

*Estrategias de las firmas
multinacionales
en la crisis económica**

*Charles-Albert Michalet***

* Trabajo presentado en el Séptimo Congreso Mundial de Economía de la Asociación Internacional de las Ciencias Económicas. Madrid, 5 al 9 de septiembre de 1983. Traducción de Eduardo Aldana C., profesor del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Antioquia.

** Profesor en la Universidad de París X -Nanterre. Director del Centro de Estudios y de Investigaciones sobre las Empresas Multinacionales (CEREM).

INTRODUCCION

Desde hace diez años las economías industrializadas enfrentan una situación de crisis y, durante mismo período, el movimiento de "multinacionalización" de las firmas se ha acentuado. Como se sabe, la casi totalidad de las multinacionales son originarias de los países más desarrollados. Una ruptura parece percibirse entre la evolución de las inversiones domésticas y la de las inversiones internacionales. El primer punto que quisiéramos destacar es el de saber cómo el crecimiento internacional de las firmas no sólo ha escapado a las tendencias recesionistas sino que ha sido acelerado por estas últimas. El segundo punto que se plantea, a continuación, es el de la manifestación simultánea de la divergencia en el comportamiento de los agentes macroeconómicos y microeconómicos bajo la hipótesis de la permanencia del estancamiento económico. En el caso en que el avance en la internacionalización de los grupos industriales y financieros esté próximo a sus límites, la década de 1980-1990 podría estar marcada por el paso de una crisis internacional definida como la conjunción de situaciones de crisis de cada país, a una crisis mundial caracterizada por el bloqueo de las estructuras industriales y financieras que funcionan a escala mundial.

1. EL FENOMENO DE LA "MULTINACIONALIZACION" SE ACENTUA DURANTE LA CRISIS.

De entrada, una constatación se impone: durante el decenio de 1970-1980 la inversión directa en el extranjero resistió mejor a la crisis que la inversión doméstica y, además, su rentabilidad fue más elevada. En otras palabras, el fenómeno de multinacionalización se generalizó.

1.1 Si se consideran las inversiones internacionales efectuadas por las firmas norteamericanas, alemanas, inglesas, japonesas y francesas que representan, en conjunto, más del 75% de las inversiones directas de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), podemos hacer las observaciones siguientes:

- Entre 1967 y 1972 la tasa de crecimiento anual promedio de las inversiones directas es de 14.2% en dólares corrientes (8% en dólares constantes).
- Entre 1972 y 1977 los flujos son muy variables y la tasa promedio es de 10.1% (0.4% en dólares constantes).

— Entre 1978 y 1980 la tasa se eleva a 19.4% anual (6.9% en dólares constantes)¹.

Los flujos de inversiones directas constituyen sólo una fracción de la inversión en el extranjero. Esta última es financiada por la reinversión de las ganancias realizadas en el extranjero y por los empréstitos en los mercados financieros internacionales. En consecuencia, el crecimiento multinacional de las firmas. Los resultados son los siguientes:

CUADRO No. 1

ACTIVOS DE LAS FIRMAS MULTINACIONALES TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO (Porcentaje)

País	1967-1971	1971-1975	1975-1978
Estados Unidos	10.0	10.6	10.7
Reino Unido	7.9	6.4	10.6
República Federal Alemana	24.9	21.8	25.7
Japón	30.8	37.9	19.0
Francia	15.1	12.5	9.4

FUENTE: C. A. Michalet, M. Delapierre, B. Madeuf, C. Ominami. *Nationalisations et internationalisation. Stratégies des multinationales française dans la crise*. París, La Découverte - Maspero, 1983. p. 46.

Esta evolución debe contrastarse con la de las inversiones domésticas. Para las siete primeras economías de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) recordemos que la tasa de crecimiento de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) de las empresas -excluida la vivienda- pasó del 7% anual entre 1960 - 1973 al 1.9% de 1974 a 1979. El cuadro No. 2 establece la relación entre la Inversión Directa (ID) en el extranjero y la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) de este mismo grupo de países.

