

# NOVAS FORMAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CAPITAL

MANUEL JORDÁN RODRÍGUEZ

Departamento de Economía Aplicada  
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais  
Universidade de Santiago de Compostela

Palabras clave: *Modalidades recentes de internacionalización de capital; Novas formas de empresas multinacionais.*

Key words: *Recent methods of capital internationalization; New forms of multinational enterprises.*

## Resumo

*No período de crise teñense desenvolvido novas modalidades de investimentos estranxeiros. No artigo revisanse diferentes explicacións sobre as causas do fenómeno, agrupadas en dúas grandes perspectivas complementarias: aquelas que subliñan as motivacións internas á firma, a lóxica intrafirma, e aquelas outras que recalcan a influencia dos cambios no contexto económico internacional, particularmente o cambio de actitude fronte ós investimentos estranxeiros por parte dos países receptores.*

*Por outra parte, valóranse algunhas das máis destacadas consecuencias concretas que se derivaron das 'novas formas' postas en práctica nalgúns países: no tocante á renda e integración económica, na transferencia de tecnoloxía, na balanza de pagos, e no reparto de responsabilidades e a aparición de conflitos.*

*Por último, enuméranse algúns códigos de conducta ó respecto.*

## Abstract

*New ways of foreign investments have developed in the period of crisis. This paper revises different explanations for the causes of such a phenomenon, grouped around two big complementary perspectives: those which emphasize the internal motivations of the firm, the logical in-*

*trafirm, and those which stress the influence of the changes on an international economic context, particularly the change in attitude of host countries against foreign investments*

*On the other hand, some of the most relevant and concrete consequences derived from the New Forms put into practice by some countries are evaluated in relation to income and economic integration, technology transfer, balance of payments, sharing responsibilities, and the presence of conflicts. Finally, some behaviouring Codes are listed.*

## 1. INTRODUCCIÓN

Dende mediados dos setenta é evidente unha diversificación de estratexias nos investimentos directos no estranxeiro por parte das empresas multinacionais: cobran importancia crecente novas modalidades de investimento diferentes da tradicional implantación de filiais e desenvólvense algunhas outras fórmulas xa coñecidas, pero pouco utilizadas ata ese momento. Son o que Charles Oman, do Centro de Desenvolvemento da OCDE, denominou 'novas formas de internacionalización de capital' (Oman, 1984a); un termo hoxe aceptado por tódolos estudiosos. No mesmo inclúense toda a variedade de investimentos internacionais nos que o investidor estranxeiro non detenta unha maioría do capital social. Entre elas:

■ As *EMPRESAS CONXUNTAS* —'joint venture'—, nas que dúas firmas ou grupos comparten activos, riscos e beneficios dunha empresa, sempre que a participación do socio estranxeiro non supere o 50% do capital.

■ Varios tipos de *CONTRATOS INTERNACIONAIS*, que para a empresa estranxeira teñen a natureza dun investimento, aínda que non impliquen participación no capital social:

a) Os *acordos de licencia*, nos que o estranxeiro permite ó seu 'partenaire' dispoñer dunha tecnoloxía a cambio dun pagamento, que pode establecerse en función da capacidade de produción da planta, das vendas, pode ser parte da produción, etc. (Center on Transnational Corporation, 1987a). [En adiante, citaremos a este centro da ONU polas súas siglas UNCTC (United Nations Center on Transnational Corporation)].

b) As *franquicias*, en certo sentido unha especialidade dos acordos de licencia orientada á comercialización, nas que o estranxeiro subministra produtos, marcas, exclusivas, etc., a cambio de diferentes modalidades de pagamento, semellantes ás das licencias, e da obriga de respectar determinadas regras.

c) Os *contratos de xestión*, nos que o estranxeiro se encarga da xestión dunha empresa —normalmente creada de pouco—, con semellantes modalidades de pago (UNCTC, 1983a).

d) Os *contratos chave en man*, nos que o estranxeiro é responsable de tódolos labores de construción, dotación e posta en marcha dunha fábrica ou unha infraestrutura (UNCTC, 1983b).

e) Os *contratos produto en man*, semellantes ós anteriores pero prolongando o compromiso ata o momento no que o receptor é quen de producir por si mesmo.

f) Os *contratos de reparto da produción*, empregados en actividades extractivas, nos que o socio estranxeiro —que produce o financiamento e a tecnoloxía— reparte a produción co 'partenaire' local.

g) A *subcontratación internacional*, na que o contratante principal encarga, e posteriormente merca, a algunha empresa doutro país, a realización dunha parte do contratado.

