

Els actors privats de la globalització: les empreses multinacionals

Albert Puig Gómez

PID_00185853



Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>

Índex

Introducció	5
1. Les anàlisis “clàssiques” dels efectes de les inversions estrangeres directes (IED)	7
1.1. Els efectes de les IED en les anàlisis marxistes	9
1.2. Els efectes de les IED en les anàlisis neoclàssiques	11
1.3. Els punts febles de les anàlisis clàssiques sobre els efectes de les IED	13
2. La revisió de les anàlisis clàssiques dels efectes de les IED	15
2.1. La introducció del “territori” en l’anàlisi dels efectes de les IED: els avantatges territorials	15
2.2. La introducció de “l’empresa multinacional” en l’anàlisi dels efectes de les IED: els avantatges de la multinacionalització per a les empreses	17
2.3. Les lògiques d’inserció territorial de les EMN i els seus impactes	21
2.3.1. Els impactes de les EMN en la lògica d’explotació de recursos	23
2.3.2. Els impactes de les EMN en la lògica de creació de recursos	24
3. El paper de l’estratègia de les EMN en l’anàlisi dels efectes de les IED	28
3.1. Les estratègies clàssiques d’internacionalització de la cadena de valor	30
3.2. Estratègia global i lògiques d’inserció territorial	31
Resum	33
Bibliografia	35

Introducció

A conseqüència de la liberalització i l'expansió dels mercats que s'ha esdevingut en les darreres dècades, les empreses obtenen un accés cada cop més fàcil tant a les fonts d'abastament de les matèries primeres com als mercats en els quals venen la seva producció. Aquest escenari ha comportat que les empreses multinacionals (EMN) siguin els principals agents de la globalització econòmica, ja que són les que dominen els fluxos de capitals, de manufactures i de serveis. El resultat ha estat que una bona part del producte agregat i del comerç mundial descansa sobre l'activitat d'aquestes empreses multinacionals, de manera que les ha convertit en l'agent més actiu i la visualització més concreta del procés de globalització.

Les empreses multinacionals són, per tant, corporacions en les quals el seu capital es valoritza a escala mundial i la seva producció s'obté en més d'una economia nacional.

La importància creixent que han adquirit les EMN ha comportat que aquestes tinguin cada vegada més influència en l'evolució econòmica dels països. En conseqüència, ha augmentat també notablement l'interès per construir teories al voltant de les inversions estrangeres directes (IED), tant pel que fa als motius que les indueixen com als efectes que tenen sobre el territori receptor. En aquest mòdul centrarem l'atenció en el segon d'aquests àmbits, és a dir, el referent als impactes en l'economia de destinació de les inversions, tot i que inevitablement en alguns casos farem referència als factors explicatius de les IED, ja que aquests, com veurem, contribueixen a determinar, en major o menor mesura, els impactes.

Exemple

Segons diverses estimacions, més de la meitat del tràfic internacional de mercaderies està constituït per simples moviments entre unitats filials de les empreses multinacionals.

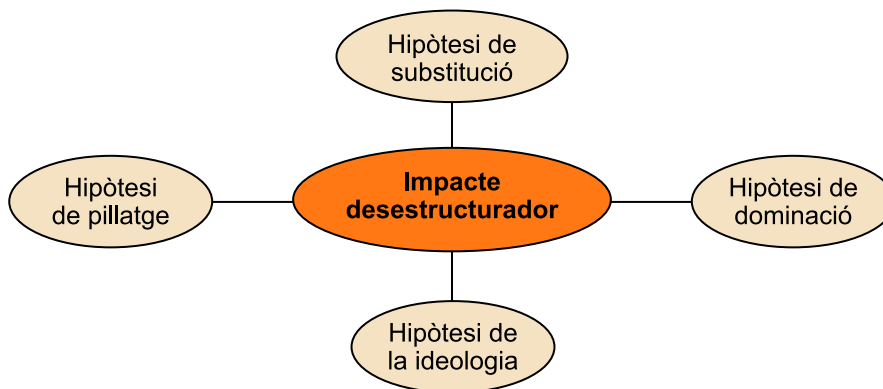
1. Les anàlisis “clàssiques” dels efectes de les inversions estrangeres directes (IED)

Les primeres anàlisis teòriques sobre l'impacte de les IED tenen l'arrel tant en els treballs marxistes com en els neoclàssics. En aquestes anàlisis, que anomenarem “clàssiques” –i que durant molt de temps van dominar les investigacions sobre els efectes de les IED–, l'impacte està predeterminat: per als marxistes és invariablement negatiu i per als neoclàssics és positiu, derivat de la manera com els marxistes i els neoclàssics defineixen el capitalisme i el seu funcionament.

1) La **teoria marxista**, en la vessant internacional articulada al voltant de la tesi de l'**imperialisme**, mostra com les contradiccions del capitalisme –la baixada tendencial de la taxa de guany i la crisi recurrent en què desemboca– determinen quatre **hipòtesis centrals** (figura 1) relatives a la internacionalització del capital (hipòtesi de substitució, hipòtesi de pillatge, hipòtesi de dominació i hipòtesi ideològica).

La combinació d'aquestes quatre hipòtesis explica per què el capital estranger té un impacte desestructurador, tant sobre el sistema econòmic com sobre el sistema social de la perifèria del sistema capitalista mundial.

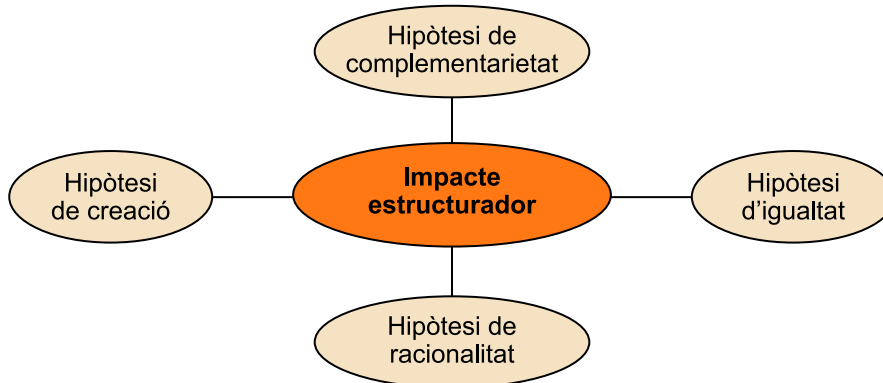
Figura 1. La internacionalització del capital en la teoria marxista



2) Per la seva banda, l'**aproximació neoclàssica**, en competència perfecta es pot igualment analitzar a partir de la formulació de quatre **hipòtesis sobre la IED** –hipòtesi de complementarietat, hipòtesi de creació, hipòtesi d'igualtat i hipòtesi de racionalitat econòmica–, totalment antagòniques a les hipòtesis marxistes.

La figura 2 mostra que, a partir de quatre hipòtesis formulades per la teoria neoclàssica de la competència perfecta, les IED tenen un impacte estructurador en el país d'acollida.

Figura 2. La inversió estrangera directa en la teoria neoclàssica



A partir d'aquests figures, es poden prendre les hipòtesis de dues en dues, en la mesura que l'antagonisme entre les dues teories és evident.

1) El primer parell d'hipòtesis central en l'estudi de l'impacte de les IED s'articula al voltant de l'oposició entre **ideologia i racionalitat econòmica**.

- Per als autors marxistes, la inversió a l'estranger és el vector d'una ideologia.
- En canvi, per als autors neoclàssics, és conseqüència d'un simple diferencial de rendibilitat.

En la teoria marxista, les IED i les empreses multinacionals són arrossegades per una "realitat" que les supera, la de les contradiccions del capitalisme. En un treball del 1987, Andreff analitza les aportacions de diversos autors marxistes sobre el procés d'internacionalització del capital. La conclusió a la qual arriba és que la baixada tendencial de la taxa de guany només pot ser transitoriament superada amb la recerca permanent de nous mercats. Per tant, el capitalisme tan sols resoldrà, momentàniament, la seva contradicció vital amb la integració constant a les relacions de mercat d'esferes "exterior" als països capitalistes i al sistema capitalista en general.

