania en los ochenta	29
La recuperación norteamericana en los noventa	30
Aumento de la participación del SE Asiático y disminución de la posición relativa de América Latina	32
Interrelación entre IED, tecnología y comercio	33
La IED y los gobiernos	34
Referencias Bibliográficas	39

Introducción

Desde unos años a esta parte, los tiempos de la economía mundial se aceleraron. Desde sistemas completos de coordinación de las actividades económicas que entraron en crisis hasta ciclos de permanencia en el mercado de nuevos productos que ni siquiera sobrepasan el tiempo dedicado a su investigación y su desarrollo. Aparecen nuevos temas y se modifican los énfasis preexistentes.

El propósito de estas notas es introducir al lector a la teoría y a la evidencia disponible acerca de los cambios en la economía global. Los actores son fundamentalmente las empresas transnacionales (ETs) y las naciones -y sus gobiernos- que son origen y/o destino de los flujos de inversión extranjera directa (IED). Más allá de las cifras que aquí se presentan, y casi con carácter anecdótico pero ejemplificativo, la virulencia de los cambios y actitudes frente a los actores es muy fácil de apreciar en lo que sigue.

En 1971, Raymond Vernon -un académico que dedicó toda su vida al estudio de las ETs- planteaba así los "interrogantes en las mentes de los hombres":

"¿Está minando la empresa multinacional la capacidad de las naciones para trabajar en pro del bienestar de sus pueblos? ¿Está siendo utilizada la empresa multinacional por una potencia dominante (léase "Estados Unidos") como medio de penetración y control de las economías de otros países? Cualesquiera que sean las respuestas a estas preguntas ¿es "excesivo" el poder político y económico de la empresa multinacional?"

Hoy la preocupación central de los gobiernos es mucho menos levantar barreras a las ETs que crear las condiciones que maximicen la "atracción" de flujos de IED. Las discusiones que antes pasaban por los precios de transferencia, los códigos de conducta o las reservas de mercado, se orientan hoy -en el caso de los países en desarrollo- a como subirse al "tren" de la globalización y evitar la marginación del nuevo orden económico mundial. Y no es que las discusiones de entonces no sean importantes hoy. El impacto de las ETs sobre la balanza de pagos nacional es, hoy, un tema quizás más relevante que en el pasado. Sin embargo, aún los temas más significativos pueden *parecer* poco urgentes cuando se los pone al lado de la pregunta de "¿incorporación o marginación?".

La globalización

Uno de los fenómenos más señalados por los analistas es el peso que las empresas transnacionales (ETs) han adquirido en la economía mundial en los últimos años. Esta mayor participación, tanto cuantitativa como cualitativa, se vio impulsada

por los crecientes flujos de inversión extranjera directa (IED). Entre 1986 y 1990, las corrientes de IED aumentaron a una tasa anualizada del 24% que superó largamente el ritmo de crecimiento de otros importantes indicadores económicos mundiales como son las exportaciones (que subieron al 12% anual), el producto bruto (9%) y la inversión bruta interna (10%)¹.

Y si bien es cierto que durante 1991 y 1992 se experimentó -por primera vez desde 1982- una caída en los flujos de IED que es una consecuencia de la recesión en varios países desarrollados, éstos todavía alcanzaban a principios de los noventa niveles singularmente altos del orden de los U\$S 200.000 millones anuales.

¿Por qué los flujos de IED son diferentes a la inversión local?

Existen buenas razones para que un país se ocupe de "atraer" flujos de inversión extranjera directa. Los motivos están asociados a las características diferenciales de la IED en relación a la inversión de los locales. ¿Cuáles son esas características distintivas?²

Primero, en mayor o menor medida, las ETs vienen equipadas con un "paquete" de recursos y capacidades que es diferente del que ofrecen las empresas domésticas. O cuentan con menores restricciones de financiamiento o introducen tecnologías (duras y blandas) novedosas en el medio local³. Cuando los japoneses instalan una fábrica automotriz, el impacto en el país receptor es enorme⁴. Es que, tanto por la idiosincracia del país de origen como por las especificidades de los activos comprometidos en la operación, la IED no va a replicar las características domésticas.

Segundo, los activos que resultan de la IED tienen, en alguna medida, un uso diferencial tanto por el origen extranjero como por los efectos específicos de que se trata de un proceso de transnacionalización (y, por lo tanto, los objetivos de la inversión no tienen por qué coincidir con las motivaciones domésticas).

Pero sin duda, lo que mejor refleja la tendencia es el hecho de que las ventas de las ETs tienen, actualmente, una enorme importancia en la atención de las demandas de bienes y servicios en los mercados mundiales. Ciertamente, en 1991

¹ Las cifras son de UNCTAD (1993). Según UNCTAD (1992), la IED creció un 34% anual mientras que las exportaciones, el PBI y la inversión bruta interna, lo hacen un 13%, 12% y 14%, respectivamente para el período 1985-1990. En *The Economist A Survey of multinationals* (27/3/1993) se menciona que la IED creció "entre 1983-90, 4 veces más rápido que la producción mundial y 3 veces más rápido que el comercio mundial". Si bien existen discrepancias entre las distintas fuentes consultadas, las cifras de UNCTAD (1993) son las más recientes y por eso se eligen aquí. De cualquier manera, en todos los casos sobresale el ritmo acelerado de crecimiento -por encima de las otras variables- de la IED.

² En lo que sigue, véase Dunning (1992).

³ Aunque las transferencias de tecnología puedan significar adelantos importantes en término de los estándares del país en desarrollo receptor, esto no necesariamente implica que se ubiquen en la frontera tecnológica mundial. Más aún, la experiencia latinoamericana muestra que la radicación de ETs, en general, desplazó la frontera local sin por eso alcanzar los niveles de adelanto disponibles en los países desarrollados. Véase, al respecto, Sourrouille, Kosacoff y Lucangelli (1985) y Katz (1976).

⁴ Un buen ejemplo es la radicación de plantas automotrices japonesas en México. Si bien es cierto que hay críticas en cuanto a los verdaderos beneficios de la IED en este caso, los efectos sobre el medio receptor no son despreciables.

unas 37.000 casas matrices y sus 175.000 filiales extranjeras generaban ventas por aproximadamente U\$S 5,5 billones en todo el mundo, cifra bastante más alta que los U\$S 4 billones que representaban las exportaciones mundiales⁵.

Las ETs también habían acumulado activos productivos por un valor superior a los U\$S 1,8 billones, casi cuatro veces más que en 1980 (U\$S 500.000 millones), lo que representa una proporción significativa de la capacidad productiva en sectores "estratégicos" -de acuerdo al nuevo paradigma tecno-productivo- de la industria y los servicios⁶.

Además, las ET concentran más del 80% de las transacciones por regalías y pagos de licencias a nivel mundial (un indicador bastante confiable de los servicios de investigación y desarrollo generados); y son responsables directas o indirectas de un 80% del comercio internacional; un 25% de este intercambio se realiza entre empresas relacionadas por la propiedad -intrafirma-, aunque esa proporción es mucho más alta en algunos países, como ocurre en los Estados Unidos⁷.

La presencia de las ETs adquiere aún mayor relevancia en el contexto del proceso de globalización de la economía mundial, entendiéndose por tal a las condiciones de acuerdo a las cuales una mayor parte de la riqueza y el valor son producidos mundialmente dentro de un sistema de redes privadas interconectadas. John Dunning denominó a este proceso, cada vez más intenso, *producción internacional*⁸, definiéndolo como aquellas actividades que agregan valor y que están bajo la propiedad y/o el control⁹ y son organizadas por una firma más allá de los límites de su frontera nacional.

Las ETs pasan a desempeñar, entonces, un papel decisivo en tanto coordinadoras directas de la actividad económica en el mundo. En otras palabras, en el sistema internacional de producción que se vislumbra, son cada vez más las ETs, y no las transacciones directas en el mercado, las que cumplen esta función coordinadora y determinan el rol en la división internacional del trabajo¹⁰.

⁵ UNTCMD (1993) y UNTCMD (1992). Véase apéndice estadístico.

⁶ En *The Economist A Survey of multinationals* se menciona que el total de activos de las 100 ETs más grandes -excluyendo a las del sistema financiero- es del orden de U\$S 3.1 billones.

⁷ Dunning (1992) y UNTCMD (1992).

⁸ Dunning (1988).

⁹ Originalmente, la producción internacional se asociaba exclusivamente a su principal vehículo de financiamiento: la IED. Sin embargo, el control o la influencia pueden ejercerse más allá de la propiedad mayoritaria con lo cual hoy se le exige a la teoría que explique una definición más amplia con el fin de incluir acuerdos contractuales o cooperativos. Obviamente, lo que debe explicarse son las "alianzas estratégicas" que, de cualquier manera, puede interpretarse como IED emprendida en forma conjunta por dos o más firmas.

¹⁰ La producción de bienes y servicios estuvo siempre bajo la égida de la firma y no del mercado. Así

La globalización puede ser vista como una nueva fase en el proceso de internacionalización¹¹ que resulta de la interacción de tres fenómenos: ① el aumento del comercio mundial; ② las actividades de IED; y ③ la profundización en la integración financiera mundial. Además de estas tres grandes tendencias, se han señalado¹² una serie de factores asociados que actúan como propulsores de la globalización en tanto crean las condiciones para el surgimiento de la ET global. Entre ellos se destacan, junto con la desregulación financiera, el rol esencial que juegan las nuevas tecnologías.

LOS MOTORES DE LA GLOBALIZACIÓN

MERCADO

Nivelación del ingreso per cápita entre las naciones industrializadas
Homogeneización de la demanda (marcas y productos universales)
Creación de mayores espacios económicos regionales
Internacionalización del capital
Mayor integración física
Alianzas estratégicas

COSTOS

Surgimiento de países de reciente industrialización (alta productividad y bajos salarios)
Avances en informática, telecomunicaciones y transporte
Aumentos en los costos de I&D de productos y servicios
Acortamiento en los ciclos de vida de los productos
Innovación tecnológica acelerada
Economías de escala y de localización

GOBIERNOS

Reducción de barreras comerciales
Privatizaciones
Desregulación

Las ETs, centrales en el proceso de globalización, están cambiando. Se trata de "multinacionales al nuevo estilo"¹³. Antes, una ET se comportaba como "una confederación de subsidiarias extranjeras no demasiado interrelacionadas, diseñadas para abastecer principalmente a la casa matriz con recursos naturales o servir a los

que, en tanto productora, la ET no reemplaza al mercado. Sin embargo, en tanto organizadora de transacciones, es un mecanismo de coordinación alternativo.

¹¹ OECD (1991)

¹² Por ejemplo, Porter (1986) y Yip (1992). Hay que hacer notar que diferentes autores enfatizan diferentes aspectos. Ostry (1990a), por ejemplo, sostiene que: "la actual fase de acelerada integración de la economía mundial no es dominada tanto por el aumento de los lazos comerciales sino por el rápido crecimiento de la inversión y los flujos de tecnología, facilitados por la expansión explosiva de los vínculos financieros en los ochenta. Los agentes principales en esta etapa de la integración son las empresas globales".

¹³ Dunning (1988).

mercados locales con productos manufacturados y servicios". Luego, "en su maduración en los últimos 15 años, (la ET) pasó a ser un controlador de actividades que agregan valor en varios países". Hoy en día, en cambio, está asumiendo el "rol creciente de un orquestador de la producción y las transacciones dentro de un grupo o una red transnacional de relaciones internas y externas, que pueden o no implicar participación accionaria, pero que están dirigidas a servir a sus intereses globales".

Estas nuevas funciones exigen nuevas estructuras y organizaciones. Antes, el centro de la toma de decisiones de una ET era "principalmente una fuente de capital, management, y tecnología para sus subsidiarias, donde cada una de estas operaba independientemente de la otra; y luego fue un coordinador de la forma en la cual los recursos eran utilizados por el tramado cerrado de subsidiarias". Hoy la toma de decisiones de la ET "se parece al sistema nervioso central de un grupo mucho más grande de actividades interdependientes pero menos formalmente dirigidas, cuya función es principalmente indicar la estrategia competitiva global y la posición del centro de la organización".

Los avances en la tecnología del transporte y de las comunicaciones, sumados a una tendencia general a la liberalización de las normas que rigen el comercio y los flujos de capitales, son la condición de posibilidad y, a la vez, el incentivo para esta división internacional del trabajo intrafirma.

⇒ La *producción internacional* cumple una función más amplia que el comercio. No sólo traslada bienes y servicios a través de las fronteras sino que moviliza factores productivos, métodos de organización, conocimientos especializados y tecnologías, a través de una estructura administrativa unificada.

Desde esta perspectiva, los analistas coinciden en destacar la importancia de las ETs como uno de los principales motores del crecimiento y el desarrollo en el nuevo orden económico internacional. Según Dunning, ese motor se alimenta no sólo con las transferencias de capital, tecnología y capacidad gerencial, sino también con la forma en la que la ET -a través de su control jerárquico y sus estrategias de marketing- influyen la división internacional del trabajo.

De esta forma, las nuevas estrategias de las ETs están provocando un cambio cualitativo en la economía mundial. Tradicionalmente, la producción internacional y el comercio aparecían como formas alternativas de abastecer a los mercados externos. Más aún, la imposición de barreras arancelarias fue uno de los factores que llevó a la transnacionalización de la producción. Sin embargo, en los últimos tiempos se observa una estrecha y creciente relación entre la expansión de la IED y la del comercio, especialmente en los países de la Triada (Estados Unidos, Comunidad Económica

Europea y Japón), donde se da su localización privilegiada. Además, las estrategias de las transnacionales de establecer redes de filiales integradas en el plano regional son un determinante importante de la expansión del comercio intraregional¹⁴.

