

5. Análisis económico de las empresas multinacionales

5.1. Introducción

- En términos generales se puede definir una empresa multinacional (EMN) como aquella empresa que opera en varios países. Normalmente estas empresas presentan participaciones de capital (normalmente a partir del 50%) en otras que operan en el extranjero. Por tanto, podemos considerar empresas multinacionales a Amazon, Microsoft, Apple, Intel, General Motors, Noke, Inditex o Telefónica.
- Por otra parte, la inversión de una empresa hecha en un país extranjero con el objetivo de establecer una relación a largo plazo, de forma que haya una influencia significativa en la gestión de la empresa local se la conoce como Inversión Extranjera Directa (IED). Ejemplos de operaciones de IED puede ser la financiación de inversión productiva en un mercado extranjero, operaciones internacionales de fusiones o compras de empresas extranjeras, o los acuerdos de cooperación con otras empresas extranjeras. Dichas inversiones son distintas a las consideradas inversiones de cartera, cuyo objetivo es la búsqueda de una mayor rentabilidad a corto plazo sin necesitar tener influencia en la gestión de alguna empresa en un mercado extranjero. Por tanto, para crear, adquirir o expandir una empresa subsidiaria extranjera, las empresas multinacionales deben llevar a cabo operaciones de IED.
- Se considera que una empresa multinacional opera en distintos mercados internacionales porque tiene algún activo intangible (por ejemplo, conocimiento de un proceso productivo), de forma que presenta una ventaja competitiva su uso en un mercado extranjero. En el caso de la producción de bienes, dicha empresa debe decidir si exportar sus bienes directamente, o invertir en dicho mercado construyendo una planta productiva y vendiendo el producto, o bien participar en una operación de cooperación empresarial (*joint venture*) o cualquier otro acuerdo contractual con una empresa local para producir el bien.
- La decisión de llevar a cabo operaciones de IED por una EMN lleva asociado tres aspectos que están interrelacionados entre sí como son la propiedad de un activo, la localización para producir, y si mantiene el activo intangible internalizado en la estructura de la empresa. Este enfoque de la EMN se le conoce como paradigma OLI (Dunning, 1981).
- Dentro de las operaciones de Inversión Extranjera Directa es importante distinguir entre las operaciones de IED verticales en las que la sede central de la empresa se mantiene en el país de origen de la EMN pero la producción se deslocaliza en otro país buscando menores precios de los inputs (Helpman, 1984), de las operaciones de IED horizontales en las que una empresa decide duplicar sus infraestructuras productivas para vender en el mercado local, debido a la existencia de aranceles u otras barreras comerciales (Markusen, 2002).

Tabla 1: Costes y beneficios de la IED para las EMNs

	Horizontal	Vertical
Costes	Rendimientos de escala perdidos Costes de desintegración empresarial	Costes de desintegración empresarial
Beneficios	Acceso al mercado: - Ahorro costes comerciales - Ventaja estratégica	Ahorro en costes de factores productivos

5.2. Costes y beneficios de realizar operaciones IED para las EMNs

- En la tabla 1 se pueden ver los costes y beneficios de las operaciones de IED de las EMNs distinguiendo entre operaciones horizontales y verticales.

- En relación a los costes derivados de realizar inversiones en el mercado extranjero, deberíamos pensar qué opciones tiene una EMN en los mercados extranjeros.
 - La primera posibilidad sería duplicar por completo todas las actividades productivas y de gestión en el mercado extranjero. Tal opción no suele ser llevada a cabo por las EMNs dado que realizar tal duplicidad supondría un derroche de recursos, más si cabe en el caso de que los activos de la empresa tengan alguna de las características de los bienes públicos, como puede ser la no rivalidad en el consumo o la no excluibilidad (pensemos por ejemplo en el know-how que generan las actividades de I+D, habilidades de gestión, imagen corporativa, reputación, etc.) de forma que los beneficios de dichos activos una vez desarrollados, pueden extenderse por la empresa sin coste alguno. Esta característica hace que los activos de la empresa puedan ser una fuente de rendimientos crecientes de escala.
 - La segunda posibilidad es que se dupliquen en el extranjero un subconjunto de actividades. Este tipo de operaciones se refieren a actividades de carácter horizontal. Por ejemplo, la deslocalización de una parte del proceso productivo mediante el desarrollo de una nueva factoría que sirve a un mercado extranjero (suponga una empresa que produce coches y decide trasladar el ensamblaje de los coches al extranjero). Los rendimientos de escala perdidos en este caso se refirirían a nivel de planta productiva.
 - * Es por tanto fundamental distinguir entre economías de escala a nivel de empresa y economías de escala a nivel de planta productiva. La existencia de las primeras hace que tenga sentido realizar IED por EMNs para aumentar el tamaño de la empresa logrando una mayor eficiencia al aumentar el tamaño del mercado. Por contra, la existencia de economías de escala a nivel de planta productiva hace que la duplicación de instalaciones suponga un derroche de recursos. Por tanto, es más probable realizar IED por parte de EMNs cuando las economías de escala a nivel de empresa son altas y bajas las relativas a nivel de planta productiva.