En la teoria neoclàssica de la competència perfecta, per contra, la IED és el resultat d'una elecció econòmica immediata. Per mitjà d'un càlcul de maximització del benefici, i guiats únicament per la racionalitat econòmica, els agents *price-takers* actuen sobre els mercats desproveïts de barreres a l'entrada i a la sortida, intercanvien béns homogenis i –dotats d'una informació perfecta– s'adapten passivament, col·locant els capitals en els espais estimats com els més rendibles. El criteri econòmic és determinant i totes les altres dimensions (socials, polítiques...) s'hi subordinen (Guerrien, 1999).

2) El segon parell d'hipòtesis és el de la **substitució i complementarietat**.

- La teoria marxista considera que el capital estranger substitueix el capital domèstic.
- En canvi, la teoria neoclàssica estima que la IED s'uneix al capital local ja existent.

3) El tercer parell d'hipòtesis és el del **pillatge i creació**.

- En la teoria marxista, la internacionalització del capital només té sentit per a l'explotació. Es troba així en l'essència del capitalisme explotar els territoris menys avançats.
- En la teoria neoclàssica, la transferència de capitals a l'estranger deriva en la creació de noves riqueses. Les IED, com a suplement de recursos, organitzen el llançament de noves activitats, que no podien ser iniciades anteriorment per insuficiència de capitals. La unió d'*inputs* nous desemboca en *outputs* suplementaris.

4) El quart parell és el de la **dominació i igualtat**.

- L'univers d'autors marxistes es caracteritza per l'omnipresència de les relacions de força. El capital no és mai un simple flux de capital, sempre s'acompanya de fenòmens de dominació. En aquest sentit, en el moment en què el capital s'internacionalitza, aquest exerceix la seva dominació sobre el país receptor.
- El model neoclàssic en competència perfecta exclou tota forma d'antagonisme i de desigualtat de poder entre els agents.

1.1. Els efectes de les IED en les anàlisis marxistes

Com hem mencionat, les anàlisis marxistes plantegen que per a sobreviure a la baixada tendencial de la taxa de guany, i a les crisis que en resulten, el capitalisme es veu forçat a exportar els capitals, a dominar permanentment nous espais i a transformar-se, en definitiva, en **imperialista**. La internacionalització del capital aleshores és una manera d'augmentar la taxa de guany, que serveix per a incrementar la influència ideològica del capitalisme a escala mundial, per a consolidar l'explotació dels recursos locals i, en definitiva, per a dominar els capitals locals.

1) És a dir, en **primer lloc**, pel fet d'imposar progressivament les relacions de mercat al conjunt del planeta, el **capital** desenvolupa formes de **dependència plurals** (socials, culturals i econòmiques). Això té com a resultat el sorgiment

d'un fenomen d'uniformització econòmica, però igualment social, cultural i política. La perifèria sistèmica es veu així desplaçada de tota possibilitat de decidir sobre la seva pròpia història i perd independència.

La internacionalització del capital, com a arma política

Per als autors marxistes, el poder desestructurador del capital estranger és tan important que els poders locals esdevenen còmplices de les empreses multinacionals. Així, la part dels beneficis no repatriats per les EMN és malgastat a subornar la burgesia local que és en el poder i a mantenir una burocràcia que garanteixi els interessos del capital estranger. Per tant, la internacionalització del capital, com a arma política, té un paper central en l'extensió planetària de la dominació del capitalisme.

2) En **segon lloc**, la internacionalització del capital permet a les firmes estrangeres organitzar una **transferència de riqueses de la perifèria cap al centre**. Aquestes transferències prenen dues formes:

- Les “transferències visibles”, que es componen de fluxos de matèries primeres i de capitals.
- Les “transferències amagades”, que es refereixen a la transferència del valor del treball inclòs en els béns fabricats en la perifèria i venuts en el centre.

Les “transferències visibles” de recursos dels països de la perifèria cap als països del centre del sistema capitalista consten de dos elements:

- Un primer element deriva de l'evolució del “pillatge” del centre a la perifèria des de les matèries primeres agrícoles de la primera meitat del segle XX cap a les matèries primeres energètiques (sobretot, petroli) a partir dels anys setanta del mateix segle. Aquesta evolució comporta que les exportacions de capital esdevinguin cada vegada més en règim oligopolístic, la qual cosa consolida un sistema coherent d'extirpació organitzada de la riquesa dels països menys avançats. A més, com que s'apropien de les fonts de matèries primeres més productives, les EMN condemnen les firmes autòctones a explotar els jaciments restants, a costos que augmenten permanentment.
- El segon element és definit pel fet que la repatriació dels beneficis supera llargament les exportacions de capitals inicials. La negativitat de l'impacte és resultat aleshores d'afegir a l'espoli dels recursos un retorn continuat dels beneficis cap al centre capitalista.

A les “transferències visibles” s'afegeixen les “transferències amagades”, que són el fonament de l'intercanvi desigual entre el centre i la perifèria. Els capitals són suficientment mòbils en l'àmbit internacional per a poder generar una igualació de la taxa de guany, mentre que la immobilitat a escala internacional del treball ocasiona una diferenciació creixent dels salaris entre els països rics i

els països pobres. Pel fet de pagar dèbilment el treball en la perifèria, el centre n'obté una plusvàlua que transfereix. És a dir, el seu enriquiment passa per l'empobriment de la perifèria.

Per tant, la internacionalització del capital té un paper central en la transferència de riqueses produïdes pels espais no desenvolupats en benefici dels espais desenvolupats.

3) Finalment, en **tercer lloc**, la **distribució de forces** entre firmes estrangeres i domèstiques de la perifèria és totalment **desequilibrada**. De fet, la valorització del capital estranger en la perifèria comporta l'eliminació dels competidors locals.

Aquesta dominació estrangera s'expressa igualment en un mercat de tecnologia imperfecte, en què la major part de les patents es troben concentrades en les mans dels grans grups multinacionals.

La dominació del venedor del centre sobre el comprador de la perifèria és total a causa de la manca de coneixement de la tecnologia i les seves especificitats que l'empresa de la perifèria ha d'adquirir, a més dels preus practicats.

Aquesta asimetria en la informació implica el desenvolupament de comportaments oportunistes que perjudiquen el comprador.

Així, en l'òptica marxista, la competència no solament és imperfecta, sinó que a més és **il·lusòria**. L'arribada de capitals estrangers deriva en un enclavament bloquejat del sector d'acollida. Per això, la inversió domèstica només pot ser una inversió de complementarietat. Per tant, no és el capital estranger que fa de complement del capital domèstic, sinó que és aquest últim que es veu forçat a adaptar-se a les orientacions del capital estranger. Els inversors estrangers escullen els sectors més atractius i abandonen les altres activitats al capital domèstic. El país d'acollida perd totalment el control del seu desenvolupament, el qual és marcat pel capital estranger.

En resum, en la teoria marxista de l'imperialisme, les contradiccions del capitalisme porten a la definició de quatre hipòtesis clau relatives a la internacionalització del capital. Aquestes hipòtesis confirmen el caràcter desestructurador del capital estranger sobre les economies i les societats d'acollida de la perifèria.

1.2. Els efectes de les IED en les anàlisis neoclàssiques

L'impacte estructurador del capital estranger en el marc teòric neoclàssic de la competència perfecta, també es basa en quatre hipòtesis:

- L'estoc de capital domèstic és "independent" de l'estoc de capital estranger, la qual cosa significa que la IED no substitueix el capital domèstic (hipòtesi de complementarietat).
- L'acumulació d'IED desencadena la creació de riqueses suplementàries (hipòtesi de creació).
- El capital estranger no es distingeix del capital domèstic (hipòtesi d'igualtat).
- El moviment de capital entre dos països respon a un diferencial en el rendiment dels capitals. La igualació del rendiment en els dos països aturarà els fluxos de capitals entre ells (hipòtesi de racionalitat).

A partir d'aquestes quatre hipòtesis, l'impacte de les IED sobre el país receptor només pot ser positiu.

A més a més, el capital estranger **augmenta** també indirectament la **renda nacional** per la difusió d'economies externes.