El carácter complementario de la IED y el comercio es el resultado de la estrategia de especialización o de la búsqueda de economías de escala y/o diversificación de las ETs. Un ejemplo es lo que Dunning llamó "la forma multi-divisional de las subsidiarias de las ETs". La motivación para la IED, en este esquema, no es la búsqueda de una cuasi-renta sino de economías de integración y diversificación. La racionalización de la producción que resulta de esta forma de organización entre la casa matriz y las subsidiarias puede seguir dos caminos.

En primer término, las plantas subsidiarias, que originalmente respondían al objetivo de satisfacer a los mercados domésticos, pueden ahora reorganizarse y, en lugar de que cada una de ellas replique los productos de la otra, especializarse en pocos productos. Una segunda forma, es la constitución de una plataforma exportadora o de procesamiento de materias primas. De esta manera, la división del trabajo se lleva a cabo entre las distintas etapas productivas y entre la casa matriz y las subsidiarias.

Dunning y el Paradigma Ecléctico

Las ideas recibidas sobre las ETs y los flujos de IED han mostrado cierta incomodidad con los nuevos hechos estilizados que se plantean. En especial, con la amplitud y la virulencia de los cambios que tuvieron lugar¹⁵. Dunning es la primera voz que ofrece una visión integrada. Antes que una ruptura con las teorías parciales disponibles, las integra en un marco coherente y comprensivo al que denomina paradigma ecléctico.

→ Esencialmente, distingue entre las ventajas de propiedad (O), las ventajas de localización (L) y las ventajas de internacionalización (I), enfatizando que las tres dimensiones son necesarias para entender los patrones de producción internacional y el rol de las ETs en la economía mundial.

Las ventajas de propiedad se refieren a aquellos activos creados o comprados

¹⁴ UNTCMD (1992).

¹⁵ Froot (1993) sostiene que de acuerdo a las ideas recibidas "se esperaba que los cambios en las ventajas competitivas nacionales se reflejaran en tendencias más regulares" y que, "en tanto los desarrollos han sido abruptos, se hubiese esperado que ocurrieran de a una industria por vez -digamos, los productores de autos japoneses- a medida que los shocks en la habilidad para competir se iban reflejando en los patrones mundiales de propiedad".

por una empresa extranjera que le permiten posicionarse mejor que una empresa doméstica. Más simple, se trata de la definición de que existe un mercado potencial donde se cuenta con una ventaja.

Ahora bien, tener ventajas de propiedad abre la oportunidad a penetrar mercados extranjeros, pero ¿por qué no satisfacer a estos nuevos mercados vía exportaciones?. Entonces, deben agregarse ventajas de localización, que justifiquen la producción en los nuevos destinos. Estas ventajas pueden ser la mano de obra barata, barreras comerciales, etc., que inclinen la balanza por la opción de la IED.

Sin embargo, con las ventajas de propiedad y de localización todavía no queda definida como *única* alternativa la IED. Este nuevo mercado bien podría abastecerse licenciando a productores domésticos y percibiendo a cambio las regalías correspondientes. Son necesarias las ventajas de internalización que expliquen porque la ET decide ampliar su estructura corporativa antes que incurrir en transacciones de mercado. Por lo tanto, el tercer factor es la internalización que tiene lugar cuando las empresas deciden mantener bajo control sus ventajas competitivas¹⁶.

La IED y la nueva teoría de la firma¹⁷

Para explicar la IED, las teorías disponibles del comercio internacional y del movimiento de capitales no son suficientes. Es por eso que Dunning propone un paradigma comprensivo de las distintas visiones existentes. La nueva teoría de la firma¹⁸ aporta la respuesta a la pregunta de por qué se establecen dos fábricas que responden a una única estructura de propiedad y organización. Después de todo, la IED consiste en, principalmente, crear, expandir o adquirir empresas *más allá* de sus fronteras nacionales.

Entonces, una empresa que tiene una ventaja de propiedad (por ejemplo, una patente farmacéutica¹⁹), puede optar por exportar a partir de su producción doméstica, licenciar a un laboratorio extranjero o radicar una fábrica en el mercado potencial de destino. En términos de la teoría de la empresa, la solución de exportar involucra una transacción de mercado, quizás de naturaleza contractual pero -seguramente- se trata de relaciones de corto o mediano plazo. La licencia, en cambio, suele implicar un contrato de largo plazo. Finalmente, la elección de la fábrica extranjera implica *internalizar* el abastecimiento del mercado extranjero y optar por "la jerarquía en lugar del mercado". Hasta aquí se trata de definiciones, pero ¿de qué factores depende la elección de una u otra opción?

¹⁶ Véase Williamson (1975) para la explicación de las circunstancias en las cuales los altos costos de transacción llevan a las empresas a preferir las "jerarquías" a los "mercados". También, Caves (1982) da una explicación apoyándose en los costos de transacción.

¹⁷ Esta explicación de la "nueva" teoría de la firma y su relación con la IED se basa en Krugman y Graham (1993), Williamson (1991) y Klein (1991).

¹⁸ La teoría no es "nueva" si se toma como fecha de nacimiento la publicación del artículo seminal de Ronald Coase (1937). Pero, en tanto a los economistas les tomó varias décadas comenzar a pensar en términos de costos de transacción, puede decirse que el reciente impacto -aún en desarrollo- que la teoría tiene alcanza para calificarla de "nueva". Es obvio, como señalan Williamson y Winter (1991) que Coase "fue un adelantado a su tiempo". Pero, también, que los economistas no son una profesión fácilmente permeable a las nuevas ideas.

¹⁹ El ejemplo no es casual. Es el favorito de Dunning.

La respuesta de la nueva teoría de la firma pone el acento en los costos de transacción. Así como organizar las actividades dentro de la empresa tiene costos, realizar transacciones en el mercado también es costoso (hay que buscar información, negociar con las otras partes y, fundamentalmente, asumir los riesgos de una relación que excede los límites de las jerarquías de la firma). Krugman y Graham ejemplifican el dilema con la siguiente pregunta: "¿por qué la General Motors absorbió a la Fisher Body en tanto IBM no hizo lo mismo con Microsoft?". La respuesta es que GM evaluó que los costos de adquirir FB -que significa *internalizar* las transacciones- eran menores que las dificultades resultantes de hacer negocios con un proveedor independiente. IBM no lo intentó con Microsoft, seguramente, porque juzgó que los costos de organización eran mayores que los costos de transacción.

La ET ¿regional o global?

A decir verdad, la evidencia empírica muestra que el regionalismo es la forma que están adquiriendo los flujos de inversión transnacional y que, por ahora, la multinacional verdaderamente global es, todavía, una entidad en formación. Entre los argumentos que se destacan para explicar esta tendencia regional se cuentan: (a) que la economías de escala en muchas industrias manufactureras se alcanzan al nivel regional (o inclusive menos), (b) que las distancias siguen importando no tanto en términos de costos de transporte sino de riesgos a asumir, (c) que el marketing suele tener -salvo excepciones- un alcance a lo sumo regional en lo que hace a aspectos relacionados con los gustos de los consumidores en general²⁰.

No son estos los únicos factores que determinan el patrón regional de los flujos de IED. Existen una serie de condicionantes políticos e institucionales que van desde las reglamentaciones de carácter técnico en la definición de la seguridad de los productos hasta las relaciones potencialmente conflictivas con la normativa y la intención de los gobiernos receptores en cuanto a financiamiento, comercio o IED. Asimismo, la pretensión de algunos gobiernos de impulsar mediante políticas industriales "estratégicas" a sus "campeones nacionales" dan forma a flujos regionales de IED²¹.

El dominio regional se aprecia fácilmente en el conocido esquema de "clusters" (agrupamientos) de inversión en la Tríada²². Una tendencia que emerge desde principios de los ochenta es a la concentración de las corrientes de IED en esa área geográfica y en algunas zonas de influencia (especialmente el sudeste asiático). A principios de los noventa, a través de los países de la Tríada, que representaban las dos terceras partes del PBI mundial y más de dos tercios del comercio internacional, se

²⁰ *The Economist A Survey of multinationals* (27/3/1993).

²¹ Mortimore (1992).

²² UNCTC (1991) y UNTCMD (1992 y 1993). Y véase apéndice estadístico.

canalizaron las cuatro quintas partes de los flujos de IED.

Esto, claro, no significa que la globalización encuentre en el regionalismo su techo. Sino, seguramente, que la regionalización es un paso intermedio a la internacionalización siempre que las tendencias proteccionistas de la economía mundial, que compiten con las fuerzas propulsoras del comercio multilateral, no se vean exacerbadas. Por lo tanto, puede hablarse de una "ET regional" que debería converger a una "ET global".

Una de las consecuencias más notables de la empresa global es que la localización de las actividades de la corporación cada vez tienen menos relación con la nacionalidad de la misma. Este proceso cambia considerablemente la forma en que crecen y se desarrollan las ventajas comparativas de los países. Así, las fuentes de las ventajas comparativas -el capital, el conocimiento técnico y la tecnología, por ejemplo- se transfieren a través de las fronteras a medida que más y más países participan conjuntamente en varias etapas de la cadena de valor de una industria. La corporación de hoy puede localizar cada vez menos sus actividades más productivas y complejas en su país de origen.

En esta línea debe entenderse la creciente internacionalización de las actividades de I&D. Por caso, hacia principios de los noventa, las ETs extranjeras llegaron a invertir más dinero en I&D en los Estados Unidos que las propias corporaciones norteamericanas. En 1990 las filiales extranjeras en los Estados Unidos invertían un 95% más en I&D que en 1980, frente a un aumento de "sólo" el 30% de las erogaciones por ese concepto de las empresas norteamericanas en el mismo período. A su vez, estas últimas aumentaron la proporción de sus gastos en I&D correspondiente a filiales en el exterior del 7% en 1966 al 10% del total a fines de los ochenta.

Sin embargo, todavía esta descentralización es incipiente. Esto tiene que ver con que los departamentos de marketing y los equipos de I&D necesitan trabajar en contacto estrecho. Y esto es más fácil realizarlo en los mercados principales, donde las disponibilidades son mayores y los nuevos productos y procesos pueden testearse más rápidamente. Además, los equipos de I&D todavía resultan "rebeldes" y "extravagantes", en términos de los "rígidos" procesos habituales de presupuestación, evaluación de proyectos y rendición de cuentas que normalmente se plantean en estas empresas. Es por eso que los niveles gerenciales superiores se muestran todavía algo renuentes a descentralizar la I&D y prefieren tenerla cerca para controlar su

evolución²³. La descentralización de los flujos de I&D no excede, sin embargo, los límites de la Tríada donde la disponibilidad de personal de altísima calificación está garantizada.

Los bloques regionales.

El regionalismo es la forma dominante que está adquiriendo la IED, especialmente en América del Norte, Europa y Asia. Desde principios de los ochenta el comercio dentro de esas mismas regiones se expandió más rápido que el comercio mundial: mientras en 1980, representaba el 56%, 37% y 27% del comercio total de la CEE, Asia y América del Norte, respectivamente, a principios de los 90 esa proporción había llegado a 61%, 41% y 35%²⁴.

El impulso del comercio intrarregional está relacionado con la expansión de los flujos regionales de IED. Hacia fines de los ochenta, los países de la CEE absorbían un tercio de la inversión que la Comunidad dirigía al exterior, en comparación a una cuarta parte a principios de la década.

En Asia, el crecimiento de la IED se aceleró vertiginosamente hacia la segunda mitad de los ochenta. En muchos países asiáticos, la IED desde otros países de la región (incluido Japón) representa más del 50% del total.

En América del Norte, los Estados Unidos acaparan más del 65% del total de la IED que Canadá dirige al exterior y en Canadá se asienta alrededor del 20% de la IED norteamericana. Asimismo, entre 1982 y 1990, las filiales estadounidenses que operaban en México (excluyendo el comercio de las maquiladoras) aumentaron su participación en las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos casi en cuatro veces, llegando a representar más de una cuarta parte del total. En tanto, la proporción de las importaciones mexicanas desde los Estados Unidos controladas por filiales estadounidenses pasó de un cuarto a más del 40%, siendo la casi totalidad de esos intercambios de carácter intrafirma²⁵.

Se suelen identificar dos tipos de integración regional. Por un lado, están los programas de integración en que la iniciativa política determina la integración de las economías nacionales (*policy-led integration*). Es decir, el marco institucional precede a la integración efectiva de la producción. Generalmente, las medidas de política se centran en la reducción de las barreras al intercambio entre los países miembros, para

²³ *The Economist A Survey of multinationals* (27/3/1993).

²⁴ UNTCMD (1992).

²⁵ UNTCMD (1992) y apéndice estadístico.

originar una zona de libre comercio e, incluso, pueden llegar a establecerse aranceles externos comunes frente a terceros países (unión aduanera).

Por otro lado, se reconoce una integración promovida por la IED cuando las actividades de las ETs son el motor principal del proceso de integración regional (*FDI-led integration*). Esto es, las ETs concentran sus esfuerzos para aprovechar las ventajas que se desprenden de la integración (especialización por países, procesos y economías de escala y diversificación)²⁶.

Obviamente, los distintos procesos de integración regional revelan que los modelos de integración puros son la excepción; y que la mayoría de la veces existe una combinación (aunque con tiempos y grados diferentes) de políticas y acciones económicas.

La CEE es un ejemplo de cómo las primeras iniciativas de política (que comenzaron en 1957 y se extendieron hasta 1985) indujeron a la integración económica en materia de comercio e IED, lo que a su vez impulsó otras medidas políticas que acompañaron y facilitaron la integración de los países miembros a nivel de la producción.

El proceso de integración, en cambio, en América del Norte tuvo, desde un principio, a las transnacionales a la vanguardia. Cuando Canadá y los Estados Unidos firmaron en 1989 el acuerdo de libre comercio ya había un alto grado de integración entre ambos países (en parte, estimulado por acuerdos previos como el Pacto Automotriz de 1965). Y esto es aún más notable en el caso de los Estados Unidos con México. Pero la iniciativa política del gobierno norteamericano, en los últimos años, y en particular la fuerte apuesta de la administración Clinton para sostener el NAFTA contra la oposición de la mayoría del partido demócrata, fue un hecho decisivo para la profundización de la integración.