Para todo el período la relación Inversión Directa (ID)/ Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) aumentó. El crecimiento de la inversión directa en el extranjero ha sido más vigoroso que el de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) durante los años anteriores a 1973 y posteriores a 1977 y se desaceleró entre 1973 y 1977.

1 C. A. Michalet; M. Delapierre; B. Madeuf; C. Ominami. *Nationalisations et internationalisation. Stratégies des multinationales françaises dans la crise*. París, La Découverte-Maspero, 1983.

CUADRO No. 2

EVOLUCION DE LA RELACION: INVERSION DIRECTA/
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO. (Porcentaje)

País	1967-72	1973-77	1978-80	1967-80
Estados Unidos	3.7	4.1	4.1	3.7
Reino Unido	5.7	8.4	7.6	6.9
Japón	0.5	1.7	0.8	1.2
República Federal Alemana	1.8	2.3	2.4	2.1
Francia	1.1	1.6	1.8	1.5

FUENTE: *Ibid.* p. 48.

Tal parece como si las firmas de los países más industrializados hubieran tratado de compensar el freno en las tasas de crecimiento de las economías nacionales por un reforzamiento de sus actividades en el extranjero.

1.2 Esta evolución acompañada por una rentabilidad mayor de las multinacionales comparada con la de las firmas puramente nacionales. A partir de una muestra de trescientas sesenta y dos empresas francesas, el estudio de J. Savary² mostró que, entre 1971 y 1974, la tasa de rentabilidad promedio neto de las multinacionales se elevó a 7.7% (8% si se consideran sólo las setenta y cinco empresas más multinacionalizadas, es decir, aquellas que producen al menos en cinco países) contra 7.1% para el conjunto de la muestra. Por lo que se refiere a las multinacionales norteamericanas, para las cuales se dispone de mejor información, la tendencia es idéntica. En primer lugar, durante el período 1966-1980 la tasa de ganancia de los capitales invertidos en el extranjero pasa de 10.2 a 17.2 con dos puntos máximos en 1974 (17.4%) y 1979 (10.5%). Aún si se considera el proceso inflacionario, se observa un movimiento al alza para todo el período que contrasta con los resultados domésticos. La rentabilidad de las inversiones directas en los países en vía de desarrollo es establemente más elevada que la de las inversiones en las economías industrializadas³. En segundo lugar, W. Adreff comparó⁴ los resultados de una muestra de trescienta setenta y tres multinacionales originarias de once países con el conjunto de firmas clasificadas por *Fortune*.

2 J. Savary. *Les Multinationales Françaises*. Paris, PUF-IRM, 1981. pp. 142-145.

3 W. Adreff. *Les Multinationales hors la crise*. Paris, Le Sycomore, 1982. p. 74.

4 *Ibid.* p. 76.

En 1972 la tasa de ganancia de las multinacionales americanas era de 6.1% contra 4.8% para las ochocientas cuarenta firmas norteamericanas registradas por *Fortune* que no pertenecían a la muestra de las multinacionales. En 1980 las tasas eran 7.6% y 5.4% respectivamente. Para este mismo año la tasa de ganancia de las multinacionales de la muestra que no eran norteamericanas era de 3.5% contra 1.6% para las otras trescientas cincuenta empresas no americanas clasificadas por *Fortune*.

La rentabilidad más elevada de las multinacionales ciertamente ha contribuido a mantener los resultados consolidados de las firmas o a atenuar su deterioro. En el caso de Estados Unidos, entre 1966 y 1972, observamos una reducción de la fracción de las ganancias con relación a la de los salarios en la distribución del ingreso nacional. A partir de 1973 la tendencia a la baja de las ganancias se invirtió sin que la parte de los salarios se redujera. La explicación de este "milagro" descansa en el hecho de que entre 1966 y 1979 la parte de las ganancias realizada en el extranjero duplicó su porcentaje en el ingreso nacional; las mismas representaban una décima parte de las ganancias netas después de impuestos en 1966 y más de la cuarta parte al final del período⁵. Estos resultados pueden ser generalizados, sin duda, a otros países de origen de las multinacionales para los cuales, desafortunadamente, no se dispone de estadísticas comparables a las de los Estados Unidos.