- D'una banda, vehicula nous coneixements i *know-how* que repercuteixen en el teixit industrial del país receptor. Les firmes locals, per a mantenir-se competitives, adapten els nous coneixements aportats per les firmes estrangeres. Pel que fa a aquestes últimes, perden el seu avantatge a mesura que es difonen els seus coneixements a les firmes domèstiques.
- De l'altra, la IED permet eliminar els possibles colls d'ampolla en la producció. Aquestes inversions estrangeres augmenten la producció nacional, i correlativament la dimensió del mercat nacional, cosa que ofereix noves potencialitats als productors domèstics. Mentre que abans un determinat nombre d'activitats eren poc probables, ara esdevenen possibles pel fet que s'hi afegeix capital suplementari. L'inversor estranger subministra béns a un cost més baix i de més qualitat, i pot augmentar els beneficis de les firmes locals, a les quals passa comandes.

En definitiva, el model neoclàssic mostra que, en competència perfecta, i mitjançant la formulació de les quatre hipòtesis centrals mencionades, les IED tenen un efecte beneficiós per a l'espai receptor, ja que no solament augmenten la renda nacional i milloren l'assignació dels recursos, sinó que també afavoreixen la difusió de nous coneixements i *know-how* i l'eliminació de colls d'ampolla en la producció.

1.3. Els punts febles de les anàlisis clàssiques sobre els efectes de les IED

L'aproximació marxista, a partir de la teoria de l'imperialisme, i l'aproximació neoclàssica a partir de la teoria de la competència perfecta, han elaborat dos sistemes d'impactes de les IED antagònics. No obstant això, atesa la coherència analítica de totes dues, tant les teories marxistes com les neoclàssiques són referències ineludibles de qualsevol anàlisi teòrica sobre els efectes de les IED en l'economia receptora.

Ara bé, si es contrasten les anàlisis teòriques marxistes i neoclàssiques amb la realitat s'observa que **totes dues presenten insuficiències**.

1) La **primera insuficiència** és el **caràcter determinista** que impliquen, ja que les dues anàlisis poden ser criticades pel fet d'haver inscrit l'impacte de les IED en el "patrimoni genètic" del capitalisme.

Les proposicions clau de la **lògica marxista** es resumeixen així:

- En essència, el capitalisme és un sistema inestable, sotmès a contradiccions fonamentals.
- Aquestes contradiccions "empenyen" les firmes a organitzar l'explotació dels territoris menys avançats.
- La internacionalització del capital té per objectiu organitzar aquesta explotació.
- L'impacte del capital estranger és, per tant, necessàriament negatiu.

La **lògica neoclàssica** en competència perfecta pot igualment ser sintetitzada en algunes proposicions clau:

- El sistema capitalista, caracteritzat per l'economia de mercat, és el sistema de creació i d'assignació de recursos òptim.
- Com que considera que la llei del mercat s'estén en l'àmbit internacional, aleshores la IED millora l'assignació dels recursos i incrementa les riqueses del país receptor.

Per tant, aquestes dues visions, segons les quals l'impacte és determinat per les característiques inherents al capitalisme, porten a una **idealització** o una **dimonització** excessiva de la IED.

2) La **segona insuficiència** fa referència a les concepcions que tenen cadascuna de les anàlisis en relació amb les EMN.

Tant la teoria neoclàssica com la marxista no consideren els actors – bàsicament, EMN i territori d'acollida– en les anàlisis que duen a terme i, per tant, els nega tot poder d'influir sobre els impactes.

Per a l'**anàlisi marxista**, l'empresa multinacional és la forma que pren la internacionalització del capital. Aquesta visió no li atorga cap rellevància com a actor del seu funcionament, sinó que considera que les EMN s'adapten passivament al sistema.

Igualment, l'**anàlisi neoclàssica** en competència perfecta pateix d'una definició limitada de les EMN.

- En primer lloc, perquè en el model de referència del comerç internacional –el model de Heckscher-Ohlin– es parteix de la immobilitat internacional dels factors de producció, i per tant del capital, hipòtesi que ha calgut superar ateses les evidències empíriques de la seva falsedat.
- I, en segon lloc, també el supòsit de competència perfecta ha estat àmpliament superat per la realitat.

De fet, la supressió d'aquesta hipòtesi porta al fet que els efectes de les IED no siguin sempre positius. En aquest sentit, per exemple, mentre que l'anàlisi neoclàssica preveu efectes positius de les IED sobre l'economia receptora pel fet de considerar les IED com a agents transferidors de tecnologies, coneixements i *know-how*, és difícil pensar que les EMN acceptaran passivament que aquests elements s'escapin de les seves mans i control en benefici dels operadors domèstics, ja que la tecnologia i la informació atorguen poder als que les posseeixen.

En resum, les limitacions i insuficiències de les aproximacions clàssiques (marxistes i neoclàssiques) per a avaluar els efectes de les IED en el context econòmic actual han portat a revisar el paper d'aquestes inversions en el desenvolupament econòmic dels països.

En l'apartat següent presentarem les principals aportacions d'aquestes noves línies analítiques que inclourem sota la denominació de "revisionistes".

2. La revisió de les anàlisis clàssiques dels efectes de les IED

Els principals elements introduïts per aquestes **aproximacions revisionistes** han estat la consideració, d'una banda, del territori receptor no solament com un receptacle sinó també com un factor que contribueix a modelar els processos econòmics i, de l'altra, de l'empresa multinacional com un actor estratègic de la inversió.

Per tant, per als esquemes "revisionistes", els impactes són el fruit de la interacció entre aquests dos actors, un territori proveït d'avantatges determinats i una multinacional, igualment dotada d'avantatges específics.

La interacció entre aquests dos elements determinarà la forma d'inserció territorial de les EMN i, en conseqüència, els impactes que tindrà en l'economia del país d'acollida.

2.1. La introducció del "territori" en l'anàlisi dels efectes de les IED: els avantatges territorials

Rostow, en una obra de 1960 (i publicada en castellà el 1993), va formular una teoria general de l'evolució econòmica basada en cinc etapes per les quals haurien de passar totes les societats. Són les següents:

- La societat tradicional.
- La prèvia a l'envol (*pre-take off*).
- L'envol (*take off*).
- El progrés cap a la maduresa.
- El consum de masses.

Basant-se en aquesta evolució en etapes plantejada per Rostow, **Dunning** (1981) posa de manifest la pedra angular del dinamisme econòmic en cada una de les fases.

- En la fase que correspon a la de les condicions prèvies al *take off* de Rostow, el dinamisme econòmic del país està relacionat principalment amb les dotacions que té en recursos naturals. Les activitats associades al sector primari (activitats agrícoles, ramaderes, mineres, pesqueres...) són les que tiren del creixement.

- En la fase posterior (equivalent al *take off*), el dinamisme econòmic està relacionat amb l'augment de la taxa d'inversió, i també a l'increment de la qualitat i de la dimensió del mercat domèstic. La importància de la inversió (en la dimensió quantitativa) està en el centre del creixement.
- En la fase de progrés cap a la maduresa, la inversió passa el testimoni a la innovació com a font central del creixement.
- Finalment, l'era del consum de masses –la més avançada–, és anomenada per Dunning “**fase de tractament de la informació**” i el seu dinamisme econòmic depèn de la capacitat del país de crear, de fer circular i d'assimilar la informació.

A partir de l'element central del dinamisme econòmic d'un país es pot definir el que hi ha en l'origen del seu avantatge en relació amb els altres països –**avantatge territorial**. Aquest avantatge determina la naturalesa de l'especialització i de la inserció internacional del país, i representa el factor central del seu atractiu en la captació d'IED. En el curs de les quatre fases que hem resumit més amunt, el país passa successivament per un avantatge:

- 1) En termes d'**abundància de recursos naturals**.
- 2) En termes de **cost dels factors de producció**, i en particular del treball.
- 3) En termes de **capacitat d'innovació**.
- 4) En termes de **tractament de la informació**.

Si passem d'una visió diacrònica a una visió sincrònica de les etapes, emergeixen dues categories essencials d'avantatges competitiu, els avantatges factorials i els avantatges estructurals.

Un país té **avantatges factorials** perquè posseeix recursos naturals abundants, o encara més perquè el cost de determinats factors de producció, en particular del treball, és baix. En aquesta versió, els punts forts del país procedeixen exclusivament de l'oferta. Són els avantatges relatius als factors de producció (i sobretot el seu cost) en el que es fonamenta l'especialització internacional del país.