Evidentemente, xorden dúbidas, á vista desta apresurada enumeración, sobre a pertinencia de bautizar como 'novas formas' algunhas modalidades de indubidable tradición, como as licencias. Enténdase que o termo quere subliñar tanto a novidade dalgunhas modalidades como o recente desenvolvemento cuantitativo dalgunhas modalidades tradicionais.

Así mesmo, unha interpretación estritamente etimolóxica incluírá dentro das 'novas formas' os casos, relativamente recentes, de empresas multinacionais procedentes do, ata hai pouco, bloque do leste, emprazadas en países do mesmo bloque; ou as multinacionais procedentes de —e emprazadas en— países subdesenvolvidos. Pola nosa parte, serán obxecto de consideración na medida na que adopten algunha das modalidades incluídas no noso concepto de 'novas formas'.

Unha dúbida de máis importancia deriva da cualificación como investimentos dalgunhas destas 'novas formas' —as licencias ou os contratos "chave en man", entre outras— que poderían, quizais, conceptuarse como vendas no estranxeiro. Certamente, nalgunhas destas modalidades é impreciso o deslinde entre exportacións e investimentos no estranxeiro, polo que é necesario precisa-los criterios para diferenciarlas. Propoñemos, seguindo a autores como Ozawa, Desai, Abdallah e o propio Oman, considerar como investimento os seguintes supostos:

— Cando a remuneración da empresa estranxeira vai ligada —calquera que sexa a forma— á produción, vendas ou resultados do contratante do país de destino. É o caso de moitos dos contratos xa mencionados que conteñen, entre as súas cláusulas, estipulacións de tal tipo.

— En xeral, cando —a diferenza dunha venda que busca a realización do valor— na actividade da empresa estranxeira se busca a obtención dun valor engadido a crear no país hóspede; o que, normalmente, implica que o estranxeiro se involucre nunha actividade de prazo medio ou longo e con risco.

É certo que aínda así poden persistir algunhas modalidades concretas de difícil conceptualización. En calquera caso, é evidente e abon-

da no noso propósito dun tratamento diferenciado do tema, que se trata de novas relacións co capital estranxeiro ou, se se prefere, que as relacións entre o país receptor e as empresas estranxeiras son diferentes ás que ocorren despois dunha compra ou dun investimento tradicional.

## 2. IMPORTANCIA

Non se dispón de datos completos que permitan unha primeira estimación descritiva do alcance do fenómeno, así como da importancia relativa de cada unha das súas diferentes formas. E iso por varios motivos:

— Porque é difícil illar fluxos de activos diferentes dos movementos de capital ou dos servicios estrictos, xa que moitas das transaccións internacionais derivadas das licencias ou da subcontratación aparecen indiferenciadas doutros movementos que reflecte a balanza comercial (Burgenmeier, 1990).

— Porque, aínda no caso de poder illar os datos dalgunha modalidade concreta, córrese o risco de caer na sobreestimación dado que, ás veces, a valoración das licencias ou doutros amaños contractuais agocha mecanismos de prezos de transferencia por parte das empresas multinacionais (UNCTC, 1983a).

— Porque, pola súa propia natureza, é difícil establecer sistemas estatísticos completos que recollan a estensa variedade de formas e figuras contractuais posibles (UNCTC, 1983c).

— Porque, de feito, o réxime destas formas de investimento varía dun país a outro, de modo que nalgúns non se establece a obriga de rexistralas ou a necesidade de contar coa aprobación previa. E mesmo nos países nos que o rexistro ou a aprobación é preceptiva non se estableceron sistemas estatísticos homoxéneos (Gutman, 1990).

— Por último, porque moitas das estatísticas dispoñibles se basean nas actividades que foron rexistradas e que, en moitos casos —por exemplo, de empresas conxuntas— non coinciden coas que teñen un funcionamento real; noutros casos, as estatísticas recollen actividades de nova creación, pero non contemplan a entrada de investimentos estranxeiros dirixidos á adqui-

sición do xa creado no país con anterioridade; ás veces, as novas formas poden financiarse con reinvestimentos do capital estranxeiro no propio país ou recorrendo ó financiamento local, o que non implica a entrada de capital estranxeiro contabilizable; en fin, con frecuencia as estatísticas recollen fluxos pero non se dispón de datos das existencias...

Non obstante, hai indicios que permiten sustenta-la hipótese dunha evolución sostida destas 'novas formas' a partir dos anos setenta. Vexamos, sucintamente, algúns deles:

■ *A diminución do ritmo de crecemento dos investimentos directos tradicionais en países subdesenvolvidos na década dos setenta e o forte aumento dos empréstitos bancarios dirixidos ós mesmos nesa época:* en dólares de 1981, a taxa anual de crecemento dos investimentos estranxeiros directos nos países subdesenvolvidos foi, en datos da OCDE, dun 0,6% fronte a un 4,3% na década anterior (Oman, 1986); no mesmo período, tamén en dólares constantes, os empréstitos bancarios internacionais dirixidos ós mesmos países aumentaron a unha taxa anual do 11% (Vickery, 1982). Aínda que, evidentemente, non exista unha correlación plena é plausible que unha parte do total —aínda que de difícil determinación— puido ter sido destinado ó financiamento das 'novas formas'.

