EE 31 60

Aquí se inicia Revista de Economía. Un programa de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Nacional de Educación a Distancia. 45 minutos destinados a acercar el mundo socioeconómico a todas aquellas personas que de un modo u otro se interesan por él.

Hola, buenas noches. Este nuevo espacio de Revista de Economía se dirige hoy hacia el análisis de uno de los grandes temas de la moderna economía, las empresas multinacionales. Cumplimos así, al abordar este nuevo tema, nuestros principales objetivos.

Es indudablemente un aspecto clave en el sistema económico actual y, pensamos, interesa a casi todos. ¿Qué es exactamente una empresa multinacional? ¿Hasta qué punto son razonables los recelos existentes contra ellas en algunos países? ¿Es importante su presencia en España? Estas y otras cuestiones sobre las empresas multinacionales trataremos hoy en Revista de Economía. Los automóviles de General Motors y Ford, los ordenadores de IBM, los detergentes de Unilever o las máquinas de Scribier y Olivetti se fabrican en diversos países y se venden a través de un circuito de distribución supranacional.

Aunque su capital de origen sea norteamericano, holandés o italiano, el ámbito de actuación de estas empresas, las empresas multinacionales, es en realidad del mundo entero. Su actuación tiene un gran impacto en la estructura de la economía mundial y repercute en multitud de aspectos sobre los países en que establecen sus filiales e incluso en sus países de origen, donde se ubica la casa matriz. El comercio mundial está cada día más incluido por las operaciones de las empresas multinacionales y los mercados financieros por la política de las inversiones de las empresas multinacionales.

Son, sin duda, motores del desarrollo tecnológico pero orientados por sus objetivos de beneficio. Que una rama industrial prospere más que otra, que la electrónica lo haga más que la biología, que las balanzas de pagos de los países pequeños o incluso medianos evolucionen de una forma o de otra, depende, en buena parte, de las decisiones que tomen los consejos de administración de las empresas multinacionales situados a miles de kilómetros de los países que, sin embargo, se verán implicados en las mismas. Se ha dicho de las empresas multinacionales que son los agentes de una nueva forma de colonialismo.

Así, Carlo Oguzbey, presidente de la Sociedad de Estudiantes para la Democracia, afirmaba. Compañías multinacionales para el progreso del mundo. Esto sólo significa que la élite dirigente norteamericano-europea quiere, ahora, como siempre, expandir y racionalizar el espacio político mundial en que es libre perseguir sus beneficios y que se está preparando, actualmente, para un orden de integración global que fue hasta ahora impracticable.

Pero otras voces han calificado a la actuación de las empresas multinacionales de todo lo contrario. Alexander Hamilton opinaba que... ...más que considerarse un rival, la empresa

multinacional debería considerarse una apreciada ayuda porque permite un volumen creciente de trabajo productivo y pone en funcionamiento empresas útiles. Estamos, por tanto, frente a un problema económico complejo y controvertido y por ello es interesante analizarlo y discutir sus aspectos más importantes.

Y, precisamente, para tratar de analizar estos aspectos, hemos pedido su colaboración a tres especialistas en la materia. Don José García López, Don Ángel Gómez Roldán y Don Jaime Requeijo González, profesores, todos ellos, de Estructura Económica Mundial. Una de las preguntas que se planteaban al comienzo de nuestro programa se refería a la naturaleza y definición de las empresas multinacionales.

Sobre este respecto, hemos mantenido la siguiente conversación con Don José García López, profesor de Estructura Económica de la Universidad Nacional de Educación a Distancia. Se habla de las empresas multinacionales como de un fenómeno nuevo del sistema capitalista, pero desde hace muchos años grandes empresas han tenido una proyección internacional. En el siglo XVIII la corona inglesa concedió licencia para comerciar a empresas como la Compañía de las Indias Orientales.