- La tercera posibilidad es que se parta la cadena de valor de la empresa, de forma que, por ejemplo, se decida producir un componente determinado del producto final en una planta productiva extranjera. A esta operación se la conoce como vertical. En la producción de acero, por ejemplo, desde el alto horno a través de los laminadores, el acero se mantiene caliente. Desintegrar el proceso significa que el acero se enfríe, por lo que éste debería recalentarse, lo cual puede suponer pérdida de calidad. La partición de la cadena de valor puede generar costes en la desintegración empresarial, perdiendo eficiencia técnica. A estos costes los denominamos costes de comercio e incluirían costes de transporte, de empaquetamiento, costes de tiempo de espera, o los aranceles que se aplican a las importaciones.
- En relación a los beneficios derivados de realizar inversiones en el mercado extranjero, hay que pensar en que el acceso al mercado es mucho más rápido.
 - La producción local permite eludir los costes de transporte así como las barreras de entrada existentes para las importaciones del mercado local. Por tanto, la existencia de costes de comercio sobre el bien producido por la EMN favorezca las operaciones de IED horizontales. Por ejemplo, las plantas de ensamblaje de EMNs del motor. Además, cabe la posibilidad de adaptarse más rápido a los gustos del consumidor local o a los cambios las condiciones del mercado local.
 - En segundo lugar, la presencia en el mercado local puede ser importante en relación a posibles ventajas estratégicas. Una operación de IED puede reducir el coste marginal de suministro de forma que puede afectar negativamente a las cuotas de mercado de sus empresas competidoras. Estas ganancias serán mayores si la IED toma la forma de una adquisición, eliminando un potencial rival y logrando un mayor poder de mercado.
 - Por último, el acceso a inputs low-cost puede ser otra razón de la dispersión de la actividad económica de una EMN. Por regla general, las MNEs ganarán trasladando actividades intensivas en trabajo no cualificado a países con abundancia relativa de trabajo no cualificado, de forma que los salarios no cualificados son bajos. Pensemos en EMNs del sector textil que trasladan sus talleres a países del Sudeste Asiático, o las empresas de España cuando trasladan los servicios de atención al cliente a América Latina.
- En la tabla 2 se incluyen los principales determinantes de la IED.
 - En primer lugar, se puede afirmar que aquellas empresas con activos específicos que pueden suponer una ventaja competitiva (como conocimiento o reputación) presentan economías de escala a nivel de empresa, las cuales puede explotar mediante operaciones de IED tanto de carácter horizontal como vertical. Por otra parte, el hecho de que una empresa presente elevadas economías de escala a nivel de planta productiva puede desincentivar la IED horizontal.

Tabla 2: Determinantes de la IED

Determinantes	Predicción por tipo de inversión	
	Horizontal	Vertical
<i>(1) relativos tipo de empresa o de sectores</i>		
Ec. de esc. nivel empresa	+	+
Ec. de esc. nivel planta	-	?
Costes de comercio	+	-
Costes desintegración	-	-
Dif. int. factorial	?	+
<i>(2) relativos tipo de países</i>		
Costes de comercio	+	-
Tamaño de mercado	+	?
Diferencias costes factoriales	?	+

- Los costes de rotura de la cadena de valor suponen un freno para las operaciones de IED de forma general, mientras que la existencia de costes comerciales específicos a productos suponen un freno a la IED de carácter vertical mientras que pueden generar IED de tipo horizontal. Considere un país en el que los aranceles asociados a la producción de coches y sus componentes asociados sean muy altos. Esta circunstancia puede hacer que la EMN foránea instale una planta productiva en el país, en vez de exportar los coches directamente. Al mismo tiempo, la EMN desistirá de hacer operaciones de IED de carácter estrictamente vertical.
- En tercer lugar, el acceso y/o tamaño del mercado es una variable clave para la existencia de operaciones de IED horizontal al poder cubrir los costes fijos para la instalación de plantas productivas. El acceso al mercado puede ser bueno cuando el país tiene una elevada capacidad de poder de compra, debido a la situación geográfica o al idioma en el que se habla mayoritariamente. Por el contrario, la IED vertical es especialmente sensible a las diferencias de costes de los factores productivos. Localizaciones low-cost con buenas comunicaciones y relaciones comerciales en relación a otras partes de la EMNs serán las preferidas para la localización de IED. Pensemos en Méjico o en Europa del Este.