1.3 El fenómeno de multinacionalización se origina desde un mayor número de países. Al comienzo de los años sesenta, el flujo de inversiones norteamericanas provenientes de Estados Unidos representaba más del 60% del total de éstas. Al final de los años setenta se redujo a la mitad (29.3%). La tendencia es la misma, aunque menos acentuada, en términos de variables "stock": en 1967 los activos americanos representaban cerca de la mitad del total; en 1978, el 45%. Se observa también una reducción en la participación relativa de los activos ingleses que se mantienen, no obstante, en segundo lugar. Esta redistribución de las participaciones relativas tiene que ver con el avance de dos recién llegados: Alemania y Japón, como también con la aparición de multinacionales provenientes de algunos países del Tercer Mundo⁶. De todo este movimiento resulta que el número de multinacionales tiende a crecer. Simultáneamente la concentración industrial en cada país reduce el número de firmas. En fin, ello se traduce en una intensificación de la competencia a escala internacional. Sobre este punto profundizaremos más adelante.

5 *Ibid.* p. 72

6 S. Lall. *Les Multinationales du Tiers-Monde*. [Rapport, Colloque Les Multinationales en mutation (IRM-CREPA. 15-16 Noviembre 1982)].

En resumen, se puede concluir que la recesión no ha afectado el fenómeno de multinacionalización y que, por el contrario, ha favorecido su dinamismo. Frente a este hecho se plantea un interrogante: ¿la estrategia de la multinacionalización constituye una respuesta a la crisis?

2. LA ESTRATEGIA DE MULTINACIONALIZACION COMO RESPUESTA A LA CRISIS.

Es evidente que un análisis de la crisis económica está por fuera de los límites de este trabajo⁷. Nuestro objetivo se sitúa en un momento posterior y consiste en un intento de respuesta al siguiente interrogante: ¿la estrategia de internacionalización constituye una respuesta a las dos características principales de una situación de crisis: la baja en la rentabilidad de las inversiones y la reducción de los mercados?. La última década está marcada por dos orientaciones predominantes: de una parte, una actividad prudente y selectiva frente a las inversiones directas en el Sur y de otra, una acentuación de la polarización en el Norte.

2.1 La aceleración de la deslocalización de la producción hacia los países menos desarrollados podría parecer, a priori, como un medio de escapar a la baja rentabilidad del capital que afecta la mayor parte de las economías industriales desde el final de la década 1960-1970. En efecto, las tendencias simultáneas a una desaceleración en los aumentos de la productividad y a la estabilidad de los salarios reales deberían inducir la búsqueda de una baja en los costos salariales.

El flujo de inversiones directas Norte-Sur aumentó continuamente durante todo el período 1970-1980. Las estadísticas de la Organización para Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)⁸ presentan una desaceleración entre 1973 y 1978. En términos de valor, la tasa de crecimiento anual promedio de las inversiones fue de 7% entre 1960 y 1968; de 9.2% entre 1968 y 1973 y de 19.4% entre 1973 y 1978. Durante este último período los flujos Norte-Sur crecen más rápido que los flujos Norte-Norte.

Sin embargo, no se puede deducir de estos datos estadísticos que el Sur constituyó un poderoso polo de atracción y diferentes matices deben tenerse

7 M. Aglieta. *Regulation et crise du Capitalism*. Paris, Calmann-Levy, 1976. [Traducción al español: *Regulación y Crisis del capitalismo*. México, Siglo Veintiuno Editores, 1979]; R. Boyer y J. Mistral. *Acumulation, inflation et crise*. Paris, PUF, 1983; J. H. Lorenzi; O. Pastré, J. Tolédano. *La crise du XXeme siecle*. Paris, Economica, 1981.