Els **avantatges estructurals** són construïts *ex post* per les empreses i els poders públics. És a dir, els avantatges factorials determinen l'activitat de les empreses, mentre que els avantatges estructurals són determinats per l'activitat de les empreses i dels poders públics.

Per tant, aquest tipus d'avantatges, són bàsicament fruit de:

Exemple

En les dues primeres fases definides per Rostow, l'avantatge principal dels països en via de desenvolupament és factorial i existeix *ex ante*.

Exemple

En les fases tercera i quarta, els atractius del país recauen en termes d'avantatges estructurals, en el teixit productiu, i també en el marc institucional, en la mesura que afavoreixi la innovació i la difusió de la informació.

- L'eficàcia amb què les firmes utilitzen els factors de producció.
- La capacitat de crear factors cada vegada més moderns i especialitzats (infraestructures modernes i mà d'obra altament qualificada).
- El grau d'exigència dels consumidors (en termes de qualitat i d'innovació).
- La qualitat del teixit productiu. L'avantatge competitiu en un sector (o en diversos sectors) serà més gran si el teixit industrial és dens i si el conjunt de les firmes (subcontractats i clients) contribueix a afavorir la innovació, a més de la difusió d'aquesta idea i la informació.
- Una estructura productiva que afavoreixi d'una manera contínua la millora de les actuacions dels sectors industrial i terciari.

Aquests dos avantatges –resumits en la taula 1– fonamenten per tant dues grans categories de “competitivitat territorial”.

Taula 1. Les dues grans categories d'avantatges territorials

	Avantatges factorials (competitivitat-preu)	Avantatges estructurals (competitivitat-estructural)
Característiques	<ul style="list-style-type: none"> • Abundància en factors de producció (quantitatiu). • Cost relatiu dels factors de producció. 	<ul style="list-style-type: none"> • Qualitat dels factors de producció. • Capacitat dels actors per a donar naixement a un “sistema” que afavoreixi la innovació i la cooperació.
Fonament de la competitivitat territorial	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitat de mantenir els costos relatius baixos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitat de crear permanentment nous avantatges.

Font: Elaboració pròpia.

2.2. La introducció de “l'empresa multinacional” en l'anàlisi dels efectes de les IED: els avantatges de la multinacionalització per a les empreses

En principi, una operació d'inversió directa en un altre país sembla més ariscada i més costosa que una operació comercial d'importació o exportació. De fet, en el supòsit que els mercats fossin perfectes, les empreses comprarien els *inputs* i vendrien els seus productes en els llocs més avantatjosos, la qual cosa produiria una especialització –divisió internacional del treball– d'acord amb avantatges comparatius o competitius basats en aspectes exclusivament econòmics i la inversió directa a l'estranger no tindria raó de ser.

Però és evident que ni la conclusió ni la descripció anterior responen a la realitat dels fenòmens empírics que observem.

En el moment actual, el principal mitjà d'internacionalització de les empreses és la IED, la qual cosa ha convertit les EMN en els principals actors productors i organitzadors dels actius a escala mundial i en els principals difusors transfronterers dels fruits d'aquests actius.

D'una manera general, les transaccions comercials, especialment les realitzades entre diversos països –transaccions externes–, porten implícits uns costos abans, durant i després de l'operació comercial –**costos de transacció**. Després de considerar aquests costos, les empreses poden prendre la decisió de reduir-los “internalitzant” les transaccions externes. Si l'empresa observa que els beneficis de la internalització descomptats els costos d'aquesta són superiors als que s'obtidrien si es comportessin com un simple importador o exportador, aleshores es derivarà una inversió directa en un altre país.

Per tant, la diferència entre els guanys esperats i els costos de transacció és el que portarà les EMN a preferir la inversió internacional com una forma d'entrada en un mercat estranger abans que les exportacions.

L'aproximació teòrica més acceptada en aquest sentit és la que planteja Dunning (1993, 1995), segons la qual s'han de donar simultàniament tres condicions perquè es produeixi la inversió estrangera directa. Són les següents:

1) L'expansió d'una activitat productiva és més difícil més enllà de les pròpies fronteres que a l'interior del propi país. L'empresa ha de penetrar en un entorn nou, on la informació és escassa i la comunicació difícil. La firma que s'implanta a l'estranger ha de tenir, per tant, un avantatge específic que compensi el desavantatge que té en relació amb les firmes locals. L'empresa ha de trobar, quan opera en mercats estrangers, algun **avantatge específic** derivat del dret de propietat (*ownership advantage*) com ara les economies d'escala, la possessió d'una tecnologia avançada, les competències en matèria de gestió i organització o la xarxa de comercialització.

Aquest avantatge li permet competir amb altres empreses en aquells mercats, especialment amb les empreses domèstiques, ja que, en principi, l'empresa estrangera ha d'afrontar uns costos de localització que li impedeixen ser competitiva en relació amb les firmes locals que produeixen per al seu mercat. Els desavantatges relatius de l'EMN pel que fa a les firmes locals, són molts; per exemple, coneix menys el mercat local, la legislació, la demanda, la llengua, els hàbits, els factors de producció, etc., i la firma estrangera ha de pagar, a vegades a un preu molt elevat, el que l'empresari domèstic ha obtingut gratuïtament (allò que forma part de la seva educació), o a un preu més baix (perquè sap on ha de buscar les informacions). Per tant, la implantació a l'estranger comporta costos d'informació que no han de suportar les firmes domèstiques.

Altres riscos suplementaris

L'EMN ha de suportar altres riscos suplementaris, com ara els relacionats amb les fluctuacions dels tipus de canvi o, fins i tot, els derivats del suport polític concedit a les firmes rivals domèstiques.

2) L'empresa ha de percebre algun atractiu "locacional" quan compara la seva producció domèstica amb la hipotètica producció a l'estranger, per a establir-hi efectivament la base de la seva producció (de tot el producte o d'una part). Aquests **avantatges de localització** del país amfitrió (*localization advantages*) corresponen bàsicament als avantatges comparatius en les dotacions i costos dels factors, però també al clima general econòmic, polític, social i jurídic. En aquest sentit, les incitacions governamentals o les permissivitats legislatives en àmbits com el laboral o el mediambiental poden tenir un paper en l'elecció dels emplaçaments d'implantació alternatius.

3) L'empresa ha de creure que aquests avantatges poden ser més ben explotats internament (és a dir, internalitzant el procés) que per mitjà d'operacions o acords comercials. Els **avantatges de la internalització** (*internalisation advantages*) deriven de la imperfecció dels mercats i de l'existència de costos de transacció. En concret, quan els drets de propietat dels actius estan mal definits o mal protegits (per exemple, els d'una nova tecnologia), la firma prefereix apropiar-se del rendiment de la seva inversió en informació (tant si és per a la creació d'un nou producte o per a la comercialització) expandint-se i implantant-se a l'estranger per mitjà de filials.

Aquests avantatges de la multinacionalització, derivats de la presència de costos de transacció, estan estretament relacionats amb el fet que l'activitat econòmica s'inscriu en un marc de competència imperfecta. En aquest context, les empreses multinacionals –en concret, les més grans– són les que podran afrontar i superar més bé les "imperfeccions" dels mercats:

- Sobre el mercat de béns, l'EMN pot gaudir d'un avantatge en termes de diferenciació (gràcies a la política de marca, la publicitat i la imatge).
- Sobre el mercat de factors de producció, atesa la dimensió, la firma pot tenir un accés privilegiat, fins i tot exclusiu, a alguns factors de producció (recursos naturals, capitals i mà d'obra).
- La possibilitat d'atendre les economies d'escala afavoreix la producció en gran quantitat i proporciona un avantatge a les grans firmes.
- Sobre les imperfeccions generades per les polítiques governamentals, tant el govern del país d'origen de l'EMN com el del país receptor de la IED poden crear imperfeccions. El primer, per exemple, atorgant subvencions per a la internacionalització, i el segon, per exemple, amb mesures de sosteniment d'algunes empreses locals considerades com les seves "campiones nacionals".