En Asia, por su parte, se está desarrollando una integración impulsada por las ETs, pese a la falta de políticas regionales de relevancia. Así, la IED y el comercio internacional, como se señaló anteriormente, están creciendo rápidamente y existen redes regionales básicas de producción de multinacionales con centro en Japón.

En oposición con los casos mencionados, muchos proyectos integracionistas entre países en desarrollo se encuentran impulsados por la política. (La lección para el MERCOSUR es que una economía regional unificada sólo funciona si, tarde o temprano, se desarrolla una base de producción integrada por medio de la IED.)

²⁶ Oman (1994) diferencia entre regionalización *de jure* y *de facto* haciendo referencia a categorías analíticas bastante similares.

La firme tendencia a la regionalización plantea la preocupación de que las nuevas asociaciones regionales puedan constituir un serio obstáculo para el desarrollo de un sistema de comercio abierto y multilateral (básicamente, que se opongan a la dinámica y los principios del GATT). En este sentido, se teme que el sistema de comercio internacional pueda ser dominado por un reducido número de bloques regionales grandes y relativamente cerrados, a través de políticas que discriminan contra los países extrarregionales (reglas de origen, comercio administrado, armonización de normas, etc.). Es por eso que estos programas de integración han sido considerados en algunas oportunidades como posibles *bloques de contención* para el comercio multilateral.

Otra visión, probablemente más compatible con la dinámica de los flujos de IED, señala que los procesos de integración regional pueden considerarse como *bloques de construcción* de un sistema multilateral, en tanto que combinan y compatibilizan a los diferentes regímenes de reglamentación de la inversión extranjera directa en los distintos países²⁷. Más precisamente, algunos programas de integración contemplan, en alguna medida, la armonización de políticas y prácticas frente a las transnacionales (como mínimo el trato nacional, en la mayoría de los acuerdos de libre comercio)²⁸. En los programas que suponen la coordinación de las políticas de los países miembros, en tanto, se podrían lograr acuerdos sobre los principios que rigen las actividades de las ETs. Y esta integración regional, a su vez, podría ejercer presión sobre los países no miembros para que adopten las políticas de las asociaciones regionales. En síntesis, en materia de IED, la regionalización podría convertirse en un primer paso para el establecimiento de un sistema global de inversión transnacional.

Las ETs y el multilateralismo

Un hecho notable, teniendo en cuenta el espectacular crecimiento de la IED en las últimas décadas, es que hasta ahora no se haya podido constituir una institución de características supranacionales (al estilo del Fondo Monetario, el Banco Mundial o el GATT) que sirva para unificar normas y regulaciones respecto de la IED; al tiempo que identificar y resolver los problemas que pudieran presentarse entre gobiernos y ETs.

Este vacío, junto con la escasa participación de las corporaciones transnacionales en las últimas rondas del GATT (salvo en alguna medida las empresas

²⁷ UNTCMD (1992).

²⁸ Vernon (1993), sin embargo, se ha quejado de la falta de atención específica de la que han sido objeto las ETs durante el reciente proceso de conformación del NAFTA

norteamericanas) ponen en duda la creencia de que la globalización de la producción deba sostenerse en reglas, de comercio e inversión, basadas en un sistema multilateral.

Se ha argumentado, con razón, que las ETs necesitan para operar a escala mundial estabilidad y predictibilidad. Más aún, se ha sostenido que un escenario de estabilidad, o la reducción de la incertidumbre, sería el único *bien público* genuino que brinda un régimen internacional de comercio como el GATT²⁹.

Sin embargo, las transnacionales por ahora prefieren las negociaciones directas con los gobiernos de sus países de origen y receptores; esto refuerza las tendencias al regionalismo o al bilateralismo en materia de comercio e inversiones extranjeras. Las razones parecen ser simplemente prácticas. La complejidad y lentitud para negociar estos temas a nivel global (en el GATT, por ejemplo) contrasta con la rapidez con que suelen resolverse en las tratativas directas con los gobiernos.

En este sentido, es paradigmática la situación en el área clave de la propiedad intelectual. Los Estados Unidos propusieron un código para combatir la piratería intelectual en 1978, que recién fue considerado seriamente en la última ronda Uruguay del GATT después de grandes pérdidas para sus corporaciones³⁰. Esta estrategia multilateral de las ETs norteamericanas se complementa con la fuerte presión a través del gobierno norteamericano (usualmente expresada en gestiones diplomáticas y sanciones comerciales) a nivel bilateral. Así, por ejemplo, los grandes laboratorios farmacéuticos comenzaron, en los últimos tiempos, a ejercer un *lobby* sin límites sobre los gobiernos de los países sudamericanos que todavía se resisten a dictar una ley de patentes farmacéuticas.

Por otra parte, la forma de operar de la "ET global", en contraposición a la estrategia tradicional multipaís, puede llevar a las ETs-según algunos autores- a adoptar una posición de indiferencia ante las negociaciones en el marco de un sistema multilateral³¹. La idea es que las corporaciones transnacionales pueden volverse "neutrales" a las determinaciones de los tipos de cambio y de las reglas comerciales, al creer que pueden adaptarse sin mayores inconvenientes a las medidas que cualquier gobierno establezca. Un ejemplo elocuente de esta adaptación es la respuesta de las ETs japonesas a las medidas de política comercial crecientemente proteccionistas de Europa (en general en la forma de *antidumpings*) o el desembarco masivo de esas

²⁹ Ostry (1990a).

³⁰ En 1993, estadísticas oficiales norteamericanas estimaban que las industrias norteamericanas perdían alrededor de U\$S.17.000 millones anuales por piratería intelectual.

³¹ Ostry (1990a).

mismas empresas en los Estados Unidos desde la segunda mitad de los ochenta.

Sin embargo, esta estrategia de neutralidad tiene varios problemas: crecerían las tensiones entre las empresas globales y aquellas que dependen más de las importaciones o exportaciones; los gobiernos se resistirían a la desnacionalización de las empresas que quisieran trasladarse; y además podrían generarse tensiones sociales importantes³².

Pero fundamentalmente, pese a que la adaptación puede ser una opción factible para las transnacionales, Ostry enfatiza que la falta de un orden multilateral aumenta la *incertidumbre*. Un mundo crecientemente *inestable e impredecible*, en tanto, deteriora las posibilidades de proyectar estrategias a más largo plazo. Y esto es un requisito fundamental para el desarrollo de las ETs.

La terciarización

En los últimos tiempos se produjeron grandes cambios en la composición sectorial de la IED. En los cincuenta y sesenta, la IED se concentraba en el sector primario y en las industrias intensivas en recursos naturales. En los noventa, se localiza principalmente en los servicios y en las industrias intensivas en tecnología. El cambio hacia los servicios se aceleró en las últimas dos décadas: de representar alrededor de un cuarto del stock mundial de IED en 1970, pasaron a la mitad veinte años después³³; y representan entre el 55% y 60% de los flujos anuales.

Hasta ahora, el avance de la producción internacional tuvo lugar fundamentalmente en algunas industrias del sector manufacturero intensivas en tecnología. No obstante, una de las características salientes del nuevo sistema es la preponderancia creciente de los servicios en línea con la tendencia general a la "terciarización" de la economía. Además, una de las operaciones que más rápido globalizaron las ETs del sector manufacturero o comercial (como IBM, General Motors, Matsushita o Mitsubishi) fueron las financieras.

Asimismo, progresivamente se va borrando la línea divisoria entre actividades industriales y de servicios: por ejemplo, casi el 80% del costo de una computadora proviene de servicios antes que de manufactura propiamente dicha. Para graficar la articulación entre industria y servicios también vale la cita de Dunning: "la séptima firma

³² La sospecha en los Estados Unidos de que muchas corporaciones norteamericanas trasladarían sus operaciones principales a México, en el contexto del NAFTA, concitó un fuerte oposición en diversos sectores que hizo temer al presidente Clinton por la aprobación del acuerdo de libre comercio.

³³ UNTCMD (1993). Ver apéndice estadístico.

industrial del mundo -IBM- ha sido vista durante mucho tiempo como una empresa líder en las nuevas formas de organización transnacional; hoy la compañía no es más la productora de un único producto integrado sino, más bien, el centro coordinador de una comunidad de compañías de servicios. Otro ejemplo es ITT que se ve a sí misma como una constelación de empresas de servicios intensivos en información, muy lejos de la visión de veinte años atrás cuando era una empresa líder en la producción de toda una gama de bienes manufacturados³⁴.

Formación de networks

La noción de *network* puede aplicarse a todo el entramado de relaciones intra e intercorporativas que tiene lugar en una economía³⁵. A los fines de este estudio, es interesante destacar en aquellos networks que incluyen a todas las relaciones de subcontratación entre las diferentes corporaciones. Especialmente, incluye relaciones de subcontratación y acuerdos OEM (de manufactura de equipamiento) y ODM (de diseño) que tienen lugar entre las ETs y sus proveedoras domésticas de insumos productivos intermedios³⁶.

Ernst distingue otros tres tipos de networks, además de aquellos que relacionan a la corporación con sus proveedores especializados. Primero, los networks de clientes que definen a las relaciones entre las ETs y sus canales de distribución y comercialización. Segundo, los networks productivos que permiten que compañías competitivas agrupen sus facilidades productivas, humanas y financieras con el objetivo de ampliar su "cartera" de productos y su cobertura geográfica. Y, tercero, los networks tecnológicos que van desde el diseño conjunto de productos y procesos hasta el compartir conocimiento científico genérico³⁷.

Los networks no son relaciones puras jerárquicas (burocráticas). Esto es obvio, en tanto que la relación con el subcontratista no fue internalizada. Menos evidente es entender que los networks no son relaciones puras de mercado

³⁴ Dunning (1988)

³⁵ Por ejemplo, Gerlach (1992) estudiando en particular la economía japonesa describe cuatro tipos diferentes de networks. 1) El financiamiento cruzado entre diferentes compañías; 2) los cruzamientos en la tenencia de acciones; 3) el flujo cruzado de directivos; y 4) el intercambio de bienes y servicios intermedios. Es este último el que interesa aquí.

³⁶ *Original equipment manufacturing* y *original design manufacturing*, respectivamente. Véase, Ernst (1994).

³⁷ Ernst advierte que no necesariamente estos networks implican intercambios de tecnología por tecnología. Muchas veces se trata de simples compras de desarrollos tecnológicos; o intercambios de tecnología por excelencia productiva o acceso a un mercado particular.

(transacciones). Las transacciones, que son simplemente el resultado de la acción racional en contextos de horizontes temporales cortos, implican "neutralidad comercial"³⁸ cuando en los networks es fácil ver un patrón de "preferencia comercial" definido. Además, en la transacción pura, todo lo que se tiene en cuenta al tomar una decisión de compra o venta es la información de cantidad y calidad en el momento.

Los networks son formas de coordinación vertical que, de alguna manera, están a mitad de camino entre los mercados y las jerarquías. Se trata de relaciones que "son el efecto acumulado de una larga cadena de hechos e instancias que vienen desde el pasado"³⁹.

La visión tradicional según la cual las corporaciones forzaban a sus proveedores y distribuidores a competir sobre la base del precio está perdiendo fuerza entre las grandes ETs. Cada vez más apoyadas en sociedades de hecho, buscan reducir el número de proveedores. Ford redujo sus proveedores en un 45%, 3M en un 64% y Motorola en un 70%⁴⁰. Además, estas compañías "inclusive ayudan a sus proveedores a superar sus dificultades, desde las financieras hasta las de diseño". El concepto de cadena de valor abarca todas las etapas de la cadena productiva y esto obliga que las corporaciones planeen junto a sus proveedores especializados⁴¹. General Motors y BMW diseñan los autos junto a sus proveedores. Procter & Gamble, una compañía de bienes de consumo, y Wal-Mart, una cadena de distribución minorista, invirtieron en forma conjunta en un sistema de información con el fin de coordinar producción y ventas. Los networks se han revelado como una forma de disminuir los costos de transacción asociados al mercado y, a la vez, comprometen menos recursos financieros que la internalización.

La producción internacional: estrategias de integración de las ETs y nuevas formas organizacionales

Para desarrollar su *producción internamente*, las empresas, requieren estrategias y estructuras organizacionales en línea con las nuevas actividades económicas. Las estrategias y estructuras de las transnacionales fueron variando a lo

³⁸ Gerlach (1992)

³⁹ Nelson y Winter (1982).

⁴⁰ Véase *The Economist* "Tying the knot" (14/5/94).

⁴¹ La "inspiración" para el establecimiento de relaciones estrechas con pocos proveedores especializados es consecuencia, en buena medida, de la exitosa experiencia japonesa. Las relaciones tipo-*Keiretsu* son constantemente enfatizadas en buena parte de la literatura norteamericana sobre el caso japonés como causales de la mejor performance de las corporaciones niponas.

largo del tiempo en respuesta a los cambios en el escenario internacional, al desarrollo de la tecnología y a las políticas públicas; y, a su turno, provocaron muchos de esos cambios.

La decisión acerca de la localización de actividades se traduce en la ubicación de las diferentes etapas de la cadena de valor. Cuando los mercados externos se satisfacen mediante exportación, la cadena de valor se ubica sólo en el país de origen. En una estrategia internacional -aunque no global- toda la cadena de valor, o buena parte de ella, se reproduce en cada país⁴². Finalmente, en una estrategia global toda la cadena se divide y los diferentes eslabones se instalan en varios países.

La tendencia actual muestra que las ETs adoptan cada vez más estrategias y estructuras que implican una integración mayor de sus distintas actividades productivas. En este proceso de integración de la producción, las filiales (en particular, aquellas localizadas en la Tríada) pueden jugar un rol, en algunas ocasiones, tanto o más importante que las casas matrices; es decir hay un cambio radical respecto de la concepción tradicional del funcionamiento de las transnacionales.