El siglo XIX vio la formación de empresas internacionales para explotar las primeras materias de las colonias o de América Latina. Los productos de Bayer o la máquina de coser Singer aparecían en los hogares de todo el mundo. ¿En qué se diferencia la situación actual de la de aquellos años? Las empresas internacionales no son ciertamente un fenómeno nuevo, pero hacer una lista de los precedentes históricos creo que sería eludir la cuestión, porque la situación actual resulta completamente diferente a la del pasado, y es importante tener las ideas claras sobre estas diferencias.

La característica más notable de las empresas multinacionales es su dirección centralizada. Por muy grande que sea, por muchas filiales que tenga diseminadas por el mundo, todas sus operaciones se coordinan desde la sede central. Todas las empresas filiales funcionan dentro de un plan integrado, y por tanto se las juzga por la sede central por su contribución a la totalidad del grupo.

De esta manera, una filial que trabaja con pérdida pero cuya actividad impide que una empresa competitiva entre en el mercado de la empresa multinacional puede estar desempeñando una tarea más valiosa que otra filial con una situación más saneada. Una dirección central de este tipo sólo se ha hecho posible materialmente en las últimas décadas. ¿Por qué? Porque, primero, los viajes son mucho más rápidos y seguros, y existe un complejo y eficaz sistema de comunicaciones que va desde el teléfono al telégrafo o el telex.

Y sobre todo, en tercer punto, porque el desarrollo de la teleinformática ha permitido que en unos escasos momentos, podríamos decir instantáneamente, los datos que se producen en las filiales estén en la casa matriz. Además de esto, ha habido una notable serie de acuerdos multilaterales para regular las operaciones de comercio internacional que han reducido el grado de incertidumbre sobre el marco legal de las sedes centrales que había en otros

momentos. También es importante considerar que las empresas multinacionales hoy han adquirido una importancia enorme en todos los países, tanto en los países en que se instalan e incluso en los países de origen.

¿Por qué? Por su posición preponderante en las industrias claves debido a sus inversiones en investigación y por su influencia en el flujo del comercio internacional entre los países desarrollados a causa precisamente de los intercambios interiores dentro de las propias empresas multinacionales. Don José García López, ¿por qué se instalan empresas filiales en lugar de exportar las mercancías desde el país de origen de la casa matriz? Bueno, los argumentos en favor de invertir e instalar filiales en un país en vez de exportar mercancías creo que se pueden resumir de la siguiente manera. Primero, una instalación local hace que el cliente confíe más en tener asegurada la asistencia técnica a largo plazo, aparte de la capacidad de las empresas multinacionales para satisfacer la demanda a costo.

Piénsese en el comprador medio de un automóvil, usted mismo, y en el problema que supone el adquirir posteriormente las piezas de recambio. Segundo, la filial puede aprovechar cualquier cambio repentino en el nivel de demanda o en el tipo de producto que sus clientes piden con mucha más rapidez que otra filial, que otra empresa, cuyas líneas de suministro dependan completamente de la casa matriz. Tercero, con frecuencia la instalación de una planta industrial es el requisito exigido por el huespes para que una empresa pueda vender.

En caso contrario, los aranceles son excesivos para luchar con la competencia nacional. A veces, las presiones estatales son más sofisticadas, como cuando exigen la compra de aparatos de producción nacional a sus empresas públicas o a las que reciben subvenciones del Estado. En cuarto lugar, la actitud del país de origen también ha jugado un papel a través de los incentivos fiscales o la consideración de pérdidas a efectos de sus impuestos de sociedades en el país de origen.

La política de las empresas multinacionales es aprovechar todas las ventajas que cada país pueda proporcionarles al máximo. En uno, será su posición estratégica para el intercambio marítimo. En otro país, serán los incentivos fiscales y en un tercero las diferencias salariales.

En resumen, en opinión de la mayoría de las empresas multinacionales, la opción con que se enfrentan no consiste en si debe o no establecer una filial local, sino en escoger entre establecerse o aceptar un crecimiento lento, mucho más lento que el de los competidores, y la amenaza de una pérdida total de su cuota de mercado a medio o largo plazo. Las empresas multinacionales de Estados Unidos se han establecido firmemente, se han arraigado en Europa. Su política de expansión parece ser el modelo de conducta que siguen otras empresas multinacionales.