Aprofundint en el marc teòric de Dunning, en un treball del 1994 posa de manifest que els efectes de les IED sobre l'economia receptora són determinats pels objectius que persegueixen les empreses multinacionals amb les inversions que efectuen a l'estranger. En concret, Dunning identifica quatre **objectius o raons** de les inversions estrangeres directes:

1) L'adquisició de recursos físics i humans a un cost més baix que en el país d'origen (IED de tipus *ressource-seeking*) amb la triple condició de suposar que la competitivitat del producte es troba en el cost i en el preu d'aquest producte, el qual ha de ser tan baix com sigui possible; que la mà d'obra tingui la mateixa productivitat arreu, i que el producte sigui perfectament deslocalitzable amb un paper feble dels costos de transport. Aquesta raó de ser de la IED, que s'explica pel cantó de l'empresa per una voluntat de millorar la seva competitivitat i els costos, és sovint incentivada pels països receptors, que persegueixen estimular un procés de desenvolupament de les exportacions fonamentades en la utilització d'una mà d'obra barata.

2) La conquesta dels mercats domèstics, des d'un punt de vista regional, motiva la IED de tipus *market-seeking*. Els determinants fonamentats d'això són la dimensió del mercat i les perspectives de creixement, la necessitat d'esquivar barreres duaneres, la voluntat de seguir el client multinacional, la proximitat amb els clients, la reducció dels costos de transport i de transacció en general, i la competència oligopolística.

3) La racionalització del procés de producció identifica la IED de tipus *efficiency-seeking*: l'inversor estranger busca racionalitzar les seves unitats productives (que siguin de tipus *ressource-seeking* o *market-seeking*) en funció dels avantatges comparatius dels països per explotar millor les economies d'especialització i d'escala. L'objectiu és incrementar l'eficiència de les seves activitats regionals o globals per integració i especialització dels actius, cadena productiva i mercats.

4) L'adquisició dels recursos i de capacitats locals per a sostenir o reforçar la competitivitat internacional (capacitats d'innovació i organitzatives, tecnologia, accés a canals de distribució, millor apreciació de les necessitats del consumidor, etc.) genera la IED anomenada *strategic (created) asset-seeking*, la qual resulta de la modificació de l'ordre competencial i de la necessitat de les firmes de millorar constantment el seu avantatge competitiu amb l'adquisició (creació) d'actius estratègics.

La taula 2 resumeix els principals tipus d'IED tenint en compte la raó de ser de la inversió.

Taula 2. Els principals tipus d'IED

Tipus d'IED	Objectius
1. <i>Ressource-seeking</i>	Recursos físics
	Recursos humans
2. <i>Market-seeking</i>	Mercats domèstics
	Mercats veïns (regionals)
3. <i>Efficiency-seeking</i>	Especialització del producte
	Especialització en el procés
4. <i>Strategic (created) asset-seeking</i>	Tecnologia
	Capacitats organitzatives
	Mercats

Font: elaboració pròpia a partir de Dunning (1994)

Aquest mateix autor associa les dues primeres categories a la **inversió inicial**, mentre que les dues següents estan relacionades amb la **inversió seqüencial**.

Contràriament al que va succeir en els anys seixanta i setanta, en què les IED van ser sobretot del primer o del segon tipus, el període actual es caracteritza pel desenvolupament d'inversions de tipus "racionalització" i cerca d'avantatges estratègics. Aquesta evolució es tradueix en una nova visió de la xarxa constituïda pel conjunt de les filials d'un grup multinacional; aquestes filials són considerades altament interdependents i formen part d'un sistema de producció integrat mundialment.

2.3. Les lògiques d'inserció territorial de les EMN i els seus impactes

Del retrobament dels dos grups respectius d'avantatges (d'atracció d'IED per part dels territoris i de multinacionalització per a les empreses) i portant el raonament al límit, Veltz (1993) identifica dues formes extremes d'inserció territorial:

- La lògica d'explotació de recursos.
- La lògica de creació de recursos.

La firma inscrita en una **lògica d'explotació de recursos** és **fortament independent** respecte al territori d'acollida (taula 3). El territori, com a "reserva" de recursos, ofereix recursos amb caràcter quantitatiu, fet que permet reduir els costos de producció de l'empresa. Aquesta lògica d'explotació de recursos comporta un compromís baix per part de les EMN amb l'entorn, ja que aquest només està pensat com una font d'avantatges que l'empresa explota, i no com una estructura interactiva i susceptible de crear nous recursos. Els impactes de la seva activitat no són creats sinó que el territori es considera segons

els esquemes tradicionals de l'anàlisi clàssica, és a dir, en termes de dotació d'avantatges *ex ante*, sobre els quals l'EMN es basa per a desenvolupar la seva activitat. L'entorn és percebut així molt més com una limitació que no pas com un recurs potencial. Com a resultat d'això, la firma no busca potenciar les seves interaccions amb el medi d'acollida.

Taula 3. Lògiques de creació i d'explotació de recursos

Característiques / lògica	Explotació de recursos	Creació de recursos
Territori d'acollida.	Molèstia (l'entorn pateix).	Arrossegament (construeix l'entorn).
Naturalesa de les relacions amb el medi d'acollida.	Entorn "reserva".	Cocreació permanent de recursos.
Naturalesa dels recursos utilitzats.	Recursos genèrics*.	Recursos específics.
Perspectiva temporal.	Curt termini (volatilitat).	Llarg termini (arrelament).

Font: Elaboració pròpia. * Per *recursos genèrics* entenem els recursos que són considerats per si mateixos, és a dir, que existeixen a l'exterior i independentment dels processos productius en què són utilitzats.

Per la seva banda, l'EMN inscrita en una **lògica de creació de recursos** s'implanta en un territori amb avantatges estructurals. Les EMN **s'impliquen en el desenvolupament** dels recursos domèstics, a partir dels quals basaran progressivament el seu dinamisme. Pel fet d'oferir una "especificitat territorial", el territori d'acollida esdevé una estructura decisiva en la coproducció permanent de nous recursos. En aquest sentit, l'EMN no cerca recursos genèrics, sinó recursos complexos i especialitzats, en gran part immaterials. L'interès de la creació de recursos s'expressa, per tant, en l'emergència de recursos i competències específiques. En aquesta lògica, la multinacional desenvolupa una aproximació activa a l'entorn: no solament busca dominar l'impacte que té sobre l'estructura d'acollida sinó també la reutilització ulterior. Naturalment, la perspectiva temporal privilegiada és llavors el llarg termini. La decisió d'implantació no depèn de l'existència de recursos immediatament explotables (infraestructures de base, mà d'obra barata susceptible de treballar en nombrosos sectors...), sinó de la capacitat del territori d'acollida de generar permanentment recursos més avançats, com, per exemple, una mà d'obra altament especialitzada en un determinat tipus d'activitat o un sector de recerca particularment transformador.

En resum (taula 3), les dues lògiques estan en l'origen d'impactes diferents.

L'impacte de la lògica d'explotació de recursos és reduït, fins i tot negatiu: pel que fa al funcionament intern, la firma en té prou de garantir les seves adquisicions, mentre que des del punt de vista extern, les relacions són poc nombroses i estan marcades per la dominació i el desequilibri.

L'impacte de la lògica de creació de recursos, per contra, és positiu: la multinacional enriqueix els recursos i competències des del punt de vista intern i desenvolupa relacions cooperatives amb l'entorn.

2.3.1. Els impactes de les EMN en la lògica d'explotació de recursos

La inserció territorial de la firma inscrita en una lògica d'explotació de recursos té un impacte feble, fins i tot negatiu. L'absència d'impacte positiu s'explica per l'alt grau d'integració de l'activitat de l'EMN, i pel fet de recórrer a relacions desequilibrades (basades en la dominació) amb els actors locals.

1) Valorització de recursos genèrics

L'inversor estranger en té prou de valoritzar els recursos existents, especialment el factor treball. En la mesura que aquest és confinat a tasques especialitzades d'un valor afegit baix, que li són dictades per la direcció, la formació (particularment, en altres camps diferents de la seva especialització) és secundària. És a dir, el factor treball ha estat contractat per raons de costos i d'eficàcia, no per la capacitat que té de desenvolupar noves competències.