Para comprender mejor los cambios en la forma de operar de las ETs, es necesario distinguir los dos planos anteriormente mencionados: estrategias, por un lado, y estructuras organizacionales, por el otro. Esto es muy importante ya que una corporación transnacional puede estar llevando adelante una estrategia de integración compleja de la producción, por ejemplo, a través de un *network* regional o, incluso global; pero encontrar serias dificultades para sostenerla por una estructura organizacional inadecuada.

→ En este sentido, pueden identificarse tres tipos de estrategias distintas seguidas por las ETs⁴³.

Una estrategia tradicional de las ETs es establecer filiales aisladas en distintos países que operan como una firma independientemente de la economía receptora. El vínculo principal entre la casa central y la filial extranjera está dado por la relación de propiedad; otros vínculos pueden incluir la transferencia de tecnologías y la provisión de capital de largo plazo. Pero no más. Estas filiales se dedican en su mayoría a satisfacer a los mercados domésticos del país receptor. Las ETs radicadas en América Latina, durante la década de los sesenta, se caracterizaron fundamentalmente por

⁴² En la experiencia argentina, esta estrategia ha tenido dos consecuencias bien marcadas. Primero, normalmente las ETs que se radicaban en el país operaban adelante de la frontera tecnológica doméstica pero detrás de la internacional. Segundo, solían reproducir -en menor escala- la diversidad de líneas de producción de la casa matriz con lo cual se generaban diseconomías de escala.

⁴³ UNTCMD (1993).

adoptar este tipo de estrategias.

Una segunda estrategia involucra en parte a la producción internacional a través de la subcontratación (*outsourcing*). Esto es, algunas etapas del producto son realizadas en los países receptores para ser terminadas en otro país, especialmente en la economía donde se encuentra la matriz de la ET que suele centralizar las actividades que involucran mano de obra más calificada.

Este tipo de "integración simple" implica transferir algunas actividades de la cadena de valor a los países receptores. Así, se busca aprovechar las *ventajas de localización* que ofrece el país receptor en relación a la producción de la ET. En este caso, la transnacional mantiene un control más cercano de la filial extranjera en lo que respecta al proceso productivo. Además, supervisa y orienta las relaciones de subcontratación que pudiera entablar la filial con las empresas de la economía receptora. Por su puesto, esta estrategia se ve favorecida por la reducción de las barreras arancelarias, y tiene lugar siempre que los costos de transporte sean una proporción baja del valor de la producción realizada en el país receptor.

Como ejemplo típico pueden citarse las maquiladoras en la frontera entre México y los Estados Unidos. También, el caso de Nike que subcontrata la producción del calzado deportivo y la vestimenta en 40 países distintos, especialmente en el Sudeste asiático reservando para la casa matriz el diseño y el marketing⁴⁴.

En años recientes, se tornó evidente la integración de la producción internacional podía realizarse en casi todas las etapas de la cadena de valor. Las estrategias de "integración compleja" se basan en la disposición de la firma para reorientar la producción y la oferta hacia aquellos lugares donde es más rentable. En este sentido, filiales y matrices operan todas las funciones de la ET mutuamente interrelacionadas. La integración compleja requiere la posibilidad de localizar varias actividades -no sólo producción sino también finanzas, planificación, gestión, e I&D, etc.- donde pueda ser realizada de la mejor manera en términos de la estrategia global de la empresa.

Esta estrategia implica un alto grado de integración funcional entre distintos procesos y lugares, pero no significa que cada elemento de la cadena de valor deba estar integrado en el mismo grado. Este punto es muy interesante porque la actual tendencia a la globalización de las operaciones de las ETs, en la mayoría de los casos (salvo excepciones como el de la empresa suiza Asean Brown Boveri) se caracterizan

⁴⁴ UNTCMD (1993) y *Business Week* "Can Nike Just Do It?" (25/4/94).

por avances desiguales en la integración de las distintas áreas de la firma⁴⁵.

Las estrategias anteriores suelen identificarse con diferentes formas organizacionales. Así, la estrategia de filiales aisladas se asocia a una estructura jerárquica, donde el control de la casa matriz sobre la filial es limitado y esta debe reportarse a la división correspondiente de la matriz.

EVOLUCION DE LAS ESTRATEGIAS Y ESTRUCTURAS DE LAS ETs			
Forma	Tipo de vínculos al interior de la firma	Grado de integración	Contexto
"Stand-alone" ("multipais")	Propiedad, tecnología	Débil	País receptor accesible a la IED; importantes barreras comerciales; altos costos de comunicación y transporte
Integración simple ("outsourcing")	Propiedad, tecnología, mercados, finanzas, otros insumos.	Fuerte en algunos puntos de la cadena de valor y débil en otros	Régimen de comercio abierto e IED, por lo menos bilateralmente; acuerdos desiguales
Producción internacional ("networks regionales")	Todas las funciones	Potencialmente fuerte a través de toda la cadena de valor	Régimen de comercio abierto e IED; tecnología de información; convergencia de gustos; alta competencia

La integración simple conlleva una organización más complicada. La comunicación entre la matriz (o central regional) y la filial o subcontratista es de doble vía. Sin embargo, el peso de la autoridad recae en la casa central y el control es esencialmente jerárquico y de una vía.

La integración compleja⁴⁶, en cambio, implica lazos multidireccionales y flujos de información entre matrices y filiales, entre filiales de la misma ET (intrafirma), o con otras firmas (interfirma). La combinación entre estructuras intra e interfirma crea un *network*. En éste las corrientes de recursos e información, así como los controles, son tanto jerárquicos como horizontales. En el sistema de la corporación, las decisiones se encuentran centralizadas, pero no necesariamente en la casa matriz. De esta forma, las filiales puede tener una autonomía considerable de acuerdo a la función particular

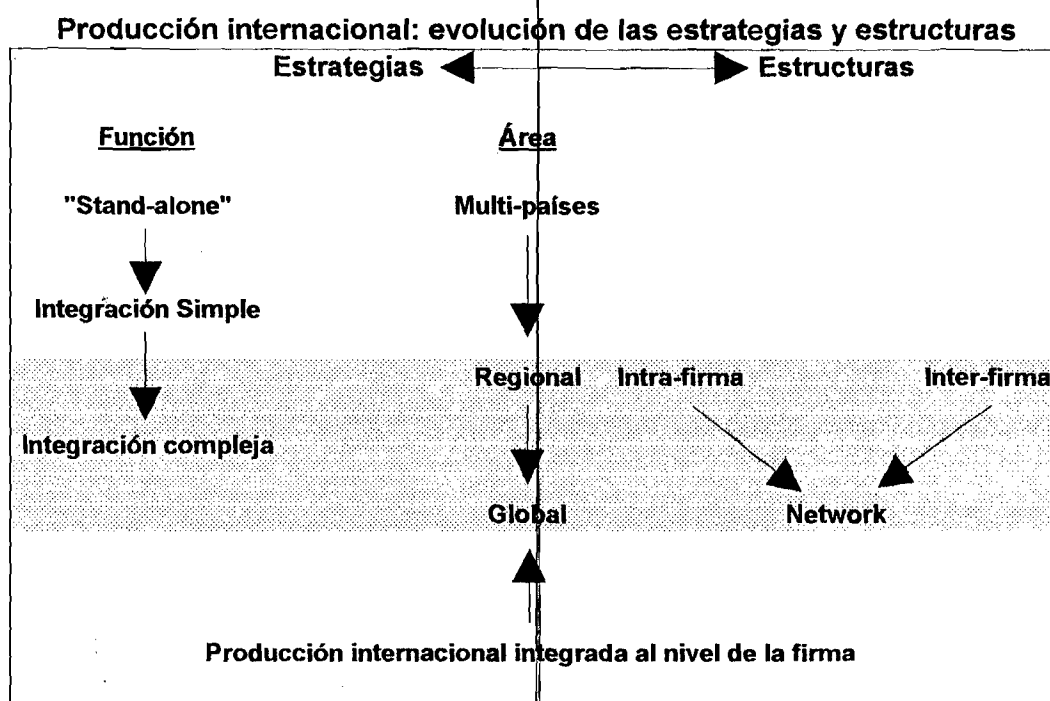
⁴⁵ Véanse ejemplos en UNTCMD (1993) páginas 123 a 125.

⁴⁶ En UNTCMD (1993) se explica con algún detalle el ejemplo de la Ford. La corporación está fusionando sus operaciones de producción, venta y desarrollo de productos para América del Norte y Europa y, eventualmente, América Latina y Asia. Es obvio que se intenta aprovechar la convergencia en los patrones de la demanda. Además, con el objetivo de una organización más horizontal, Ford busca instalar cinco centros mundiales de programación y desarrollo de vehículos. El ahorro de costos estimado llega hasta tres mil millones de dólares. En un ejemplo claro de especialización regional por producto, Ford determinó que los equipos norteamericanos se ocuparan del diseño de automóviles grandes, camiones pequeños, utilitarios deportivos y pick-ups. En cambio, los ingenieros europeos se ocupan de los autos chicos.

que desempeñen en la corporación.

Como se mencionó anteriormente, en muchas oportunidades ante el cambio en la estrategia de la empresa, la cristalización de la estructura organizacional representa un serio obstáculo para la implementación⁴⁷.

Las estrategias de integración complejas, a su turno, se asocian también con diferentes estructuras intra e inter firmas. Al interior de las ETs, las filiales pueden reportarse separadamente a diferentes divisiones de la matriz de acuerdo a la actividad particular en el marco de las múltiples relaciones dentro de la firma. Así, las ETs se organizan alrededor de *headquarters* para coordinar las actividades de las filiales sobre la base de la región, un producto o una función.



Claro que una estrategia de integración compleja implica más oportunidades para la corporación pero, potencialmente, también mayores riesgos. Una compañía con estrategias simples y diferenciadas podía subsidiar en forma cruzada las pérdidas que, ocasionalmente, causara una decisión estratégica equivocada en algún mercado relativamente aislado. En cambio, una decisión de universalizar los productos que ofrece la compañía junto a un esquema de producción internacional hacen que la

⁴⁷ UNTCMD (1993).

dimensión del fracaso sea global antes que local⁴⁸.

El impacto de las nuevas tecnologías

Las nuevas tecnologías son un componente esencial de los cambios que están teniendo lugar en la economía mundial. A partir de la segunda mitad de los setenta, después de la crisis del petróleo, el crecimiento económico estuvo asociado cada vez más con el aprovechamiento de las nuevas tecnologías antes que con la explotación de los recursos naturales.

En particular, los desarrollos en telecomunicaciones posibilitan un grado mucho más alto de internacionalización económica. Varios analistas han comparado el impacto de las nuevas técnicas de la comunicación con el rol que los sistemas ferroviarios tuvieron en los procesos de industrialización del siglo pasado.

El volúmen de las comunicaciones internacionales crece en general a la par con las relaciones económicas internacionales e incluso con la IED. El volúmen más alto de llamadas telefónicas internacionales tiene lugar entre Estados Unidos y Canadá, Estados Unidos y Gran Bretaña y Estados Unidos y México; mientras que el crecimiento más acelerado del tráfico telefónico internacional se da en la Cuenca del Pacífico, con un aumento anual del 23% en las llamadas al exterior desde Japón frente a un 18% desde los Estados Unidos. Con la capacidad instalada de las redes de comunicación de fibra óptica y por satélite, el número de llamadas internacionales se duplica cada tres a cinco años, en tanto su precio disminuye al ritmo aproximado del 10% anual⁴⁹.

La situación de las ETs respecto del cambio tecnológico tiene un doble sentido: por un lado son protagonistas principales en el desarrollo de la tecnología y, por el otro, son fuertemente influenciadas por él. En realidad, el desarrollo tecnológico es un factor clave que explica una buena parte de la importancia creciente de las transnacionales y sus estrategias cada vez más internacionalizadas.

El desarrollo de las nuevas tecnologías de información es clave para coordinar las actividades a lo largo de la cadena de valor, en el marco de las complejas redes de producción que están tejiendo actualmente muchas ETs. Esas tecnologías permiten descentralizar las distintas actividades sin perder el control sobre cada una de las partes de la cadena de valor, implicando sistemas de producción más flexibles y mejor

⁴⁸ En *Business Week* (16/5/94) se mencionan los riesgos abiertos por la estrategia de la Ford: "si no se juzga bien la estrategia, el error se repite en 15 mercados en lugar de uno solo".

⁴⁹ UNTCMD (1992) y *The Economist A Survey of telecommunications* (23/10/93).

administrados. Asimismo, las ETs aprovechan las tecnologías de información para acercar los planes de producción a los requerimientos específicos de la demanda en distintas regiones. De nuevo, el ejemplo de Nike es paradigmático. Los diseños se transmiten vía satélite a una unidad CAD/CAM subcontratada en Taiwan. Allí se construyen y modifican los prototipos y, luego, los planes definitivos son enviados por fax a todos los productores subcontratados en la región.

Además, las nuevas tecnologías de información facilitan nuevas formas de organización. La velocidad y los menores costos de la comunicación aumentan las posibilidades de desplegar estructuras más horizontales (menos jerárquicas) geográfica y funcionalmente. Con el fin de aprovechar las ventajas de las nuevas tecnologías es que las ETs están flexibilizando también sus estructuras organizacionales.

En el nuevo escenario internacional, entonces, una proporción creciente de las corrientes tecnológicas son generadas por las ET, y éstas, por lo tanto, se convierten en vehículos cada vez más importantes para la transmisión de tecnologías a los países receptores. Esta tendencia, combinada con el ritmo siempre acelerado del desarrollo tecnológico y los altos costos con él asociados, implican que podría reducirse el margen de maniobra de los países en desarrollo para crear una base tecnológica autóctona. En otras palabras, pareciera ser que los países dependerán en el futuro cada vez más de la IED para acceder a las tecnologías que son críticas para mantener la competitividad⁵⁰.