8 OCDE. *Tendences récentes des investissements directs internationaux*. Paris, 1981.

en cuenta. En primer lugar, si se considera la participación relativa de las inversiones en el Tercer Mundo (25% del total), la diferencia entre las tasas de crecimiento de los flujos Norte-Sur y Norte-Norte no afecta esa participación en el largo plazo. En segundo lugar, es necesario distinguir entre países destinatarios y países de origen. En cuanto a estos últimos, si tomamos los cinco países principales, observamos (cuadro No. 3) que dos países han aumentado sus flujos Norte-Sur: Los Estados Unidos y la Gran Bretaña y en menor medida el Japón. Sin embargo, es importante observar que estos tres países representan el 70% de las inversiones directas Norte-Sur. Por consiguiente, su fuerte ponderación influye notablemente sobre las tendencias globales mencionadas antes. Estas últimas no reflejan, por lo tanto, una estrategia general de las firmas de los países industrializados. En ese sentido observamos que, por ejemplo, Francia y Alemania redujeron sus compromisos en el Tercer Mundo.

CUADRO No. 3

DISTRIBUCION DE LOS FLUJOS NORTE-SUR SEGUN LOS PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN (En porcentaje del total de flujos)

País	1967-1978	1974-1980
Estados Unidos	18.7	36.4
Gran Bretaña	16.8	22.6
Japón	53.2	57.8
Francia	42.5	22.3
República Federal Alemana	27.2	20.8

FUENTE: *Ibid.* p. 63.

Si consideramos ahora los países destinatarios, aparece claramente que son los Nuevos Países Industrializados (NPI) los que atraen las inversiones. Según las estadísticas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), diez países (Brasil, México, Argentina, Perú, Malasia, India, Hong Kong, Singapur, Taiwan y Filipinas) totalizaban en 1978 casi las dos terceras partes del volumen de inversiones en el Sur, con excepción de los países petroleros, de los países considerados como "paraísos fiscales" y de las naciones de Europa del sur. Ciertamente las multinacionales manifiestan una diferenciación marcada dentro del Tercer Mundo, privilegiando las economías con un fuerte potencial de crecimiento, en detrimento de los países menos avanzados. La racionalidad de la deslocalización de la produc-

ción hacia el Sur no es unívoca; así, la consideración de costos salariales, más bajo en los países de origen, para las producciones orientadas hacia la exportación (caso de las filiales-talleres)⁹, es dominante para el caso de los países del sudeste asiático y también para ciertos países de América Latina, donde han sido instaladas zonas francas industriales (por ejemplo las maquiladoras en México).

En contraste, la magnitud del mercado local o regional como destino de la producción de las filiales (caso de las filiales-relevo) es la consideración preponderante para países como la India, Brasil y México.

Según las estadísticas disponibles la crisis de rentabilidad en las economías industrializadas no parece haber dado lugar a una avalancha hacia las zonas donde los salarios son más bajos. El alza relativa de los costos salariales en Hong Kong y Singapur y la robotización en los países de origen ha significado, incluso, desinversiones en ciertos sectores, particularmente en la electrónica. Así, el movimiento sectorial del Norte hacia el Sur anunciado por ciertos autores¹⁰ no parece ser llevado a cabo por la multinacionalización.

No obstante, es necesario hacer dos observaciones complementarias referentes a la posición relativa del Sur. En primer término, la presencia de multinacionales en el Tercer Mundo comienza a presentar modalidades originales. La inversión tradicional bajo la forma de un control total o de una participación mayoritaria en el capital de las filiales parece, sin duda, perder terreno. Una nueva tendencia consiste en privilegiar las fórmulas que reducen el compromiso financiero de las firmas transnacionales: *joint-ventures**, subcontrataciones, venta de licencias, contratos de administración, venta de fábricas "llave en mano", etc. Esta evolución responde a la vez a la escogencia de las empresas multinacionales (lo cual se ha facilitado por la diversificación de los países de origen de estas últimas) y a los objetivos de los países receptores interesados en tener un mayor control de las inversiones extranjeras¹¹. Estas formas de implantación son mal percibidas por los sistemas de infor-

9 M. Delapierre y C. A. Michalet. *Les implantations étrangères en France*. Paris, Calmann-Levy, 1976. Tercera y Cuarta partes.