■ *O incremento do recibido polos países da OCDE e pagado polos países subdesenvolvidos en concepto de rendas e remuneracións por servicios e asistencia técnica:* unha taxa media anual de crecemento do 15,6% na década dos setenta (UNCTC, 1985).

■ *A propensión crecente por parte das principais empresas multinacionais a aceptar participacións non maioritarias nas empresas localizadas en países subdesenvolvidos:* nunha mostra de preto de 1.300 empresas manufactureras radicadas en países subdesenvolvidos e participadas por algunha das preto de 400 corporacións multinacionais, analizadas entre 1950 e 1975, a proporción daquelas na que a parte estranxeira non ten maioría crece espectacularmente (ONU, 1978).

Con todo, os datos concretos dispoñibles son consecuencia de estudos parciais. Son, polo tanto, datos fragmentarios.

Entre os referentes ó *país de orixe*, salienta o comportamento diferenciado dos investidores xaponeses que, en conxunto, só son maioritarios nun 20% das súas empresas no estranxeiro (UNCTC, 1987b); se ben, cando se trata de investir en países desenvolvidos, as súas preferencias van cara a filiais controladas ó 100% (Ozawa, 1984).

Nun nivel intermedio colócanse os europeos, con participación maioritaria en máis dun 50% das súas empresas no estranxeiro (UNCTC, 1987b).

Xa en último lugar, as empresas estadounidenses con só un 28%.

Salienta, así mesmo, o comportamento das chamadas transnacionais do terceiro mundo, unha serie de empresas de recente desenvolvemento, procedentes dalgún dos novos países industrializados, como a India, Singapur, Corea, Brasil, México... con destino en países do seu contorno: nun 90% dos casos son empresas conxuntas con participación minoritaria (Cotta-Guertman, 1983; Tomlimson, 1970; Guimarães, 1982; Oman, 1986).

Canto ó *país de destino e ós tipos de 'novas formas' utilizadas* son preponderantes os NIC como receptores de, principalmente, empresas conxuntas e licencias (Hladik, 1985). Así:

En Corea, onde en 1980, os haberes estranxeiros non eran maioritarios en máis do 75% das sociedades con capital estranxeiro e con 1.726 acordos de licencia autorizados nos setenta (Bohn-Young Koo, 1984).

No Sudeste Asiático Malasia e Singapur que representan, neste tema, modelos diferentes, mentres no primeiro caso hai un número importante de empresas conxuntas con participación estranxeira minoritaria (Tan Sien Ee, 1984), en Singapur, prototipo dun modelo de crecemento para a exportación a partir dos anos setenta, as vellas formas siguen predominando (Pang Eng Fong, 1984).

Na India, neses anos cun réxime fortemente intervencionista e limitador dos investimentos estranxeiros, onde predominan os acordos de licencia —2.700 aprobados entre 1970 e 1979— e que salienta nos últimos anos como país de

orixe dalgunhas multinacionais radicadas noutros países da área (Desai, 1984).

En Alxeria, onde foron determinantes na formación bruta de capital durante os anos sesenta e setenta (Abdallah Khodja, 1984).

Tamén nos países de Oriente Medio, que utilizaron con profusión os contratos chave e produto en man (Cantwell e Dunning, 1985).

En América Latina, Brasil —co Estado, a través dalgunha das súas grandes corporacións, como Petrobras, como socio principal das empresas conxuntas— onde, nos últimos anos, se utilizaron os contratos chave e produto en man, así como os contratos de reparto da produción en sectores extractivos, ó igual que no Perú (Guimaraens, 1982; Parodi Cevallos, 1984).

Nos países do Leste, onde recentemente se confirma o crecemento espectacular das sociedades mixtas: en Bulgaria, Hungría, Polonia, na antiga Checoslovaquia, Romanía e a antiga URSS pasouse de 3.287 empresas rexistradas a comezos de 1990 a máis de 34.000 a comezos de 1992 (Gutman, 1992).

En suma, os datos non permiten definir tendencias xerais de evolución das 'novas formas' na economía internacional, senón tan só trazos en determinados sectores e países. Para indagar se no futuro as vellas formas quedarán obsoletas, se as modalidades de 'novas formas' hoxe coñecidas virán a substituílas e en que circunstancias, é preciso analizar a que se debe esta diversificación de estratexias no investimento internacional, cales son as súas causas. A iso dedicaremos o que segue para, a continuación, analiza-los seus efectos sobre a economía dos países de destino.