Adicionalmente a "espacios más reducidos", la innovación tecnológica acelerada tiene como consecuencia tiempos más cortos. Fundamentalmente, aquellos tiempos asociados a la puesta en el mercado de un nuevo producto. Primero, cada vez es más corto el período que transcurre entre un logro científico y su primera aplicación bajo la forma de un producto en el mercado o de un proceso productivo. Segundo, se acortaron las "distancias" entre la investigación básica y el desarrollo tecnológico estrechamente asociado a la producción. El resultado es, por supuesto, una disminución en el ciclo de vida de los productos. Sin embargo, el proceso innovativo es cada vez más complejo, más largo y más costoso.

Alianzas estratégicas.

En los términos de la nueva teoría de la firma, una subsidiaria es preferida a un

⁵⁰ UNTCMD (1992).

joint venture (JV) siempre que la internalización de las transacciones permita reducir los costos de transacción, en un contexto de mercados imperfectos donde existe la posibilidad de apropiarse de rentas extraordinarias. Sin embargo, las ETs tienen un límite a su capacidad de expansión dado, fundamentalmente, por el riesgo que la corporación puede asumir (esto incluye, desde ya, la capacidad de financiamiento). Es por eso que en un contexto más incierto y de mayores costos financieros y gerenciales, optar por una filial que sea propiedad en un ciento por ciento de la matriz puede aumentar sensiblemente el riesgo total que soporta la ET. La solución elegida pasa a ser el JV o algún otro tipo de *alianza*⁵¹. El problema con la hipótesis de la internalización, además, es que parece sugerir que la propiedad es un requisito indispensable cuando se trata de la apropiación de rentas. Pero el control sobre una unidad económica no exige la propiedad ciento por ciento. Es por eso -explica Mytelka- que "el número de JVs y su proporción en relación a las subsidiarias de propiedad única aumentó en todos los sectores de la economía".

Además, a partir de mediados de los años setenta empezaron o se consolidaron una serie de transformaciones que impactaron sobre las posibilidades estratégicas -*strategic open choices*- que tenían a su disposición las corporaciones. Las transformaciones radicales en la naturaleza de la competencia -por el acortamiento en el ciclo de vida de los productos, el alza del riesgo y la complejidad creciente de las actividades de I&D- obligaron a muchas ETs a formar alianzas estratégicas. Para ser un "jugador global" se necesitaba contar con una "masa crítica" de recursos financieros, tecnológicos y humanos que difícilmente pudieran encontrarse todos en una única corporación.

Así, durante los años ochenta se aceleraron fuertemente las asociaciones estratégicas principalmente en las industrias de alta tecnología como biotecnología, informática y nuevos materiales; pero también en otras más tradicionales como automóviles, aeronáutica y química, entre otras⁵².

Desde el punto de vista de las empresas, se justifica la formación de dichas alianzas por diferentes razones: se reduce el tiempo de desarrollo de nuevas tecnologías; se comparten las ventajas complementarias en materia de I&D (por ejemplo, aprovechar mejor el personal calificado) junto con los costos asociados a la actividad; y es posible diversificar la producción con nuevas líneas o penetrar en nuevos mercados. Esas alianzas entre firmas, entonces, abaratan los costos del

⁵¹ Véase Mytelka (1991).

⁵² Véase apéndice estadístico.

acceso y uso de una nueva tecnología para los miembros, al tiempo que elevan las barreras de entrada para quienes quedan afuera del acuerdo.

El número de alianzas actuales, así como sus propósitos, es muy difícil de determinar ya que no se disponen de buenas estadísticas. Es por eso que comúnmente se recurre a ejemplos particulares para graficar las características de las alianzas estratégicas. IBM es un caso paradigmático. Hasta los años ochenta la empresa era renuente a entrar en alianzas. Pero a partir de 1981 desarrolló su *personal computer* en cooperación con Lotus (suministró el *software* de aplicación), Microsoft (redactó el sistema de operación) e Intel (la encargada de producir el procesador). En la actualidad, IBM tiene más de 40 socios en todo el mundo, para compartir tecnologías y clientela en las telecomunicaciones y campos afines. Más aún, está trabajando con Apple, su "enemigo" tradicional, para desarrollar un nuevo tipo de *software* operativo que funcione en los sistemas de ambas compañías⁵³.

IBM utiliza las alianzas estratégicas para consolidar diferentes aspectos de su negocio		
SOCIO	OBJETO	META
Ferranti	Instalar PCs IBM en Ferranti	<ul style="list-style-type: none"> • Penetrar el mercado para sistemas operativos PS/2
Toshiba	Desarrollo de displays a cuarzo líquido	<ul style="list-style-type: none"> • Compartir costos de desarrollo de nuevos productos • Ganar acceso a la tecnología de Toshiba
Dec, Apollo y HP	Desarrollo conjunto de sistemas operativos para estaciones de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Conseguir una posición competitiva frente a Sun y AT&T
Siemens	Desarrollo de DRAMs de 64 Mbits	<ul style="list-style-type: none"> • Compartir costos de desarrollo
Microsoft	Desarrollo conjunto de software	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la posición competitiva en el negocio de PCs

fuelle: Krubasik y Lautenschlager (1993)

La evidencia disponible indica que las redes de organización conjunta de tecnología están emplazadas casi exclusivamente en los países de la Tríada: durante los ochenta, casi el 95% de todas las alianzas estratégicas tecnológicas se realizaron entre firmas de y en los países desarrollados.

Las alianzas también pueden considerarse como una forma de mantener al progreso tecnológico entre unos pocos socios. Su incidencia creciente, junto con el ritmo actual y el costo del desarrollo tecnológico, torna más difícil a los países

⁵³ Para emprendimientos recientes de estas compañías véase *The Economist* "Microsoft future: today window's tomorrow, the world" (22/5/93), "Intel: the coming clash of logic" (21/7/93) y "IBM: the axeman" (31/7/93).

subdesarrollados acceder a las nuevas tecnologías. Algunas compañías de países de industrialización reciente, no obstante, tienen la capacidad de asociarse en esas alianzas. Es el caso de firmas de Taiwán o de Corea, que utilizaron asociaciones para adquirir capacidad tecnológica. Pero de cualquier manera, sólo el 2% a 3% de las alianzas en tecnología se efectuaron entre compañías de la Tríada y empresas de países de industrialización reciente, y menos del 2% incluían empresas de otros países subdesarrollados⁵⁴.

Las alianzas estratégicas y las nuevas tecnologías: el caso "Amadeus"

Frente a las presiones de la globalización, las líneas aéreas europeas se encontraron frente a la necesidad de un sistema de reservas mundial. El desafío, claro, eran los enormes costos que planteaba el desarrollo de un sistema informático de esa naturaleza. La oportunidad lo constituía la disponibilidad de tecnología "dura" y "blanda" que permitía su diseño e implementación. Ninguna compañía de aeronavegación estaba, por sí sola, en condiciones de afrontar el proyecto.

La respuesta fue la alianza estratégica que se llamó "Amadeus". Se trató de un consorcio compuesto por Air France, Iberia, Lufthansa y SAS, más otras 20 compañías, que se juntaron en 1987 con el objetivo de formar un sistema de distribución global, no sólo de pasajes sino también de otras actividades afines a los viajes. Por ejemplo, incluye la posibilidad de realizar reservas de autos, de hotel, de excursiones e, inclusive, entradas a espectáculos.

Amadeus se construyó en base a "tecnologías de proceso cooperativo" que permiten distribuir procesos y bases de datos en *workstations*, *servers* locales y computadoras remotas en *host*. Además, en tanto los operadores iban a ser, entre otros, los trabajadores medianamente calificados rutinariamente empleados en las agencias de viajes, se utilizó toda la tecnología disponible de interfases gráficas *user-friendly* que con el fin de minimizar el tiempo de aprendizaje del funcionamiento del sistema.

A poco de andar, Amadeus abrió innumerables posibilidades a sus usuarios. Por lo pronto, un sistema de cálculo de tarifas que minimiza el costo del viaje dado el itinerario. Además, puede almacenar "perfiles" de clientes en relación con las políticas de viajes de las empresas o las costumbres de viajeros frecuentes privados⁵⁵.

Intensificación de la competencia y concentración en la tríada

Las nuevas formas de producción aumentaron las presiones competitivas entre las empresas. La competencia internacional se caracteriza cada vez más por una lucha frontal de las empresas por las mismas industrias en los mismos mercados principales y ya no sólo por la búsqueda de espacios reservados (nichos) en el mercado. Básicamente, unas mil ETs predominantes se disputan una media docena de industrias ultramodernas desde el punto de vista tecnológico; en tanto que otra media docena pasan por un proceso de reestructuración activa, centralizando sus

⁵⁴ UNTCMD (1992).

⁵⁵ Véase Andersen Consulting (1991). Otro sistema de concepción similar, pero que incluye a otras compañías aéreas, es el "Galileo".

operaciones en los mercados de la Tríada⁵⁶.

Estas tendencias empujan a las ETs a buscar nuevas formas de ganar ventajas competitivas a nivel internacional. Así, durante los ochenta aumentaron sus esfuerzos para reducir costos relocalizando sus actividades en el exterior y prestando mayor atención a los distintos elementos de la cadena de valor. Y actualmente, están estrechando los lazos con sus proveedores para estimular las innovaciones tecnológicas en ambos sentidos. Precisamente, este tipo de presiones competitivas es lo que impulsa más y más a las ETs a adoptar estrategias complejas de integración de la producción (regionales o globales) con el fin de consolidar posiciones⁵⁷.

Como se advirtió anteriormente, en los últimos tiempos, la concentración de los flujos de IED en los países miembros de la Tríada se volvió más acentuada. En ésta se despliegan alrededor del 80% de los flujos mundiales de IED. A principios de los noventa, en tanto, casi el 70% del stock mundial y un porcentaje similar de las salidas de IED se concentraba en sólo cinco países: Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Alemania y Francia⁵⁸.

En 1991, los países de la Tríada generaban el 86% de las salidas de IED, comparado con el 81% durante los ochenta; y recibían aproximadamente las tres quintas partes de las entradas, una proporción bastante por debajo del nivel del 70% alcanzado en los ochenta. Es decir, la Tríada perdió peso como región receptora de IED, en tanto aumentó su importancia como fuente de IED. Pero la Tríada "ampliada" (integrada por Japón, América del Norte y Europa Occidental) captaba el 70% de las entradas y el 96% de las salidas de IED⁵⁹. Si bien es cierto que estos números no son completamente confiables (a causa de las discrepancias entre la información de flujos de entrada y salida más las diferencias de calidad en las estadísticas de países desarrollados y subdesarrollados) puede concluirse que:

1. La Tríada cobra cada vez más importancia no tanto por los países que la constituyen sino por los espacios económicos regionales que se están generando alrededor de ellos. Debería adoptarse una definición "amplia" de la Tríada

⁵⁶ Mortimore (1992).

⁵⁷ En UNTCMD (1993) se cuenta el caso de Xerox que, frente a las presiones competitivas de rivales como Cannon y Ricoh, se vio obligada a reestructurar buena parte de sus departamentos con el fin de disminuir costos. Ahora, las actividades de I&D se llevan a cabo mediante equipos integrados funcional y geográficamente que tienen a su cargo el desarrollo de nuevos productos. Además, la compañía conectó las actividades de diseño, ingeniería y producción a través de networks locales por área de manera que cada uno de sus miembros se concentrara exclusivamente en el producto de su competencia.

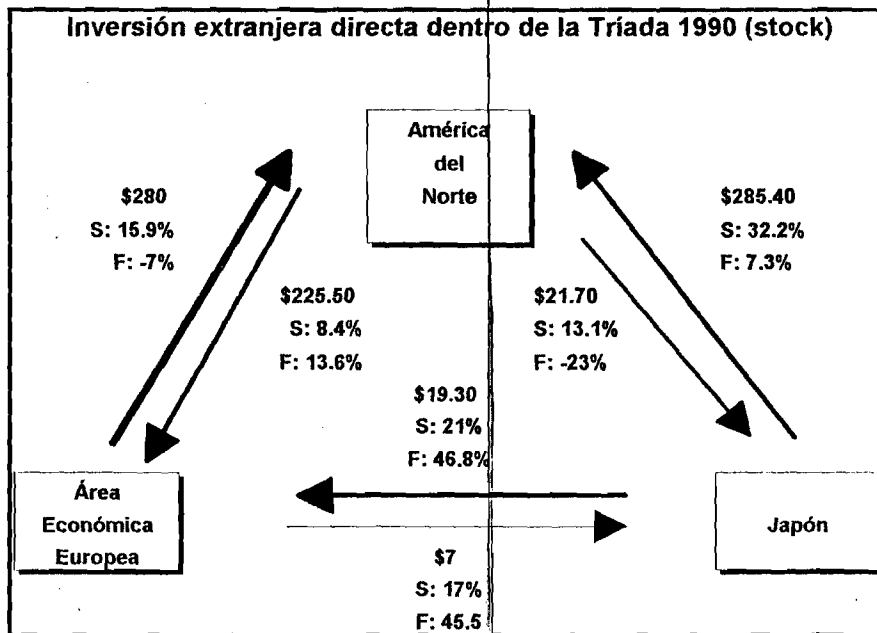
⁵⁸ UNTCMD (1993).

⁵⁹ UNTCMD (1993).

incluyendo a América del Norte, Europa occidental y Japón. En otros términos, la descentralización de los flujos de inversión en buena medida tienen como límite los espacios económicos (*clusters*) integrados en torno al viejo núcleo de la Tríada.

2. A principios de los noventa ganan cierto peso como países receptores de IED no sólo los países del sudeste asiático sino también los latinoamericanos. Este fenómeno estaría asociado a la estabilización macroeconómica alcanzada en varios países de la región y a los amplios procesos de reforma estructural (fundamentalmente privatizaciones y liberalización comercial) encarados por algunos gobiernos.