10 R. Vernon. *International investment and international trade in the product cycle*. PJE, 1976.

11 C. Oman. *The new forms of direct investment*. Centre de Développement, OCDE, 1982.

* Empresa mixta con participación de una empresa multinacional. [T]

mación estadística existentes, de lo cual puede resultar una sub-estimación del lugar del Tercer Mundo en la estrategia de las multinacionales.

En segundo lugar, merece mencionarse el gran volumen de préstamos a las filiales bajo la forma de euro-créditos dirigidos a los Nuevos Países Industrializados (NPI) a partir, sobretudo, de los años setenta. Las consecuencias de esta evolución tan marcada y rápida son bien conocidas: un debilitamiento de la ayuda pública al desarrollo en beneficio de los flujos privados y dentro de estos últimos, una expansión de los flujos bancarios (euro-créditos a la exportación) en detrimento de las inversiones directas¹². La privatización de la deuda de los países en vía de desarrollo puede ser interpretada de dos maneras diferentes: como el reflejo de la substitución de la internacionalización de las estructuras productivas por una economía basada en el endeudamiento internacional o como la aparición de nuevas formas de cooperación entre empresas financieras e industriales. La evolución futura de esta dimensión financiera constituye, sin duda, una variable determinante en la relación Norte-Sur.

2.2 El 75% de las inversiones directas se inscribe en el eje Norte-Norte.

Durante los años setenta esta característica no se modificó y, por el contrario, parece posible hablar de una profundización de este proceso en las economías más industrializadas. En efecto, la estructura de las inversiones directas entre los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y, en menor medida, el Japón, es mucho más equilibrada en la actualidad que hace diez años y los flujos dejaron de tener el exclusivo sentido de Estados Unidos a Europa. En los últimos tiempos la situación predominante es la de las inversiones cruzadas. Este proceso se explica, en lo esencial, por la muy fuerte atracción ejercida por la economía norteamericana sobre las firmas europeas y japonesas, como se ve claramente en el cuadro No. 4.

Esta "escalada" de las inversiones directas ha producido cambios en la clasificación de los países que invierten en Estados Unidos. La Gran Bretaña pierde el primer lugar en beneficio de Holanda y la posición relativa de Canadá y de Suiza se deteriora ante el empuje de las inversiones de la República Federal Alemana, Japón y Francia, con la característica adicional de un avance de las multinacionales de los países "recién llegados". Antes de intentar una interpretación de esta evolución es importante subrayar que la atracción ejercida por los Estados Unidos como país receptor no ha llevado a este último a disminuir sus inversiones en Europa. Allí se localizaba el 31.6% de los activos norteamericanos en el extranjero en 1966 y el 44.8% de los mismos en 1980¹³.

12 "Statistiques du Comité d'Aide au Développement de OCDE". *Rapport annuels*.

13 Datos tomados de *Survey of Current Business*.

CUADRO No. 4

PARTICIPACION DE LOS ESTADOS UNIDOS (COMO PAIS RECEPTOR)
EN EL TOTAL DE INVERSIONES DIRECTAS DE LAS FIRMAS
MULTINACIONALES NO- AMERICANAS (Porcentaje)

País	1974	1978
Francia	10	19.6
República Federal Alemana	13	42
Gran Bretaña	24.3	30
Japón	23	30

FUENTE: *Ibid.* p. 54.

Estas observaciones empíricas llevan a pensar que la respuesta a la crisis por parte de las empresas multinacionales consiste en una intensificación de sus actividades dentro del bloque de países que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y, particularmente, entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos.

Este es el caso de las inversiones europeas y japonesas que, por su gran espectacularidad, atraen en mayor medida la atención. Esto cuestiona la explicación teórica de las inversiones en el extranjero más seductora hasta el momento: la del ciclo del producto¹⁴. Así una primera explicación del movimiento en los dos sentidos (Europa-Estados Unidos), consiste en invertir las hipótesis de partida del modelo del ciclo del producto. La inversión masiva en los Estados Unidos descarta la existencia de un desfase tecnológico significativo entre ambos socios, pero no una igualación en los costos unitarios. Otra explicación, no independiente de la primera, insiste en el debilitamiento del dólar causado por el abandono de la convertibilidad en oro del mismo, lo cual hace menos oneroso para los europeos la adquisición de activos americanos. Este análisis vale, es obvio, sólo para el período anterior a 1979. En tercer lugar, la magnitud del mercado norteamericano constituye una fuerte motivación para las empresas europeas. Por ejemplo, para el caso francés, se ha afirmado con frecuencia que era menos difícil conquistar 1%, al menos, del mercado norteamericano para un producto dado, que reconquistar la parte equivalente en valor, es decir considerablemente más importante en porcentaje, del mercado francés. Esta estrategia es más atractiva y constituye un cuarto factor, en la medida en que los empresarios europeos tienen una opi-