5.3. Efectos de la IED

5.3.1. Efectos de la movilidad de capital en una economía con un solo sector productivo

- Consideremos una economía que produce un único bien (MacDougall, 1960) de forma que la función de producción viene dada por la expresión $y = j(L, K)$, que es linealmente homogénea y cóncava. Considerando que el precio del producto (p) es igual a la unidad, el precio del capital será $r = f_K(L, K)$, con $f_{KK} < 0$. Consideremos el stock de capital local como K_0 y el stock de capital K^* .
- El precio del capital en equilibrio en ausencia de capital foráneo será r_0 en el gráfico 1, y r_1 en presencia de capital extranjero. El capital extranjero es retribuido con la cantidad $r_1 K^*$ que equivale área B y que se envía a el/los país/es de origen del capital

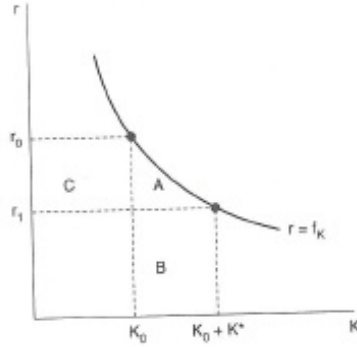


Gráfico 1: Efectos entrada de capital extranjero

extranjero. El incremento en el PIB debido a la entrada de capital extranjero será:

$$\Delta y = \int_{K_0}^{K_0+K^*} f_K dK = A + B$$

- Restando el pago al capital extranjero, $r_1 K^*$ que equivale área B , la ganancia neta en términos de bienestar para la economía local es igual al área A . Por tanto, de acuerdo a este modelo, la entrada de capital extranjero genera una ganancia de bienestar.
- Pero, ¿cuál es la fuente de esta ganancia?. Parece evidente que al entrar capital a la economía, el precio del capital disminuye a corto plazo de forma que los pagos de capital extranjero son menores que el aumento en el excedente de producción, expresado por el área por debajo de la curva inversa de demanda de capital.
- Por otra parte, la entrada de capital aumenta la productividad marginal del trabajo, y por tanto, los salarios, $w = f_L(L, K)$. Por tanto, el incremento en la retribución del trabajo será igual al área $A + C$.

– *Demostración:* Dado que la función de producción es linealmente homogénea, entonces, $y_0 = w_0 L + r_0 K_0$, mientras que con la entrada de capital extranjero, la producción en el país será $y_1 = w_1 L + r_1 (K_0 + K^*)$. Por tanto, la variación en el PIB será $\Delta y = (w_1 - w_0) L + (r_1 - r_0) K_0 + r_1 K^*$, de forma que $B = r_1 K^*$, y que $(r_0 - r_1) K_0 = -C$, por lo que $(w_1 - w_0) L = \Delta y - (r_1 - r_0) K_0 - r_1 K^* = A + B - (-C) - B = A + C$. ■

El área C representa una transferencia de renta desde los propietarios de capital local (provocado por la caída en la retribución de su factor productivo) hacia los propietarios del trabajo, mientras que el área A es la ganancia neta que viene una mayor productividad marginal del trabajo.

- Este resultado teórico en el que se demuestra que bajo determinados supuestos la entrada de capital extranjero supone incrementos en la retribución del trabajo ha sido contrastado empíricamente.