Mientras que más del 90% de las ETs tienen sus centros de operaciones en los países desarrollados, aproximadamente el 8% tiene *headquarters* en los países en desarrollo y menos del 1% en Europa Central y Oriental⁶⁰.



fuelle: UNTCMD (1993)⁶¹

Por el lado de las filiales, la distribución geográfica es más pareja: de las casi

⁶⁰ UNTCMD (1993).

⁶¹ Las cifras en dólares representan miles de millones y corresponden a valores estimados de los stocks de IED en 1990. Los porcentajes muestran tasas promedio de crecimiento anual para stocks (1980-1990) y flujos (1985-1991) de IED. La AEE incluye la CEE y los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio.

175.000 registradas a principios de los noventa, más del 46% se localizan en los países desarrollados, de las cuales más de la mitad se ubican en los cinco países más importantes como fuentes de IED ya mencionados. El 41% reside en países subdesarrollados y el 13% en Europa Central y Oriental. Claro que la diferencia en los flujos y stocks de IED en las distintas regiones, da una idea de la diferencia de magnitud entre las firmas instaladas en los países desarrollados (y en particular en la Triada), y aquellas de los países en desarrollo.

De la observación de los números que resumen el comportamiento de flujos y stocks de IED en la triada⁶² se obtienen tres conclusiones importantes. Primero, las relaciones entre Europa y Japón fueron las más dinámicas hacia la segunda mitad de los ochenta. Los flujos en ambas direcciones crecieron a un promedio del 45% anual, siendo que en ese período el aumento mundial de la IED se ubicaba en el orden del 25%. Sin embargo, los flujos desde Europa hacia Japón eran, en términos absolutos, poco significativos si se los compara con los flujos en sentido inverso. Segundo, el significativo aumento que registraron los stocks de IED japonesa en los EE.UU. Y, tercero, que en valores absolutos, la relación entre Norteamérica y el Área Económica Europea, en términos de stocks de IED, es la más significativa.

El surgimiento de Japón y Alemania en los ochenta

Japón y Alemania parecen irse perfilando como claros ganadores en el nuevo escenario internacional. Hasta fines de los ochenta, el ascenso de estas economías era la contracara de la pérdida de la hegemonía americana en tanto los análisis anunciaban la tendencia hacia la paridad dentro de la Triada⁶³.

A comienzos de los ochenta habría sido difícil catalogar a los Estados Unidos, la CEE y Japón como miembros de una triada que dominaba los flujos de IED a nivel mundial simplemente porque, en ese entonces, el papel de Japón era relativamente pequeño y la CEE se encontraba demasiado fragmentada (más bien era un conjunto de doce países con altos volúmenes de comercio entre sí, que una economía regional integrada). De ese modo, los Estados Unidos eran el país fuente y receptor de IED más importante de la economía mundial. Es hacia finales de los ochenta que nace el concepto de la Triada, en referencia a los movimientos de capitales productivos. Precisamente, esa naciente estructura tripolar se debe al rápido crecimiento de los flujos externos de inversión del Japón y la integración de la CEE, a tal punto que ésta

⁶² UNTCMD (1993).

⁶³ UNCTC (1991).

puede considerarse, en el presente, un miembro único de la Triada⁶⁴.

Así, durante los años ochenta, Estados Unidos disminuyó su participación como fuente de IED mundial (del 26% durante la primera mitad de la década al 14% en la segunda mitad); en tanto Japón duplicó dicha participación (del 10% al 20% del total mundial), y la CEE se convirtió en la principal fuente de las corrientes de IED⁶⁵.

Además, los Estados Unidos también perdieron posiciones durante los ochenta entre los países desarrollados como receptores de IED: disminuyó del 51% en el período 1981-85 al 41% entre 1986-90 del total de IED en los países de la Triada; la CEE pasó a acaparar del 38% al 46%, en el mismo período⁶⁶.

Japón, por su parte, continúa con un muy bajo nivel de inversión extranjera interna. Pero ese hecho, que revela un desequilibrio sorprendente, responde a las particularidades propias de la economía japonesa (preferencia oficial por las licencias sobre la IED para la transferencia de tecnología, dificultades para la adquisición de compañías, mercados regulados, competencia "desleal" de los Kereitsu, etc.) que restringen las posibilidades de participación de las empresas extranjeras. Mientras que, en promedio, el 20% de la producción doméstica en los países desarrollados es propiedad de extranjeros, en Japón sólo el 1% está en manos extranjeras⁶⁷.

La desigual performance de las ETs de los tres principales países de la economía mundial también se refleja en la evolución de sus ventas: mientras las ventas extranjeras de las filiales norteamericanas crecieron el 9% entre 1985 y 1989, las japonesas y alemanas lo hicieron en 36% y 18%, respectivamente⁶⁸.

La recuperación norteamericana en los noventa

Pese a este relativo desplazamiento de la economía norteamericana, frente a Japón y Alemania, las empresas norteamericanas siguen manteniendo una posición

⁶⁴ Mortimore (1992)

⁶⁵ UNTCMD (1992).

⁶⁶ UNTCMD (1993).

⁶⁷ El caso japonés recibió considerable atención por parte de los investigadores norteamericanos. La cuestión a dilucidar es si son las barreras a la entrada que mantienen en niveles bajísimos la IED o son los terceros países quienes no tienen interés en invertir en Japón. Robert Lawrence (1993) examinó en detalle el tema y concluyó que son las consideraciones de oferta, antes que las de demanda, las que explican la baja IED. Primero, argumentó Lawrence, el interés de los norteamericanos en entrar al mercado japonés es evidente a partir de los altísimos pagos de regalías que, en mayor medida, llegan a EE.UU. desde el Japón antes que de otros países. Además, de la poca IED norteamericana en Japón, una alta proporción se concentra en el sector mayorista lo cual sugiere dificultades para la entrada y la distribución en ese mercado.

⁶⁸ UNTCMD (1992). Ver apéndice estadístico.

privilegiada. En este sentido, no sólo continúan entre las más grandes del mundo -en términos de sus ingresos del exterior- sino que además, se ubican y desplazan la frontera tecnológica⁶⁹.

En realidad, desde comienzos de la década se comenzó a imponer la noción de que los Estados Unidos pueden, en los noventa, recuperar el terreno perdido. Por lo pronto, las especificidades de su sistema innovativo -que años atrás eran vistas como puntos débiles frente al modelo japonés- comienzan a revalorizarse. La política innovativa "estratégica" de los japoneses pone la mirada en sectores y tecnologías particulares y aplica una batería ecléctica de medidas de política con el fin de desarrollar sus objetivos (protección comercial; subsidios; transferencia de tecnología; programas de I&D; etc.).

Los norteamericanos, en cambio, plantean un modelo más abierto y donde el mercado tiene la responsabilidad básica de la coordinación de las actividades innovativas. La excepción, no menor por cierto, es el desarrollo gubernamental en las áreas espaciales y de defensa. Los actores son la industria, las universidades y el gobierno en un contexto fuertemente competitivo. Más aún, Ostry señala⁷⁰ la importancia del tamaño absoluto del sistema innovativo de los EE.UU. Cifras para 1987 muestran que el gasto privado en I&D fue de 84.6 mil millones de dólares, que representa más de la mitad de lo que se gasta en toda la OCDE y casi duplica a los japoneses (30.4 mil millones) y alemanes (16.9 mil millones) juntos. Además, a principios de esta década, las principales empresas norteamericanas (28 firmas) gastaban casi el doble que las mayores empresas japonesas (74) y alemanas (19) juntas⁷¹.

No son pocos los datos que fundamentan las buenas noticias para la economía estadounidense. Cuando se mira la productividad de la mano de obra, los norteamericanos nunca perdieron el liderazgo. En promedio, el trabajador japonés produce un 20% menos y el alemán un 14% menos por unidad de tiempo que los estadounidenses. Desde los años sesenta en adelante, no hubo año en que el porcentaje de la población mayor de 25 años con 4 años de universidad o más no aumentara. Las corporaciones norteamericanas lideran en las industrias que tienen mejores perspectivas de crecimiento: desde la biotecnología hasta sistemas digitales pasando por las industrias multimedios. Es cierto que hoy son menos rentables en chips y en computadoras pero reforzaron su posicionamiento en áreas como

⁶⁹ UNTCMD (1993) y ránking de las Top 40.

⁷⁰ Ostry (1990a).

⁷¹ UNTCMD (1992).

microprocesadores y software. Los primeros son casi commodities en la economía mundial; los segundos son productos diferenciados con valor agregado. Además, tanto la productividad como la eficiencia de la inversión vienen subiendo ya desde hace varios años. Finalmente, la preeminencia creciente que adquirían los servicios en EE.UU. era una de las debilidades más frecuentemente señaladas. Hoy, sin embargo, frente a la competencia creciente de los países de mano de obra barata y alta productividad, son las manufacturas antes que el sector terciario los que sienten la amenaza.

Esta revalorización de la performance de la economía norteamericana sugiere que la década del ochenta fue antes un período de fuertes reestructuraciones más que uno de decadencia. Pero, no todos los analistas comparten este "optimismo". Algunos se preguntan si esta nueva tendencia de los EE.UU. no es, en buena medida, solo una manifestación de la fase expansiva del ciclo económico por la que están pasando los norteamericanos. Los indicadores lucen todavía mejor cuando se los compara con los de las alicaídas economías europeas y japonesa justamente porque se encuentran en las fases contractivas de sus respectivos ciclos económicos. Es fácil confundir los diferentes momentos del ciclo económico con diferencias sistémicas en la competitividad de las economías⁷².

Aumento de la participación del SE asiático y disminución de la posición relativa de América Latina.

Tanto las corrientes de IED y comercio, como las de transferencia de tecnología muestran un patrón similar: el desplazamiento de América Latina por parte de los países del sudeste asiático.

Por caso, América latina viene perdiendo participación desde mediados de los setenta en el monto total de entradas de IED: pasó de 13% del total en el período 1970-79, a 12% entre 1980-85, y 6% en la segunda mitad de los ochenta. Los países del sudeste asiático, en cambio, aumentaron su participación del 6% en 1970-79 a más de 9% hacia finales de los ochenta. En 1991, sin embargo, la tasa de crecimiento de la IED hacia los países latinoamericanos fue superior al 50%, en tanto hacia los países del sudeste asiático no llegó al 10%; de esa forma, la participación de los primeros en los flujos totales de IED subió al 10% y la de los segundos al 13%.

Este cambio en la tendencia (es decir, ya no más los países del sudeste

⁷² Véanse *The Economist* "Ready to take on the world" y "The sharpening of American business" (15/1/94) y *Business Week* "America's new growth economy" (16/5/94).

asiático atraen IED desplazando relativamente a los latinoamericanos, aunque aquellos aumenten su volumen absoluto de IED como pasó en el período 1986-90) responde, en principio, a la estabilidad macroeconómica alcanzada en muchos países latinoamericanos y a los programas de reforma estructural encarados por sus gobiernos. Pero también, se complementa con la importante caída que experimentaron las entradas de IED en 1991 (-27%), con un fuerte impacto en los países desarrollados (-37%), debido a la recesión económica en los países centrales. Esa misma situación se habría producido durante 1992: aunque no hay cifras definitivas al respecto, se estima que la participación de los países latinoamericanos y del sudeste asiático continúa creciendo en los flujos que reciben de IED, en el contexto de una caída de las entradas en los países desarrollados⁷³. De cualquier manera, no hay forma de delinear en este sentido una tendencia definitiva.

El atraso tecnológico relativo de America Latina respecto de los países del sudeste asiático también se refleja en los flujos de inversión que controlan las ETs. A manera de ejemplo, mientras los gastos en I&D realizados por las filiales norteamericanas -en porcentaje de las ventas- se cuadruplicaron entre 1982 y 1989 en Asia y el Pacífico, se estancaron para America Latina⁷⁴. El hecho de que las ETs realicen actividades de I&D en los diferentes países está condicionado por las ventajas que ofrecen esas instalaciones y sus estrategias empresariales. La decisión depende de varios factores, como la disponibilidad de medios para las actividades de I&D y de personal científico y de ingeniería. En general, los países con un alto gasto sistémico en I&D son también aquellos en los que las filiales norteamericanas mantienen un alto gasto en I&D en proporción de sus ventas⁷⁵.

Interrelación entre IED, tecnología y comercio.

La creciente participación de las ETs en el comercio internacional muestra que dicho comercio está mucho más vinculado a la IED que en el pasado. Los datos referidos a Estados Unidos son elocuentes: en 1989, alrededor del 80% de su comercio exterior correspondió a las transnacionales (incluidas las empresas matrices situadas en los Estados Unidos, las filiales extranjeras de corporaciones estadounidenses y las filiales extranjeras instaladas en Estados Unidos); a su vez, un

⁷³ UNTCMD (1993). Véase apéndice estadístico.

⁷⁴ UNTCMD (1992).

⁷⁵ Algunos ejemplos que reflejan el dinamismo de algunas empresas del SE asiático puede verse *The Economist* "Asia powers into aerospace" (19/2/94), "A new korean car maker?" (5/3/94) y *Business Week* "Driving to work in a Samsung" (16/5/94).

cuarto de las exportaciones y más de dos quintos de las importaciones correspondieron a transacciones intrafirmas. En los casos de Japón y Gran Bretaña, a comienzos de los ochenta, el comercio intrafirma representó un tercio del valor total del comercio internacional⁷⁶.

Cada vez más, el aumento de la IED se relaciona con el crecimiento del comercio y la transferencia de tecnología. Esto en parte se condice con el hecho de que las transacciones intrafirma en regalías y pagos de licencias representas más del 80% del valor total de esas transacciones a nivel mundial; y además, como se dijo anteriormente, el comercio intrafirma tiene una tendencia creciente.