L'impacte positiu per al país d'acollida es limita als **efectes immediats**, presos en la dimensió quantitativa, com ara la creació directa de llocs de treball o les exportacions generades. L'activitat de l'inversor estranger en el territori receptor no comporta un enriquiment progressiu dels efectes: poca formació, poques transferències de coneixements i de *know-how*, i poc aprenentatge. La firma no genera externalitats, de manera que si es deslliga del territori no en restarà cap impacte positiu.

2) Internalització de les activitats i relacions de dominació amb l'entorn

La firma funciona com un enclavament, i es limita a relacions de domini, basades en un contingut informatiu feble amb els agents econòmics domèstics. Els fluxos d'intercanvis dins la firma –transaccions entre la casa matriu i entre filials en un mateix país o en països diferents– són preferits a les relacions “exteriors” amb firmes locals, ja que és més fàcil controlar-les. Més generalment, per l'absència d'implicació local que comporta, l'EMN no té cap “efecte d'arrossegament”.

Les relacions de la firma amb els subcontractats locals són particularment representatives de l'absència d'efectes enriquidors per al territori d'acollida. La firma estrangera manté un cos de subcontractats cíclics, els quals li aporten el complement de subministraments indispensables en període d'expansió i són posats en descans en el moment en què deixen de ser necessaris. La multinacional limita la difusió d'informacions cap a l'entorn i no emprèn cap

pas orientat a transferir tecnologies, coneixements i *know-how* –que parteixen dels seus avantatges específics– cap als operadors locals. Igualment, tampoc no procura cap assistència (tècnica o organitzativa) als subcontractats. Aquest tipus de relació conserva tots els atributs d’una relació de dominació en què la simple presència de la multinacional no desencadena una transferència real de tecnologies, ni els coneixements dels quals són portadors les firmes estrangeres repercuteixen en el medi d’acollida.

A més a més, l’absència d’implicació territorial limita les irreversibilitats, la qual cosa permet a la firma abandonar fàcilment el territori, per un altre que es consideri més atractiu. No solament les repercussions són modestes, sinó que a més a més són extremament fràgils.

2.3.2. Els impactes de les EMN en la lògica de creació de recursos

La inserció territorial de la firma creadora de recursos té un impacte positiu tant per a la firma com per a l’entorn. Aquest impacte positiu s’expressa particularment pel desenvolupament de l’aprenentatge des del punt de vista intern, i pel desenvolupament de relacions “cooperatives” amb l’entorn.

Relacions cooperatives

Malgrat que termes com *relacions cooperatives*, *xarxes d’empreses* i *aliances estratègiques* tenen un significat semblant, s’utilitzen per a diferenciar diversos tipus de relacions. Les *relacions cooperatives* es refereixen a una col·laboració entre firmes de dimensió diferent –generalment, entre un client i un proveïdor. La relació es manté essencialment bilateral. La *xarxa d’empreses* s’aproxima a les relacions cooperatives, però, a diferència d’aquestes, el concepte de *xarxa* fa referència a relacions multilaterals entre firmes. Les *aliances estratègiques* designen acords de cooperació, portats essencialment sobre la tecnologia, entre grans grups empresarials, que sovint porten a l’establiment d’importants oligopolis (Chesnais, 1998).

1) La promoció de l’aprenentatge

En una lògica de creació de recursos, l’emergència de “recursos i competències específics” passa per la posada en marxa d’un procés d’aprenentatge eficaç. Aquesta promoció de l’aprenentatge de la firma i dels diversos elements desencadena un conjunt d’impactes positius per a l’economia d’acollida.

L’aprenentatge de cada individu, com a part d’un conjunt, és central en la firma creadora. Aquesta posa en marxa processos de formació per al conjunt dels assalariats amb la perspectiva d’incrementar les seves competències, cosa que reforça el nivell dels recursos humans locals. Aquest procés d’aprenentatge intern a la firma repercuteix en forma d’externalitats en el territori d’acollida de dues maneres:

- Mitjançant la creació de recursos i competències més avançats. L’EMN organitza la transferència de les tecnologies, coneixements i *know-how* disponibles en el si del grup.

- Mitjançant la creació d'una manera progressiva de béns i serveis amb més valor afegit. La venda d'aquests productes representa un doble interès per al país d'acollida: d'una banda, els agents econòmics domèstics poden comprar productes diferenciats, els quals augmenten la seva utilitat i, de l'altra, l'exportació d'aquests productes reforça la competitivitat estructural del territori d'acollida.

2) El desenvolupament de les relacions cooperatives

La lògica de creació de recursos porta l'EMN a desenvolupar **relacions cooperatives** en el territori d'acollida. Aquest tipus de relació apareix, per tant, com una condició central en l'obtenció i en la circulació d'informacions. El desenvolupament de relacions cooperatives és en el centre de l'eficàcia de la firma creadora, i repercuteix positivament sobre el territori d'acollida. Les relacions cooperatives formen precisament l'espai necessari per a una transferència real de coneixements de les EMN i per a la seva assimilació per part del territori d'acollida. La firma creadora desenvolupa relacions recurrents amb un ampli ventall de firmes locals: la cooperació afecta al mateix temps firmes industrials i prestatàries de serveis, independentment que siguin proveïdors, clients o fins i tot competidors.

D'altra banda, la lògica de creació de recursos busca també posar en marxa relacions cooperatives amb l'aparell de formació i els organismes de recerca locals.

D'aquesta manera, la multinacional transfereix una part dels seus avantatges específics als actors locals.

Aquest tipus de lògica s'expressa, per tant, en la voluntat de desenvolupar relacions recurrents beneficioses entre les dues parts. Tot això és particularment cert en les relacions entre el que contracta i els subcontractats, però igualment en les altres relacions que l'EMN pot mantenir amb l'entorn (amb les firmes clients, amb els consumidors, amb els diferents organismes...). I, malgrat que les relacions de poder no poden ser totalment esborrades de les relacions cooperatives, una relació creadora per a totes dues parts no podrà ser perdurable si esdevé fonamentalment inequitable.

Per exemple, en el marc de relacions de subcontractació, per a desenvolupar la lògica de creació de recursos i de competències més avançades, l'EMN tindrà interès a facilitar l'evolució de la mà d'obra cap a una qualificació més alta. Si creix l'experiència del subcontractat, la firma estrangera es beneficiarà d'una capacitat innovadora superior, de fluxos d'informacions més rics i d'uns coneixements i *know-how* addicionals. El subcontractat local no solament té la possibilitat d'assimilar el *know-how* més avançat, sinó que també pot accedir a la xarxa de distribució de l'EMN, i a recursos que li fan falta i que li resulta més onerosos obtenir-los per mitjà de la compra. La firma local pot igualment beneficiar-se d'efectes positius relacionats amb el fet de pertànyer a la xarxa de proveïdors de la multinacional.

Aquesta forma de cooperació es dirigeix aleshores cap a una situació en què es desenvolupa una col·laboració creadora entre les dues parts –**cocreació**.

Per a una multinacional creadora, el client representa igualment una font d'informacions que tractarà d'aprofitar. La posada en marxa de relacions dinàmiques amb els clients li permet recollir informacions sobre la demanda (final o intermèdia). Aquest tipus de relacions afavoreixen així l'adquisició per part dels actors locals de coneixements i d'un *know-how* més avançats. La signatura d'acords de cooperació entre una EMN i una firma local pertanyents a un mateix sector és susceptible de reforçar els avantatges dels dos socis. El desenvolupament de tecnologies en comú, la posada en marxa d'una estratègia de màrqueting comuna, etc. repercuteixen d'una manera beneficosa en l'aprenentatge dels agents locals implicats.

De fet, la implantació seguint la lògica de creació s'explica bàsicament per la **voluntat de posar-se en contacte directe** amb el potencial humà, tecnològic i científic del territori. La firma tendeix aleshores a arribar a acords de cooperació amb els organismes de formació i de recerca locals. La multiplicació de les relacions amb els diferents aparells de formació (escoles, universitats, organismes de formació continuada...) incrementa el nivell dels recursos humans domèstics. Les multinacionals, pel fet de prendre alumnes en pràctiques, portar a terme processos de formació en col·laboració amb els poders públics i participar en la formació en les escoles i universitats, afavoreixen el reforçament del nivell de les competències humanes locals i l'emergència de qualificacions més avançades. Certament, quan organitza col·laboracions amb l'aparell tecnològic i científic local (per exemple, col·laboracions de recerca), l'EMN no solament s'apropia d'informacions, que són també externalitats per a ella, sinó que a més contribueix a enriquir i fer progressar els coneixements disponibles, i per tant el nivell de competències locals.