- Por ejemplo, en el caso de la economía de EEUU Howenstein y Zeile (1994) así como Doms y Jensen (1998) muestran que las plantas productivas con capital extranjero pagan mayores salarios que las de capital local.
- Blonigen y Tomlin (2001) demuestran que las plantas con capital extranjero crecen más rápido que las plantas de similar tamaño con capital estadounidense, y que generan impacto positivo mayor en los salarios locales que la inversión local.
- Estos estudios, sin embargo, comparan los salarios pagados por plantas productivas extranjeras y locales, que no es exactamente lo mismo que analizar el incremento salarial de equilibrio general debido a la existencia de inversión extranjera directa (IED).
 - Por ejemplo, si las EMNs atraen a los trabajadores más cualificados, los salarios serán mayores que los de empresas locales, si bien esto no supondrá un aumento en el bienestar del país.
 - Este mismo problema de auto-selección ocurre en los estudios empíricos de transferencia tecnológica entre empresas extranjeras y locales (entre acuerdos joint venture u otros efectos spillover). Algunos de estos estudios son Kokko (1994) en Méjico o Blomstrom y Sjöholm (1999). Estos estudios correlacionan productividad de la industria con la presencia de EMNs. Sin embargo, cabe la duda de si la mayor productividad de la industria es debido a la mayor productividad de las EMNs o debido a la existencia de efectos spillover. Distintos estudios (Haddad y Harrison, 1993; Aitken y Harrison, 1999) demuestran que existe una correlación negativa entre la presencia de EMNs y la productividad de empresas locales dentro de la misma industria, por lo que parece que no parece que se produzcan spillovers tecnológicos positivos, sino más bien que las EMNs son más productivas.

5.3.2. Otros efectos de la IED

- Los efectos de la IED sobre los países de origen de la EMN y de destino se transmiten por diferentes canales que se pueden englobar en tres grandes categorías: efectos en mercados de productos, efectos en mercados de factores y efectos *spillover*.
- En relación a los efectos sobre los mercados de productos, considérese la entrada de una EMN extranjera en el mercado local.
 - Si ésta reemplazase operaciones de importaciones que antes hacían empresas locales ofreciendo una mayor calidad y mejor coste, entonces parecería positivo su entrada.
 - Sin embargo, si la EMN produjese bienes sustitutivos cercanos a los producidos por empresas locales, entonces, el efecto sería de expulsión en relación a la oferta local, reduciendo el bienestar del país.
 - Considerése la posibilidad de que la EMN adquiriera o se fusionara con una empresa local, entonces podría existir un efecto anti-competitivo, dañando a los consumidores.

- De forma alternativa, la EMN podría incrementar la competencia en el mercado, y quizás aumentando la calidad y/o variedad de los bienes ofertados, aumentando el bienestar del país. En este Si la EMN tuviera una mayor productividad que las empresas locales, entonces podría mejorar el bienestar si el precio del bien disminuyera.
- Otro motivo de la entrada de una EMN podría ser el eludir aranceles, por lo que el gobierno podría perder ingresos arancelarios como consecuencia de la IED.
- En relación a los efectos en los mercados de de trabajo o de capitales, ya se han observado los efectos en el subapartado anterior 5.3.1.
- Por último, las operaciones de IED pueden generan efectos spillover en forma de externalidades tecnológicas o pecuniarias. Las primeras se producen cuando la IED genera beneficios o costes que no se han transmitido directamente mediante mecanismos de mercado. Las segundas tienen que ver con los efectos transmitidos a través de mercados no son retribuidos, de forma que hay partes en la transacción que podrían recibir excedentes económicos sin haber pagado por ello.
 - Las externalidades tecnológicas incluyen operaciones de transferencia tecnológica, aprendizaje de mercados o adquisición de destrezas en el trabajo. Estos efectos se pueden manifestar en variedad de situaciones. Por ejemplo cuando trabajadores de EMN con conocimientos tecnológicos específicos o de gestión son contratados por empresas locales
 - Una externalidad pecuniaria se produce cuando las empresas nacionales y las EMN usan bienes intermedios de la industria local. En caso de existir complementariedades entre las EMN y la empresas nacionales, las buenas prácticas exigidas a los proveedores locales pueden afectar positivamente a las empresas clientes locales.
- En la tabla 3 se resumen los efectos de las EMNs en las economías de destino y de origen.

Tabla 3: Efectos de las EMNs en los países de origen y destino

¿Hacia dónde van los efectos de las EMN?	Efectos	
	Destino	Origen
<i>Mercados de productos</i>	Diferencias de productividad Competencia y oferta en mercado	Diferencias de productividad Niveles de producción
<i>Mercados de factores</i>	Empleo y salarios Habilidades y destrezas Volatilidad	Empleo y salarios Habilidades y destrezas Volatilidad
<i>Spillovers</i>	Diferencias de productividad Transmisión de activos intangibles Externalidades pecuniarias	Abastecimiento tecnológico