Los salidas mundiales de IED, los ingresos por regalías y pagos de licencias y las exportaciones crecieron a tasas similares en todos los años durante la primera mitad de los setenta y comenzaron a diferenciarse en los ochenta; en tanto, hacia la segunda mitad de esa década, las corrientes de IED se expandieron más rápidamente que los flujos de comercio y tecnología.

En cierta medida, el aumento de los ingresos por regalías y licencias refleja el rápido crecimiento de las corrientes de IED. La divergencia entre las tasas de IED y las exportaciones, sugiere, también, la posibilidad de una influencia disímil de las fuertes variaciones en los tipos de cambio durante la década sobre ambos flujos⁷⁷.

Otro indicador que refleja bastante bien la estrecha relación entre la IED y el comercio, surge de comparar la evolución de las ventas totales de las filiales extranjeras (calculadas extrapolando las ventas de las filiales de las ET con base en Estados Unidos, Alemania y Japón, tres de los más grandes inversionistas en el exterior) con las exportaciones. La relación entre las ventas mundiales de las filiales y las exportaciones se mantuvo constante y ambas se elevaron a tasas similares. De esta manera, se observa que las ventas mundiales de las filiales aumentaron a un promedio del 15% desde mediados de los ochenta, expansión muy superior a la que tuvieron durante la primera mitad del decenio (3%), lo cual concuerda con el rápido crecimiento de la IED⁷⁸.

La IED y los gobiernos

La globalización modifica sensiblemente la agenda de política de gobiernos e

⁷⁶ UNCTC (1991) y Gold, Economou y Paz (1991)

⁷⁷ En Graham y Krugman (1993) se estudian los efectos "valuación" que resultan de las fluctuaciones del tipo de cambio sobre la IED

⁷⁸ UNCTCMD (1992). Véase apéndice estadístico.

instituciones internacionales. Como se señaló, uno de los mayores cambios en actual contexto internacional es el peso creciente de las corporaciones "globales". Cada vez menos, el escenario económico internacional depende de las acciones de los gobiernos o los organismos internacionales y más de la *interacción* entre dos actores principales: gobiernos y corporaciones globales⁷⁹.

En las dos últimas décadas, emerge una nueva concepción de política industrial en los países desarrollados. La nueva forma de proteccionismo que adoptan varios gobiernos no está dirigida -como en el pasado- a defender de las importaciones a las industrias más tradicionales y maduras, sino a promover a los sectores manufactureros de alta tecnología. Es decir, el centro de gravedad de la política industrial pasa de las industrias en decadencia hacia un nuevo set de políticas orientado a ganar competitividad internacional. Por lo tanto, no es casual que, desde mediados de los setenta, las industrias de alta tecnología hayan aumentado sostenidamente su participación en la producción total de manufacturas en los países desarrollados. En 1990, representaban el 30% de la producción industrial de los Estados Unidos, alrededor del 20% de la europea y el 35% de la japonesa⁸⁰.

El interés de los gobiernos por desarrollar políticas encaminadas a estimular a las denominadas industrias "estratégicas" se explica por dos motivos principales. Por un lado, la presencia de grandes externalidades en los procesos básicos de I&D (insumo fundamental de estas industrias). Por el otro, la idea de "la ventaja que obtiene el que primero se mueve", anticipándose a los rivales extranjeros⁸¹. Esta ventaja da la oportunidad tanto a firmas como a países de consolidar y ampliar sus ventajas competitivas.

Ciertamente, debido a las especificidades de las industrias intensivas en tecnología -como fuertes economías de escala, diversificación y aprendizaje, y crecientes barreras a la entrada- las políticas diseñadas para discriminar entre

⁷⁹ Ostry (1990a).

⁸⁰ Tyson (1990).

⁸¹ Tyson apoya sus argumentos teóricos del *first mover advantage* en la Nueva Economía Internacional (NEI). Krugman (1993), sin embargo, y a pesar de ser uno de los economistas que más se destacaron en el desarrollo de estas ideas, realiza dos advertencias importantes. Primero, las conclusiones de la NEI son fuertemente "modelo-dependientes" en tanto cambios simples en las especificaciones de los modelos cambian las conclusiones. Segundo, aún cuando las conclusiones de oportunidad para el activismo de política sean correctas, estos modelos también muestran que las exigencias en racionalidad (en términos de capacidad de procesamiento de información) y de diseño institucional (en términos de capacidad de implementación de las políticas) es enorme. Por lo tanto, concluye Krugman, el libre comercio puede ser elegido por razones prácticas aunque teóricamente no sea preferible. Son muchos los defensores de las políticas industriales estratégicas, además de Tyson, que han decidido hacer uso de las ideas de la NEI, aún cuando sus inventores no cooperen.

productores locales y extranjeros pueden tener consecuencias de largo plazo que no son fáciles de revertir. En este tipo de industrias, la exclusión temporaria de una empresa de un mercado importante, puede significar mucho más que una pérdida transitoria de beneficios. La compañía probablemente se enfrente a un aumento de los costos, a restricciones en los gastos en I&D para generaciones futuras de productos, a dificultades de acceso a la información tecnológica de última generación, y, finalmente, a la desaparición merced al nuevo posicionamiento de los competidores extranjeros que se vieron beneficiados por condiciones especiales en el país de origen.

La aplicación de esta nueva orientación de política conlleva una estrecha interacción de elementos de la política comercial (antidumping, restricciones cuantitativas y arancelarias, etc.) y de la política doméstica (condicionamientos a las inversiones extranjera en determinados sectores, regulación de la competencia, financiamiento, inversiones en I&D y en capital humana, etc.). Tanto es así que los límites entre la política exterior (léase instrumentos tradicionales de política comercial) y la doméstica se vuelven cada vez más difusos⁸².

Evidentemente, las corporaciones transnacionales -responsables en gran medida de la producción en los "sectores estratégicos" están fuertemente influidas por la *política de innovación* que se realiza en cada país o bloque de la Triada; y al mismo tiempo, juegan un papel central en la evolución de esta política.

Por otra parte, algunos autores han señalado que el ambiente en que se desenvuelven las compañías globales en el país de origen (instituciones económicas, tradiciones, diferencias culturales, etc.) conforma un patrón de ventajas y desventajas que modela su comportamiento en los mercados globales⁸³. El modo en que una economía nacional se organiza y los objetivos que persigue son la fuente de las capacidades y tecnología que fundamentan la ventaja competitiva. De esta manera, la competencia entre las corporaciones gestadas en diversos sistemas nacionales se transforma en la competencia entre los propios sistemas. Sin embargo, es importante señalar que las explicaciones de la conducta de las ETs que ponen el acento en el origen nacional de la corporación y sus correspondientes especificidades están perdiendo terreno frente al énfasis cada vez mayor en las características de los mercados en los cuales la empresa participa⁸⁴.

⁸² Véase Ostry (1990b).

⁸³ Porter (1990) ofrece numerosos estudios de caso donde se destacan las similitudes en las capacidades, estructura y estrategia de las corporaciones de una misma nacionalidad.

⁸⁴ Vernon (1993) y Dunning (1992). En realidad, las diferencias de énfasis analíticos parecen provenir, también, de la especialidad del académico que estudia el tema. Las explicaciones que acentúan los "condicionantes" de la nación de origen suelen provenir de los economistas orientados a *business*; en

Por otra parte, Reich argumenta que en una economía verdaderamente global (dónde casi todos los factores de la producción son móviles), las habilidades de los trabajadores de una nación y la calidad de su infraestructura básica (camino, puertos, sistemas de comunicación, medios de transporte, etc.) son lo que la hace única y exclusivamente atractiva dentro de la economía mundial⁸⁵. Esta línea de pensamiento se diferencia de la forma tradicional de hacer política industrial protegiendo y subsidiando a determinados sectores y destaca algunos problemas para realizar una *política de innovación* orientada a promover las industrias estratégicas de origen nacional.

Las recomendaciones, en esta línea, apuntan a aumentar las inversiones del sector público en capital humano e infraestructura como la mejor manera de seducir a la IED para que ponga en marcha el círculo virtuoso del *nuevo nacionalismo económico*, basado en una relación eficiente con el capital internacional. Esto es, trabajadores bien entrenados e infraestructuras modernas atraen a las redes mundiales de producción, que invierten y proporcionan puestos de trabajo. Estos puestos, a su vez, traen consigo formación laboral y experiencia adicionales, con lo cual crean un poderoso aliciente para la localización de otras redes empresariales. Además, el aumento en la productividad del trabajo se corresponde con incrementos en las remuneraciones y en el nivel de vida, reduciendo las desigualdades sociales. Por el contrario, sin una adecuada infraestructura y un cierto nivel de calificación de la población, es probable que la relación se revierta, provocando un círculo vicioso en el cual la inversión internacional sólo puede tentarse con salarios e impuestos relativamente bajos; lo cual debilita, asimismo, al Estado para financiar en el futuro el sistema educativo y la infraestructura⁸⁶.

La internacionalización de la producción modifica las posibilidades de regulación de la IED por parte de los gobiernos. Más aún, las negociaciones entre gobiernos de los países desarrollados y las ETs sobre cuestiones específicas de la IED y la transferencia de tecnología tal vez sean en el futuro tan importantes como lo son actualmente en muchos países subdesarrollados.

tanto los académicos que adoptan una perspectiva más general tienden a acentuar las morfologías de mercado. Quizás, el punto más importante para el lector es que ambas corrientes no parecen ser incompatibles en tanto se apoyan unas en otras con frecuencia.

⁸⁵ Reich (1991).

⁸⁶ Nuevamente, es Krugman (1994) quien advierte. En lo que hace a los argumentos de Reich a favor de las políticas "estratégicas", más allá de su mayor conciencia de los problemas de implementación, valen los comentarios anteriores. Y en cuanto a su énfasis en la inversión en capital humano, todas las ideas de Reich -sostiene Krugman- ya estaban en Adam Smith.

En los últimos años, se ha hecho patente la dificultad de los gobiernos de los países subdesarrollados, particularmente los latinoamericanos, para regular las operaciones de las filiales de las ETs en sus economías. La imperiosa necesidad de estos países de atraer flujos de IED (entre otras cosas, para contribuir al frágil equilibrio del sector externo) significó, en términos generales, la liberalización total de los regímenes de inversión extranjera e incluso, la extensión de facilidades a la localización de IED a través de distintos mecanismos de capitalización de deuda externa pública.

Además, el peso relativamente importante de las ETs en algunas áreas claves de las economías de los países subdesarrollados, amplios procesos de privatización mediante, es otro elemento que explica la reducción del poder de negociación de los gobiernos a la hora de establecer los límites dentro de los cuales se desenvuelve el capital extranjero.

Pero tal vez la contradicción entre los objetivos globales de la política económica y las operatorias de comercio exterior de algunas filiales extranjeras (respondiendo a sus estrategias de integración productiva), en el marco de regímenes especiales de la política comercial, sea lo que mejor refleja la incapacidad del Estado en muchos países subdesarrollados para regular las actividades de las ETs.

Por otra parte, a medida que las corporaciones se integran en redes cada vez más descentralizadas, la capacidad de los gobiernos de los propios países desarrollados para asegurar la "calidad" de la IED, o alinear las estrategias de las ETs con los objetivos generales de política, disminuye considerablemente. Una subsidiaria que vende o distribuye lo que su compañía matriz produce, evidentemente depende de las decisiones de esta última, y por lo tanto, es susceptible de ser controlada; Una multinacional "al nuevo estilo", con filiales mucho más independientes operando dentro de redes de producción internacional, está más lejos de serlo. Además, las nuevas tecnologías permiten a las ETs cambiar sus estrategias de acuerdo a los incentivos o restricciones que se presentan en los distintos países.

Referencias bibliográficas

1. Andersen Consulting (1991): El nuevo orden tecnológico. Ediciones Macchi.
2. Bleeke,Joel; Ernst,David (Eds.) (1993): Collaborating to compete: using strategic alliances and acquisitions in the global marketplace. John Wiley & Sons, Inc.
3. *Business Week*, varios números.
4. Caves, Richard (1982): Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge University Press.
5. Dunning,John (1988): Explaining international production. Unwin Hyman.
6. Dunning,John (1992): The competitive advantage of countries and the activities of transnational corporations. TC 1(1, February).
7. Ernst,Dieter (1994): Network transactions, market structure and technology diffusion: implications for south-south co-operation. Chap. 3. In: South-south co-operation in a global perspective. Development Centre. OECD, Paris.
8. Froot,Kenneth (Ed.) (1993): Foreign direct investment. The University of Chicago Press.
9. Gerlach,Michael L (1992): Alliance capitalism: the social organization of japanese business. University of California Press, Berkeley.
10. Graham,Edward; Krugman,Paul (1993): The surge in foreign direct investment in the 1980s. Chap. 1. In: Foreign direct investment. The University of Chicago Press.
11. Katz,Jorge (1976): Importación de tecnología, aprendizaje e industrialización dependiente. Fondo de Cultura Económica.
12. Klein,Benjamin (1991): Vertical integration as organizational ownership: the Fisher Body-General Motors relationship revisited. Chap. 13. In: The nature of the firm. Oxford University Press.
13. Krubasik,Edward; Lautenschlager,Hartmut (1993): Forming successful strategic alliances in high-tech businesses. Chap. 4. In: Collaborating to compete: using strategic alliances and acquisitions in the global marketplace. John Wiley & Sons.
14. Krugman, Paul (1993): The narrow and broad arguments for free trade. *American Economic Review*. Mayo.
15. Krugman, Paul (1994): Peddling prosperity: economic sense and nonsense in the age of diminished expectations. W.W.Norton.
16. Lawrence,Robert (1993): Japan's low levels of inward investment: the role of inhibitions on acquisitions. Chap. 4. In: Foreign direct investment. The University of Chicago Press.
17. Mortimore, Michael (1992): Un nuevo orden industrial internacional: La competencia

internacional en un mundo que gira en torno a las empresas transnacionales.
CEPAL.