14 R. Vernon "The product cycle Hypothesis in a New International Environment". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. No. 4, Nov. 1979.

nión positiva del clima social norteamericano. Este juicio engloba tanto el peso de las cargas sociales como también la reglamentación laboral y las relaciones con los sindicatos. Finalmente, las barreras proteccionistas, tarifarias y no tarifarias, constituyen un buen comienzo para la sustitución de las exportaciones por la producción en el exterior; ésto es cierto, en particular, para las firmas japonesas.

Este conjunto de elementos explicativos es completamente válido pero tiene el inconveniente de dar cuenta de sólo un aspecto del fenómeno que nos interesa. El movimiento en ambos sentidos no se considera, lo cual significa acoger la teoría de las inversiones cruzadas¹⁵.

La hipótesis de trabajo que nos parece más adecuada para dar cuenta de esta característica dominante de la estrategia multinacional de las firmas -recordemos que se trata del 75% de los flujos de inversión internacionales- es la de la concentración industrial dentro del espacio casi homogéneo en que se ha convertida la zona Estados Unidos-Comunidad Económica Europea. Su manifestación es la reducción del número de unidades de producción autónomas mediante cambios en la propiedad de empresas, de absorciones o fusiones o mediante la participación accionaria. El crecimiento externo es la modalidad privilegiada de una estrategia empresarial que pretende controlar progresivamente el mercado mundial de un determinado producto. Este movimiento de concentración internacional es conducido por una lógica industrial diferente a la estrategia de tipo holding que se caracteriza por la búsqueda de un refuerzo de la especialización de las actividades de los Grupos. En efecto, las inversiones cruzadas no solamente tienen una dimensión espacial sino que también se desarrollan sectorialmente y, más frecuentemente aún, dentro de las ramas. Las multinacionales parecen haber adoptado en forma generalizada los preceptos sobre escogencia de alternativas (portafolio) de actividades que han sido postulados por el *Boston Consulting Group*. Las firmas escrutan cuidadosamente el mercado mundial con el fin de encontrar mejores localizaciones y concentrar sus recursos financieros en una gama estrecha de productos, aún si ello implica la liquidación de otros sectores de actividades exteriores a su eje estratégico. El control de un segmento del mercado mundial es la clave de la competitividad.

Esta estrategia constituye, sin duda alguna, una buena adaptación a una situación de recesión prolongada. El estancamiento en los mercados supera por medio de una redistribución de zonas de un grupo de firmas cada vez más reducido. Dado que el tamaño del porqué no aumenta, las modificaciones de las fracciones del mercado se efectúan en un contexto de una acentua-

15 J. L. Muchéeli y J. P. Thuillier. *Multinationales européennes et investissements croisés*. Paris, Economica, 1982.

da competencia internacional. El hallazgo de un "nicho" basado en una ventaja competitiva de la firma es, por lo tanto, imperativo y se convierte en una condición de supervivencia de la misma. En resumen, este proceso se analiza como un movimiento de concentración-especialización dentro de los oligopolios internacionales. Las inversiones cruzadas no se traducen en aumento en las capacidades productivas sino que se constituyen en los instrumentos de reestructuración entre grupos; a lo sumo se acompañan de ciertas operaciones de racionalización del aparato productivo. La dimensión financiera de la inversión cruzada es más importante que su dimensión productiva y, si recordamos la posición de las multinacionales frente al Tercer Mundo, esta estrategia de concentración-especialización podría ser extendida a los Nuevos Países Industrializados, ya que sus mercados potenciales son el blanco de las grandes maniobras de los Grupos. La estrategia de la multinacionalización se ha dirigido prioritariamente hacia la permanencia de los mismos mercados o, en caso de ser posible, a su extensión. Como lo hemos constatado, esta alternativa permitió a las multinacionales escapar a los efectos de la crisis durante los años setenta. Pero, ¿dada la persistencia de esta última, la continuación de la misma estrategia a lo largo de los años ochenta tendrá la misma eficacia?