Finalment, tant l'aprenentatge intern –que porta a l'emergència de “*recursos i competències específics*”– com les relacions cooperatives, pel fet de generar “*externalitats específiques*” generen un arrelament territorial de l'EMN; és a dir, es frenen possibles desplaçaments cap a localitzacions alternatives.

En resum, les aproximacions “revisionistes” es basen en la hipòtesi que l'empresa multinacional i el territori estan constituïts, cada un d'ells, per un bloc homogeni d'avantatges. De la seva interacció **sorgeixen dues lògiques extremes d'inserció territorial** de les empreses multinacionals amb impactes divergents.

- La primera lògica és la d'una EMN que disposa d'avantatges específics en **termes de costos** i que, per tant, s'insereix en un territori dotat d'un avantatge factorial. L'impacte és no estructuador i, fins i tot, desestructuador per al territori d'acollida. En el si de la filial, l'inversor estranger en té prou de garantir les adquisicions, mentre que les possibles relacions teixides

amb el medi local estan marcades per una baixa intensitat, pel desequilibri i, fins i tot, per la manca de relacions.

- En la segona lògica, els avantatges específics de la firma són de **tipus organitzatiu**, i els atractius del país es manifesten en termes d'avantatges estructurals. En aquests territoris amb “competitivitat estructural”, la firma desenvolupa la creació de recursos. La multinacional reforça l'eficàcia del territori pel fet de crear relacions cooperatives amb els actors locals.

3. El paper de l'estratègia de les EMN en l'anàlisi dels efectes de les IED

Les anàlisis "revisionistes", al teoritzar l'impacte a partir de dues lògiques extremes d'inserció, tenen l'inconvenient d'emmarcar a les empreses multinacionals en categories excessivament estrictes i tancades, la qual cosa els hi resta marge de maniobra al no contemplar la complexitat actual dels grans grups multinacionals. En l'entorn global del moment, les EMN es caracteritzen precisament per la seva capacitat d'adaptar les seves estructures, estratègies i comportaments en funció de contextos molt complexos i, sobretot, variables.

En aquest sentit, Dicken (1998) defineix una empresa multinacional com la coordinació d'una xarxa d'activitats de valor afegit interrelacionades internacionalment.

És a dir, l'empresa multinacional es constitueix entorn d'un conjunt de funcions plurals (direcció, producció, comercialització, R+D, etc), produeix un ventall de béns i/o de serveis, i organitza processos de producció i distribució extremadament diferents. Aquestes funcions, aquests béns i aquests processos exigeixen qualitats (en termes d'organització, de tipus de mà d'obra, etc.) diferents¹.

En conseqüència, la funció de producció d'una EMN vindrà determinada per les diverses activitats de la seva cadena de valor², les quals poden estar lligades tant verticalment com horitzontalment. A més aquests lligams poden prendre diferents formes i tenir diversos graus d'estretesa.

En aquest apartat, que segueix formant part del marc teòric per l'anàlisi dels impactes de les EMN en les economies receptores, posem de manifest que els canvis en les estructures i estratègies de les EMN, derivats –i causa alhora– de l'actual procés de globalització econòmica, han conduït a les empreses multinacionals a combinar de la forma més convenient als seus interessos globals, les dues lògiques extremes d'inserció territorial definides en l'apartat anterior.

En un passat no massa llunyà, els límits de la firma multinacional estaven sòlidament determinats per la seva propietat. Actualment, aquests límits són molt més borrosos, ja que la capacitat de control dels actius i recursos pot ser exercida a través d'una àmplia varietat d'acords cooperatius o d'acords de xarxa³.

⁽¹⁾Tots els grans grups mundials estan fonamentats en l'aglomeració d'activitats diferents, amb necessitats també molt diferents. Determinades activitats requereixen recursos-competències molt sofisticats, mentre que l'eficàcia d'altres activitats depenen bàsicament de la capacitat de minimitzar els costos i d'incrementar les economies d'escala (Andreff, 1996).

⁽²⁾La cadena de valor d'una empresa està integrada pel conjunt d'operacions necessàries per la producció i venda del seu output, des de logístiques fins serveis post-venda, i passant per la producció dels components, ensamblatge, publicitat, vendes...

⁽³⁾Això inclou des de relacions contractuals amb proveïdors i clients fins a l'establiment d'aliances estratègiques entre grans empreses (Dicken, 1998).

L'empresa multinacional actual persegueix més activitats, engega més coalicions amb altres firmes i produeix en més països.

Com a resultat d'aquestes tendències, l'organització actual de les EMN implica unes estructures de govern molt diferents de les implementades pels inversors estrangers tradicionals.

- Els inversors estrangers tradicionals actuaven com a propietaris d'un nombre d'unitats independents, les filials estrangeres, cada una de les quals esperava obtenir el màxim de rendes econòmiques en relació als recursos invertits en ella.
- En canvi, els objectius de les EMN en l'actual era de globalització és dirigir la seva cartera d'actius, humans i físics, difosos territorialment com un sistema "global" de producció, financer i de màrqueting.

Òbviament, la coordinació de les activitats transfrontereres intra-firma i inter-firma generarà costos, la comparació dels quals amb la rendibilitat global determinaran en darrer terme la dimensió de l'expansió territorial de les firmes. Els recents avenços en els transports internacionals i en les tecnologies de la informació i les comunicacions han ampliat aquests límits al disminuir els costos que suportaven les EMN pel fet de proveir-se d'inputs a l'estranger i per comercialitzar els seus productes en mercats llunyans. Per altra banda, les barres comercials han estat reduïdes i s'han format agrupacions econòmiques regionals, fets que han conduït a un nombre cada vegada major d'EMN a reconsiderar el paper de les seves filials a l'estranger. Aquestes, que habitualment es dedicaven a servir als mercats locals més pròxims, han evolucionat i han passat a formar part d'una xarxa de producció més integrada.

El ventall de possibles estratègies a ser aplicades per part de les EMN mentre desenvolupen la seva producció internacional ha anat canviant al llarg del temps, a mesura que ho feia l'economia internacional, l'entorn tecnològic de cada firma, etc. Això ha derivat en què les EMN han organitzat internacionalment les seves cadenes de valor seguint diverses estratègies, cada una de les quals determina una forma d'organització corporativa específica.

Tenint en compte l'evolució cronològica que han seguit, habitualment es diferencien dos tipus d'estratègies.

- En primer lloc, les estratègies clàssiques d'internacionalització de la cadena de valor.
- En segon lloc l'estratègia pròpia de les EMN en l'actual període de globalització, i per aquesta raó anomenada estratègia global.

3.1. Les estratègies clàssiques d'internacionalització de la cadena de valor

Pel que fa a les estratègies clàssiques, fins a meitats de la dècada dels vuitanta, les EMN invertien a l'estranger a través de dues estratègies bàsiques, les estratègies *stand-alone* i les estratègies d'*outsourcing*.

En les estratègies anomenades *stand-alone* les filials operen en gran mesura com a unitats independents situades en el país receptor de la inversió. La principal relació entre la matriu i les seves filials a l'estranger és el control directe de la propietat. No obstant, les filials en aquest tipus d'estratègia gaudeixen d'un grau d'autonomia elevat ja que són responsables de la major part de la cadena de valor afegit del seu output, podent desenvolupar substancials relacions amb proveïdors, amb subcontractats locals, concessions de venda i serveis tècnics.

Aquesta estratègia va ser habitualment desenvolupada en les indústries anomenades multidomèstiques (Porter, 1991), en les quals la competència en cada país és essencialment independent de la competència en altres països. Així, la IED es convertia en substitut d'antigues exportacions. Les filials a l'estranger en aquest tipus d'estratègia produeixen la mateixa línia de bens dels què abans eren produïts per la companyia matriu en el seu país d'origen i posteriorment exportats.