18. Mytelka, LK (1991): Crisis, technological change and the strategic alliance. Chap. 1. In: Strategic partnerships: states, firms and international competition. Pinter Publishers, London.
19. Mytelka, Lynn Krieger (Ed.) (1991): Strategic partnerships: states, firms and international competition. Pinter Publishers, London.
20. Nelson, Richard; Winter, Sidney (1982): An evolutionary theory of economic change. Harvard University Press, Cambridge.
21. Porter, Michael (1990): La ventaja competitiva de las naciones. Editorial Vergara.
22. Oman, Charles (1994): Globalisation and regionalisation: the challenge for developing countries. OECD.
23. Ostry, Sylvia (1990a): Governments & corporations in a shrinking world. Council of Foreign Relations Press.
24. Ostry, S (1990b): The domestic domain: the new international policy arena. En Transnational Corporations (vol 1; nº 1).
25. Reich, Robert (1990): But now we're global. *Times Literary Supplement*. 6 de septiembre.
26. Reich, Robert (1991): The work of nations: preparing ourselves for 21st century. First Vintage Books.
27. Sourrouille, Juan; Kosacoff, Bernardo; Lucangeli, Jorge (1985): Transnacionalización y política económica en la Argentina. Centro Editor de América Latina.
28. *The Economist*, varios números.
29. Tyson, Laura D'Andrea (1992): Who's bashing whom? Trade conflict in high-technology industries. Institute for International Economics.
30. UNCTC (1991): World investment report 1991: the triad in foreign direct investment. United Nations, New York.
31. UNCTC (1992): World investment report 1992: transnational corporations as engines of growth. United Nations Publications.
32. UNCTC (1993): World investment report 1993: transnational corporations and integrated international production. United Nations Publication.
33. Vernon, Raymond (1971): Soberanía en peligro. Fondo de Cultura Económica.
34. Vernon, Raymond (1992): The role of transnationals in a hemisphere free trade area. (1 Sep), . (mimeo)
35. Vernon, Raymond (1993): Where are the multinationals headed. En: Foreign direct investment.

36. Williamson, Oliver (1975): Markets and hierarchies: and analysis and antitrust implications. The Free Press.
37. Williamson, Oliver (1991): Introduction. Chap. 1. In: The nature of the firm. (:)
38. Williamson, O; Winter, S (Eds.) (1991): The nature of the firm: origins, evolution and development. Oxford University Press.

IED y principales indicadores de la economía mundial					
(En miles de millones de dólares)					
Región/país	Valores a		Crecimiento anual porcentajes		
	precios corrientes		1981/1985	1986/1990	1991
	1991				
Todos los países (a)					
Salidas de IED	180	4	24	-22	
Stock de IED	1800	7	16	11	
Ventas de las ETs	5500 (b)	2 (c)	15		
PBI a precios de mercado	21500	2	9	3	
Inversion Bruta interna	4900	0.5	10	3	
Exportaciones de bs. y servici	4000	-0.2	12	2	
Recibos por royalties	34	0.1	19	4	
Países desarrollados					
Salidas de IED	177	3	24	-21	
PBI a precios de mercado	17200	3	10	5	
Inversion bruta interna	3800	2	11	5	
Exportaciones de bs. y servici	3000	2	12	1	
Recibos por royalties	33	0.2	19	5	
Países en desarrollo					
Entradas de IED	39	-4	17	24	
PBI a precios de mercado	3400	0.2	8	-2	
Inversion bruta interna	800	-3	9	-2	
Exportaciones de bs. y servici	930	-3	13	4	
Pagos de royalties	2	-1	23	-26	

Fuente: UNTCMD (1993)

(a) Los datos de las economías desarrolladas y en desarrollo no son equivalentes a los de todos los países por la inclusión de Europa Central y Oriental en el ítem "Todos los países"

(b) Para 1990

(c) Para 1982/1985

Stock de IED por país y región						
(En miles de millones de U\$S)						
Región / País	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (a)
A. De salida						
Francia	41	56	75	110	134	151
Alemania Federal	91	104	122	140	169	186
Japón	78	112	156	204	235	251
Gran Bretaña	135	172	208	226	244	259
Estados Unidos	339	353	379	408	438	474
MUNDO	1000	1169	1382	1616	1799	1949
B. De entrada						
Países desarrollados :	787	920	1088	1260	1369	..
Europa Occidental	357	419	507	616	702	..
América del Norte	342	405	476	528	544	..
Otros países desarrollados	88	96	105	116	123	..
Economías en desarrollo	212	241	270	300	338	..
Africa	22	25	30	32	35	..
América Latina y el Caribe	84	95	104	114	129	..
Este, Sur y Sudeste de Asia	106	121	136	154	174	..
Europa Central y Oriental
MUNDO	999	1161	1357	1560	1709	..

Fuente: UNCTAD (1993).

NOTA: Los niveles de stocks de entrada y salida de IED deberían balancear; sin embargo, eso no queda reflejado en las estadísticas debido a diversos factores que influyen los cálculos.

(a) Estimado.

Salidas de IED en los cinco mayores países de origen

(En miles de millones de U\$S y porcentajes)

País	1991	1992 (a)	1981/ 1985	1986/ 1990	1991	1992	1981/ 1986	1986/ 1990	1991	1992
	Miles de mills. de U\$		Participación en el total (en %)				Tasa de crecimiento (en %)			
Francia	24	17 (b)	6	10	13	11	-17	45	-31	-29
Alemania Federa	21	17	9	9	12	11	13	27	-24	-19
Japón (c)	31	16 (b)	11	19	17	11	8	32	-36	-48
Gran Bretaña	18	15	19	17	10	10	-2	2	2	-17
Estados Unidos	29	36	23	13	16	24	-5	16	-0.4	24
TOTAL	123	101	68	68	67	67	0.01	23	-22	-18

FUENTE: UNTCMD (1993)

(a) En base a estimaciones preliminares.

(b) Estimaciones basadas en información hasta el tercer trimestre de 1992.

(c) Los datos para Japón no incluyen la reinversión de utilidades.

Ranking de las 40 mayores corporaciones transnacionales, según activos en el extranjero, 1990

(En miles de millones de dólares y número de empleados)

Posición	Corporación	País	Industria (a)	Activos	Activos	Ventas	Ventas	Empleo en el exterior	Total de empleo
				Externos	Totales	Externas	totales		
1	Royal Dutch Shell	Gran Bretaña/Holanda	Refinamiento de petróleo	69.2	106.4	47.1	106.5	99000	137000
2	Ford	Estados Unidos	Automotor	55.2	173.7	47.3	97.7	188904	370383
3	GM	Estados Unidos	Automotor	52.6	180.2	37.3	122.0	251130	767200
4	Exxon	Estados Unidos	Refinamiento de petróleo	51.6	87.7	90.5	115.8	65000	104000
5	IBM	Estados Unidos	Computadoras	45.7	87.6	41.9	69.0	167868	373816
6	British Petroleum	Gran Bretaña	Refinamiento de petróleo	31.6	59.3	43.3	59.3	87200	118050
7	Asean Brown Bove	Suiza	Equipo Industrial y agrícola	26.9	30.2	25.6	26.7	200177	215154
8	Nestle	Suiza	Alimentos	..	28.0	35.8	36.5	192070	199021
9	Phillips Electronics	Países Bajos	Electrónica	23.3	30.6	28.8	30.8	217149	272800
10	Mobil	Estados Unidos	Refinamiento de petróleo	22.3	41.7	44.3	57.8	27593	67300
11	Unilever	Gran Bretaña/Países Bajos	Alimentos	..	24.7	16.7	39.6	261000	304000
12	Matsushita Electric	Japón	Electrónica	..	62.0	21.0	46.8	67000	210848
13	Fiat	Italia	Automotor	19.5	66.3	20.7	47.5	66712	303238
14	Siemens	Alemania	Electrónica	..	43.1	14.7	39.2	143000	373000
15	Sony	Japón	Electrónica	..	32.6	12.7	20.9	62100	112900
16	Volkswagen	Alemania	Automotor	..	42.0	25.5	42.1	95934	268744
17	Elf Aquitaine	Francia	Refinamiento de petróleo	17.0	42.6	11.4	32.4	33957	90000
18	Mitsubishi	Japón	Comercialización	16.7	73.8	45.5	129.3	..	32417
19	GE	Estados Unidos	Electrónica	16.5	153.9	8.3	57.7	62580	298000
20	Du Pont	Estados Unidos	Química	16.0	38.9	17.5	37.8	36400	124900
21	Alcatel Alsthom	Francia	Electrónica	15.3	38.2	13.0	26.6	112966	205500
22	Mitsui	Japón	Comercial	15.0	60.8	48.1	136.2	..	9094
23	News Corporation	Australia	Publicidad e imprenta	14.6	20.7	4.6	5.7	..	38432
24	Bayer	Alemania	Química	14.2	25.4	20.3	25.9	80000	171000
25	B.A.T. Industries	Gran Bretaña	Tabaco	..	48.1	16.5	22.9	..	217373
26	Ferruzzi Montedison	Italia	Alimentos	13.4	30.8	8.0	14.0	22300	44949
27	Rhone Poulenc	Francia	Química	13.0	21.3	11.1	14.4	50525	91571
28	BASF	Alemania	Química	..	24.3	19.1	29.0	46059	134647
29	Toyota	Japón	Automotor	12.8	55.1	24.0	60.1	11326	96849
30	Phillip Morris	Estados Unidos	Alimentos	12.5	46.6	10.5	51.2	66000	168000
31	Hochst	Alemania	Química	..	22.9	20.7	27.8	82169	172890
32	Roche	Suiza	Farmacéutica	..	17.8	6.7	7.0	41802	52685
33	Ciba Geigy	Suiza	Química	..	20.5	7.9	14.3	69702	94141
34	Hanson	Gran Bretaña	Material de construcción	11.1	27.6	6.3	13.4	52000	80000
35	Michelin	Francia	Plásticos y goma	..	14.9	9.1	11.5	111533	140829
36	Dow Chemical	Estados Unidos	Química	10.9	24.0	10.3	19.8	28612	62080
37	Total	Francia	Refinamiento de petróleo	..	20.6	17.1	23.6	23824	46024
38	Amoco	Estados Unidos	Refinamiento de petróleo	10.6	32.2	8.5	28.0	10560	54524
39	ICI	Gran Bretaña	Química	10.5	20.8	17.7	23.0	78400	132100
40	C. Itoh	Japón	Comercial	10.5	58.4	48.3	151.1	3620	9643

Fuente: UNTCMD (1993)

(a) Las compañías están incluidas en la industria o el servicio que representa el mayor volumen de sus ventas.

Entradas y salidas de IEI

(En millones de U\$S y porcentajes)

País	1990	1991	1992a	1981/1985	1986/1992			1981/1985	1986/1992		
	Miles de mill. U\$S			Participación en el total (%)				Tasa de crecimiento (%)			
Economías desarrolladas											
Entradas	172	108	86	74	83	74	68	0.2	24	-37	-20
Salidas	225	177	145	98	97	97	97	3	24	-21	-18
Economías subdesarrolladas											
Entradas	31	39	40	26	17	26	32	-4	14	21	3
Salidas	9	5	5	2	3	3	3	33	45	-39	0
Todos los países											
Entradas	203	149	126	100	100	100	100	-0.9	22	-27	-15
Salidas	234	183	150	100	100	100	100	4	24	-22	-18

Fuente: UNTCMD (1993)

(a) En base a estimaciones preliminares

Entradas de IED a los países desarrollados, por regiones								
(Miles de millones de U\$S y porcentajes)								
Región	1988	1989	1990	1991	1992 (a)	1981/1985	1986/1990	1991
	(En miles de mill. de U\$S)					Participación en el total (%)		
Europa Occidental	60	88	109	84	77	42	50	78
de la cual:								
CEE	57	81	99	75	76	38	46	70
AEE (b)	3	7	10	9	1	4	5	8
América del Norte	63	71	52	16	0.002	50	44	15
Estados Unidos	59	68	45	11	-4	51	41	11
Otros países desarrollado:	8	8	11	8	9	8	6	7
entre los cuales: Japón	-0.5	-1.1	1.8	1.4	1.4	3	0.2	1
Total	132	167	172	108	86	100	100	100

Fuente: UNTCMD (1993)

(a) Estimados

(b) Area Económica Europea: Austria, Finlandia, Noruega y Suecia.

Alianzas estratégicas por sector y campos tecnológicos, 1980/1989

Razones principales para la conformación de alianzas (% del total)

Sector	Número de alianzas	Riesgos de alto costo	Falta de recursos financieros	Compatibilidad tecnológica	Reducción de tiempos de innovación	Emprendimientos conjuntos en I&D básica	Acceso a los mercados /estructura	Monitoreo de tecnología /barreras
Bioteología	847	1	13	35	31	10	13	15
Tecnología en nuevos materiales	430	1	3	38	32	11	31	16
Tecnología de información	1660	4	2	33	31	3	38	11
Computadoras	198	1	2	28	22	2	51	10
Automatización industrial	278	-	3	41	32	4	31	7
Microelectrónica	383	3	3	33	33	5	52	6
Software	344	1	4	38	36	2	24	11
Telecomunicaciones	366	11	2	28	28	1	35	16
Otros	91	1	-	29	28	2	35	24
Automotriz	205	4	2	27	22	2	52	4
Aviación/defensa	228	36	1	34	26	-	13	8
Químicos	410	7	1	16	13	1	51	8
Consumos electrónicos	58	2	-	19	19	-	53	9
Alimentos y bebidas	42	1	-	17	10	-	43	7
Generación de energía	141	36	1	31	10	4	23	11
Instrumental médico	95	-	4	35	40	2	28	10
Otros	66	35	-	9	6	0	23	8

Fuente: The Economist Survey on Multinationals en base a Hagedoorn and Schakenraad, Maastricht Research Institute in Innovation and Technology.