3 ¿PODRAN LAS MULTINACIONALES ESCAPAR A LA CONTINUACION DE LA CRISIS?

La prensa financiera muestra claramente los resultados negativos registrados por las grandes empresas norteamericanas y europeas en 1982. Con excepción de un pequeño número de sectores muy dinámicos, en los que la industria electrónica juega un papel primordial, el resto de multinacionales entraron en déficit. ¿Permite ésto concluir que estas últimas no podrán preservar su posición privilegiada del decenio pasado? Evidentemente es difícil responder de manera definitiva, puesto que la duración y las causas de la crisis mundial permanecen aún como hipótesis de trabajo. No obstante, podríamos identificar dos análisis opuestos: el primero coloca las multinacionales fuera de la crisis, y el segundo considera que sufrirán los efectos de la crisis si ésta se prolonga.

3.1 Las multinacionales fuera de la crisis.

Los argumentos que permiten defender la tesis de que las multinacionales son capaces de escapar a la crisis están subyacentes en el análisis que hicimos en la sección precedente. W. Andreff ha sistematizado los principales: fuerte presencia de las multinacionales en los sectores de alta tecnología; implantación en los Nuevos Países Industrializados, cuya tasa de crecimiento es elevada; descomposición del proceso productivo sobre la base de filiales-ta-

lles instalados en las zonas francas industriales; capacidad de las multinacionales para evitar el alza de los costos salariales. De manera más general el fundamento de la interpretación debe basarse en la concepción de la naturaleza particular de las multinacionales. Para emplear la terminología del Profesor J. H. Dunning¹⁶, la presencia de ventajas propias, la capacidad de interiorizarlas, la deslocalización de la producción, deberían colocar las multinacionales fuera de los efectos de la crisis. Si las multinacionales se aproximan al modelo del *global scanner** como lo define el Profesor R. Vernon¹⁷ o, al menos, se lleva a cabo una estandarización de los productos a escala mundial, aún así, encontramos los elementos que permiten comprender la situación particular de las multinacionales con respecto a las firmas mono-nacionales. Estamos completamente convencidos de los análisis que muestran la naturaleza específica de las multinacionales, cuyos resultados durante el decenio pasado constituyen una verificación de su eficiencia. Podemos ir más lejos aún en esta vía y plantear la hipótesis de una transformación de la división internacional del trabajo inducida por la extensión del fenómeno de la interiorización de la producción¹⁸. Según este enfoque, la especialización internacional no sería ya el resultado ex-ante de las dotaciones factoriales nacionales, sino el producto ex-post de la escogencia de localización de las actividades de las multinacionales. Para esquematizar, podríamos decir que David Ricardo debería finalmente ceder el paso a Adam Smith. El arquetipo de los intercambios de vino y tela entre la Gran Bretaña y Portugal debería reemplazarse por el de la manufactura de alfileres ampliada al espacio mundial. En otros términos, la ventaja absoluta sustituiría a la ventaja comparativa. Finalmente, la hipótesis que coloca las multinacionales fuera del alcance de la crisis, llega a darles un papel determinante en la organización de la economía mundial, la cual nos podría recordar la noción de ultraimperialismo desarrollada antes de la primera guerra mundial por Karl Kautsky. Ya sabemos lo que sucedió después.

3.2 Las multinacionales en la crisis.

Aún en el caso de que las firmas desarrollen ampliamente sus actividades fuera de su país de origen, no están aisladas y por encima de los espa-

16 J.H. Dunning. "Explaining changing patterns of international production: defense of the eclectic theory". *Oxford Bulletin... Op. cit.*

17 R. Vernon. *Op. cit.*

18 C. A. Michalet. "Une nouvelle approche de la spécialisation internationale". *Revue d'Economie Industrielle*. No. 17, 1981.