Pel contrari, les estratègies d'*outsourcing* suposen l'externalització de diverses activitats integrants de la cadena de valor de la companyia matriu per ser portades a terme en un altre país. Aquesta estratègia reflexa l'esforç de la companyia matriu per utilitzar els avantatges d'un potencial país d'acollida per la deslocalització en ell d'una part de la seva cadena de valor. La producció i altres activitats estan controlades per la unitat matriu fonamentalment a través de la propietat de la filial o per acords de subcontractació. Aquest segon cas implica que el subcontractat esdevé part del sistema de producció del contractant estranger, és a dir del grup multinacional.

Els efectes que s'esperen pel subcontractat local del seu lligam a una cadena de producció multinacional són un augment de les seves possibilitats de vendre a l'estranger i una millora de la seva competitivitat, derivada de les possibles transferències de tecnologia des de l'empresa matriu. No obstant, aquests efectes depenen bàsicament del nivell de la cadena de valor de la què el subcontractat estigui a càrrec. Els efectes seran notablement diferents si estan a càrrec dels nivells de la cadena de valor amb menor valor afegit, és a dir actuen en activitats mínimament intensives en coneixements i tecnologia, de si estan a càrrec de la producció de béns o serveis tecnològicament més exigents.

Òbviament, aquestes interaccions entre la unitat matriu i la filial i/o subcontractat requereixen comunicacions mútues. Però la presa de decisions es manté jerarquizada. Tant els gestors de la filial com del subcontractat –no filial– reporten al respectiu departament de la companyia matriu o contractant, havent d'acceptar les seves disposicions.

En aquest tipus d'estratègia, l'objectiu no és capturar el mercat local sinó essencialment disposar de recursos més barats, traslladant una part del procés de producció a l'estranger des d'on l'EMN pot subministrar tant als seus mercats d'exportació habituals, com als mercats del país d'origen o del país receptor de la inversió. Una preconditioni tecnològica d'aquesta segona estratègia és que el conjunt del procés de producció pugui ser segmentat internacionalment, és a dir, que algunes parts del mateix puguin ser traslladades a l'estranger. Les filials estrangeres, sovint anomenades filials "taller", no produeixen els mateixos productes que la companyia matriu, sinó només alguns components de produccions posteriors, els quals són enviats a una línia d'ensamblatge en una altra factoria propietat de la mateixa EMN.

3.2. Estratègia global i lògiques d'inserció territorial

L'estratègia global és aquella portada a terme per les empreses multinacionals en l'era actual de globalització econòmica (Andreff, 1996).

En aquest tipus d'estratègia, la firma té una visió global del mercat, de la competència i de la producció. L'espai mundial és considerat com un mercat únic.

Les diferents funcions d'una empresa tenen necessitats de localització diferents (Dicken, 1998). Determinades funcions, com les seues socials, les direccions regionals, i els grans laboratoris de R+D, necessiten per funcionar de manera eficaç, d'una implicació territorial de la firma, que genera inversions suplementàries (per exemple costos lligats a la formació).

- Per exemple, les seues socials requereixen a la vegada de xarxes de transport i comunicació globals per coordinar l'activitat a escala mundial, i una localització pròxima de les altres organitzacions d'alt nivell, en la perspectiva d'una necessitat d'interrelació entre quadres dirigents. És per això que estan concentrats en un nombre reduït de "ciutats globals" i es mantenen sovint en el país d'origen de la multinacional.
- Per la seva banda, les seues regionals juguen un paper de coordinació entre la seua social i les filials en el si d'una regió. La multinacional privilegia la seua implantació en un centre econòmic i polític, dotat d'infraestructures avançades, així com de quadres tècnics i directius mitjos i superiors.

Els centres socials i regionals funcionen fonamentalment sobre la base d'una lògica de creació de recursos. La seva eficàcia depèn a la vegada del desenvolupament de recursos-competències interns i de la qualitat de les comunicacions creades amb els prestataris de serveis i les direccions generals/regionals d'altres grups.

Pel que fa a d'altres funcions, com les unitats de producció de béns amb baix valor afegit, la firma minimitza el cost de la seva inserció, mentre que l'absència d'inversió immaterial suplementària permet de mantenir-se en situació de relocalitzar-se ràpidament.

Dels paràgrafs anteriors es desprèn que les EMN requereixen, en funció de la importància de cada funció implicada, un conjunt de relacions de "densitat" variable que els permeti maximitzar els avantatges que li procura la combinació de les dues lògiques d'inserció territorial.

D'aquesta estratègia global se'n deriva una creixent volatilitat.

I és que la deslocalització de qualsevol segment de la cadena de producció no està fixat ni decidit, ni tan sols pel mig termini. Tan aviat com s'observi que han canviat les condicions en el país o regió en el qual operin segments individuals de la cadena de valor de la respectiva multinacional –bé sigui a través de canvis en les condicions de política comercial, canvis en l'escenari polític del respectiu país o variacions de la magnitud relativa dels nivells salarials establerts en comparació a altres països o regions on les respectives operacions poden ser portades a terme de forma similar–, es produirà una nova deslocalització dels segments respectius de la cadena de valor, amb conseqüències importants, també en termes de costos socials, vinculades a l'acabament sobtat de tals operacions.

En síntesi, els impactes de les EMN sobre les economies dels territoris receptors no són mai només positius o negatius –a més de poder canviar amb el temps– sinó que els dos tipus d'impactes coexisteixen.

La importància dels uns i dels altres resultarà de la preponderància de les opcions de creació i d'explotació de recursos. La combinació implementada per una firma multinacional serà aquella que maximitzi els avantatges que li procuren les dues lògiques.

Resum

L'actual procés de globalització econòmica ha convertit les anomenades *aproximacions clàssiques* i *revisionistes* en insuficients per a analitzar els efectes de les IED sobre l'economia receptora, ja que cap d'elles considera les estratègies de les empreses multinacionals com un factor determinant d'aquests efectes.

En aquest mòdul hem posat de manifest fonamentalment dues idees: (a) que els efectes de les IED sobre les economies d'acollida, especialment sobre els seus teixits productius, depenen del model d'inserció territorial que hagin seguit les EMN en la implantació corresponent i (b) que la estratègia global de les EMN, pròpia de l'actual procés globalitzador, consisteix en combinar de la millor manera possible pels seus interessos com a grup, les dues lògiques d'inserció territorial, és a dir, les opcions creadores y explotadores.

Més concretament, la principal conclusió a què s'arriba a partir del que s'ha exposat en els apartats anteriors és que l'anàlisi dels impactes de les IED sobre l'economia d'acollida ha de considerar l'estratègia global de les empreses multinacionals, ja que aquesta estratègia determina la forma d'inserció territorial de les EMN.

Bibliografia

- Andreff, W.** (1987). *Les multinationales*. París: La Découverte.
- Andreff, W.** (1996). *Les multinationales globales*. París: Repères / La Découverte.
- Chesnais, F.** (1998). *La mondialisation du capital* (9a. ed.). París: Syros / Alternatives Economiques.
- Dicken, P.** (1998). *Global shift—Transforming the world economy* (3a. ed.). Londres: Paul Chapman.
- Dunning, J. H.** (1981). *International production and the multinational enterprise*. Londres: George Allen & Unwin.
- Dunning, J. H.** (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Nova York: Addison-Wesley Company.
- Dunning, J. H.** (1994). "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment". *Transnational Corporations* (vol. 3, núm. 1, pàg. 23-51).
- Dunning, J. H.** (1995). "Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism". *Journal of International Business Studies* (vol. 26, núm. 3, pàg. 461-491).
- Guerrien, B.** (1999). *La theorie économique néoclassique*. París: La Découverte.
- Knell, M.; Radosevic, S.** (2000). "FDI, technology transfer and growth in economic theory". A: G. Hunya (ed.). *Integration through foreign direct investment* (pàg. 28-49). Cheltenham (RU): Edward Elgar.
- Porter, M.** (1991). *La ventaja competitiva de las naciones* (trad.: R. Aparicio). Esplugues de Llobregat: Plaza y Janés.
- Rostow, W. W.** (1993). *Las etapas del crecimiento económico*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- UNCTAD.** *World investment report*. Conferència de les Nacions Unides per al Comerç i el Desenvolupament, Nova York.
- Veltz, P.** (1993). "D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation; quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires". *Revue Economique* (vol. 44, núm. 4, pàg. 671-684).