¿Existe una corriente parecida de las empresas multinacionales europeas hacia Estados Unidos? Las empresas europeas establecidas de antiguo en los Estados Unidos, como la Shell, la Lever Brothers, la British American Tobacco, siguen extendiendo hoy día sus actividades, y además hay nuevas empresas multinacionales que se les han sumado. Algunas son viejas conocidas del

mercado americano, que fueron confiscadas en la Segunda Guerra Mundial, tal ha sido el caso de las grandes empresas químicas alemanas, como la Bayer o la Bass, o la Joyce. Otras son nuevas, como la Pechiney o la Olivetti, y han contribuido a hacer grandes instalaciones en Estados Unidos.

Ejemplo importante en este último grupo ha sido la estrategia seguida por la British Petroleum, que se fusionó con la Standard Oil de Ohio, y que tuvo un papel importantísimo en el descubrimiento del petróleo de Alaska. Consideradas de forma conjunta las anteriores empresas, constituyen un buen ejemplo de lo que los europeos han podido hacer en Estados Unidos. ¿Por qué este rápido y reciente crecimiento de las empresas europeas en Estados Unidos? Es el resultado de varios factores.

En primer lugar, una mayor disponibilidad de recursos financieros para invertir fuera de Europa. En segundo, no se puede olvidar los atractivos que Estados Unidos ofrece para invertir. Constituye sin duda el mercado mayor y más importante del mundo por su población y por la renta de esta población.

En tercero, el argumento de los empresarios americanos de que para competir con eficacia en busca de una mayor cuota de mercado hace falta una inversión directa en ese mercado es también válida para los europeos. Pero la aventura de la empresa multinacional europea en Estados Unidos es difícil. Y es difícil porque el mercado norteamericano es el más complicado y refinado del mundo.

Sus empresas están acostumbradas a un ritmo de cambio económico, tecnológico y social más rápido que las europeas. Y segundo, las dimensiones del mercado y de las empresas norteamericanas hacen que las empresas europeas sean relativamente pequeñas y por tanto la decisión de establecer una filial implica un riesgo importante en su desarrollo. ¿Cuál es la estrategia para emprender una operación en Estados Unidos? La mayor parte de las empresas europeas procuran buscar socios locales en Estados Unidos en vez de invertir solos.

La empresa extranjera proporciona el producto, la habilidad, parte del dinero. Pero la empresa norteamericana ayuda en la financiación y la gerencia local. Esto contrasta con la práctica normal de las empresas norteamericanas en Europa que financian totalmente sus operaciones.

Las empresas europeas normalmente entran en un acuerdo con otras empresas independientes para participar en una determinada actividad industrial o comercial compartiendo responsabilidades y beneficios en una proporción establecida. Pero estas fórmulas sitúan con gran frecuencia a las empresas multinacionales europeas frente a la temible espada de las leyes antitrust norteamericanas que les crean innumerables problemas. En resumen, a pesar de los problemas que supone la inversión directa extranjera en Estados Unidos ésta seguirá aumentando.

Lo impone la magnitud y prosperidad del mercado norteamericano así como las oportunidades que ofrece a estas empresas europeas adquirir experiencia viva de las técnicas comerciales y

administrativas además de la propia tecnología en sus fases más avanzadas. Pero la probabilidad de que la inversión europea pueda acercarse a las dimensiones de la inversión norteamericana y de Europa es por hoy remota. Don José García López, la Comunidad Económica Europea viene a significar un auge en las fusiones de grandes empresas procedentes de distintos países miembros.

Se esperaba que la existencia del mercado común llevara a un alto grado de concentración de las empresas de distintos países europeos. Pero las fusiones y absorciones más importantes se han realizado dentro de las fronteras nacionales y cuando han ido a realizarse fusiones o absorciones a través de fronteras se trataba casi siempre de empresas de la comunidad por un lado y empresas que no pertenecían a la comunidad norteamericana en la mayor parte de los casos.