* Proceso de profundización global. [T]

cios nacionales. En el mejor de los casos, pueden contribuir a reestructurarlos y este es el resultado al que conduce la lógica de una transnacionalización de la economía.

El comportamiento de las multinacionales durante los años setenta no escapa a esta regla. Hemos intentado mostrar que la estrategia de las inversiones cruzadas desembocan en una mayor interdependencia entre el bloque de las principales economías industriales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) con una tendencia a la integración de los Nuevos Países Industrializados. Sobre esta base, un proceso de desagregación de las actividades y de porciones de mercado se puso en marcha. Pero si bien la concentración-especialización permite a los grandes grupos mantener su cifra de negocios o evitar su caída, ello no implica, sin embargo, una reactivación del crecimiento. En la medida en que los esfuerzos tienden hacia los objetivos estratégicos de mercado y no hacia las inversiones productivas, el tamaño global del mercado no se modifica. En fin, la estrategia adoptada se analiza como un juego en el que las ganancias de unos corresponden a las pérdidas de otros y el retorno a un equilibrio estable en el seno del oligopolio internacional no conlleva una superación de las condiciones económicas iniciales. La recesión persiste y las firmas son nuevamente confrontadas por una situación de bloqueo en su crecimiento.

De esa manera, la estrategia seguida no ofrece solución durable a la primera característica de la crisis que es el estancamiento de los mercados. La prioridad concedida a la salvaguardia o al mantenimiento de los márgenes de ganancia no constituye una respuesta a la segunda característica: la baja de rentabilidad del capital. Si la redistribución de las actividades entre grupos industriales se limita a transferencias de la propiedad sobre unidades productivas, ello no induce automáticamente aumentos de productividad. Esto exigiría medidas de racionalización de la producción, Tales medidas acompañan algunas veces las operaciones de concentración pero son más difíciles de llevar a cabo a partir de instalaciones ya existentes y en un medio socio-político que se preocupa por los impactos sobre el empleo de dichas medidas. Además, en ciertos casos, el crecimiento internacional es un sustituto a la innovación. Este aspecto de la teoría del ciclo del producto continúa siendo válido.

Esta tendencia se amplifica con el aumento en los cargos financieros que acompaña generalmente las operaciones de cambio de propiedad de las empresas. Los recursos disponibles para las inversiones de productividad son, por lo tanto, cada vez más escasos.

Finalmente, es por lo menos paradójico que la intensificación de la po-

larización de la actividad de las multinacionales se de precisamente dentro de las economías más industrializadas donde la crisis es igualmente más aguda. Los Nuevos Países Industrializados han jugado el papel de una bomba de oxígeno pero que parece empezar a desinflarse con los límites alcanzados por el endeudamiento internacional. A partir de ahora comienza a reducirse el tamaño mismo del ponqué.

CONCLUSIONES.

El agitación de la expansión de los créditos de la banca internacional a los Nuevos Países Industrializados que marca el comienzo de este año [1983], debe observarse junto con los malos resultados de las grandes empresas. El paralelo no es fortuito. En ambos casos sucede como si asistiéramos al desaliento de un gran movimiento de expansión en el que la dimensión internacional era preponderante. El dinamismo del crecimiento internacional de las firmas industriales y financieras que caracterizó los años setenta aparece retrospectivamente como un salto hacia adelante que, sin duda, permitió ganar tiempo a los grupos. Pero en la medida en que las condiciones de una reactivación durable no se han presentado todavía, la crisis gana terreno. En efecto, el reparto de los mercados ha permitido mantener el crecimiento de las inversiones. Por último, la internacionalización aparece más como una adaptación a la crisis que como un medio para salir de ella y más bien parece que esta vía está en trance de convertirse en un callejón sin salida. La solución a la crisis debe presentarse en forma diferente. El tiempo corre y la crisis de las multinacionales bancarias e industriales podría significar la conversión de lo que algunos denominan "período transición" en una crisis abierta a escala mundial.