### **3. CAUSAS**

#### **3.1. ALGUNHAS EXPLICACIÓNS SOBRE AS CAUSAS DAS MULTINACIONAIS CLÁSICAS E A SÚA VALIDEZ PARA EXPLICA-LAS 'NOVAS FORMAS'**

Dende moi diversas perspectivas, intentáronse explica-las causas das empresas multinacionais. Non se trata agora de sacar tódalas teorías a colación senón, máis ben, de analizar en que medida algunha das máis importantes son

aplicables tamén ás 'novas formas' ou se, pola contra, estamos ante unha realidade que non encaixa comodamente nas teorías ó uso.

Con independencia doutros elementos de crítica e do valor global das súas achegas dende unha perspectiva histórica, ni nas análises de Marx sobre o comercio internacional como causa contrarrestante da tendencia descendente da taxa de ganancia, nin a teoría do imperialismo en relación cos problemas de crises de realización en Rosa Luxemburgo, sáense da esfera da circulación, o que, xa de partida, impide explicar fenómenos de deslocalización da produción que constitúen a esencia das empresas multinacionais (Michalet, 1986); polo tanto, é máis difícil aínda que poidan explica-la diversificación de estratexias desas empresas que se plasma nas 'novas formas'.

A teoría neoclásica das vantaxes comparativas como explicación do intercambio internacional apóiase en, alomenos, dúas hipóteses desmentidas pola práctica real das multinacionais: a inmovilidade dos factores de produción e a competencia perfecta. En consecuencia, tampouco as 'novas formas' poden ser explicadas dende eses supostos de partida.

Está claro que a teoría do imperialismo de Lenin contempla expresamente a exportación de capitais e, por conseguinte, a internacionalización da produción. Pero é dubidoso que os investimentos no estranxeiro dos que fala estean dirixidos a outros destinos que non sexan o empréstito ou a asegura-lo control das fontes de materias primas. A diversidade de sectores e países de destino das multinacionais clásicas e tamén das 'novas formas' non teñen fácil encaixe entre os supostos da súa teoría. Por outra parte, as 'novas formas', ás veces, non requiren de exportación de capital dende os países centrais.

Nas análises de Kautsky e Hymer subxace unha idea común: o ultraimperialismo. Ámbolos dous pecan, posiblemente, de subestima-lo papel dos Estados Nacionais: un exemplo diso son as 'novas formas', na medida en que ás veces se expliquen pola actitude fronte ás multinacionais clásicas por parte dos países receptores, como veremos máis adiante.

É evidente que as 'novas formas' que, en gran parte, van cara a industria e os servicios, vehiculizan unha división internacional do tra-

ballo relativamente diferente á destacada nas análises centro-periferia na liña dun Samir Amín ou dun Enmanuel, o que sería un exemplo máis de que as relacións centro-periferia se modifican nas súas formas de existencia. Ademais, o concepto de periferia engloba realidades heteroxéneas que é preciso diferenciar e, nese sentido, o feito de que as 'novas formas' teñan, principalmente, ós NIC como receptores non é froito do azar, como veremos máis adiante.

Xa dentro do campo da análise intrafirma; isto é, das interpretacións que recorren á lóxica interna das empresas para explica-la internacionalización de capital, salienta a teoría de *Vernon* (1971, 1973, 1974) sobre o ciclo do produto, que diferencia tres fases na vida dun produto —as do produto novo, maduro e estándar— e relaciona coas características de cada fase a estratexia da empresa. Na última fase, unha vez alcanzada a madurez dun produto, cando xa se desenvolveron plenamente as tecnoloxías para a súa elaboración e non caben, polo tanto, posteriores economías de escala na aplicación de tecnoloxía; cando, ó mesmo tempo, se abarata o seu prezo relativo, é o momento de abrirse a mercados máis amplos e de buscar economías de escala na distribución, intentando prolongar no posible a situación de privilexio inicial da empresa que desenvolve unha innovación. É nese momento, con produtos estandarizados, cando as empresas desprazan os seus centros de produción cara a países subdesenvolvidos, cando aparece a empresa multinacional.

A pesar de que en *Vernon* hai elementos de ruptura e de avance con respecto a outras achegas, a súa teoría contén bastantes puntos febles. Con independencia doutras críticas máis xerais, dende a realidade das 'novas formas' pódense formular, nunha primeira aproximación, varias consideracións:

1) Quedarían sen explica-las causas das 'novas formas' en sectores extractivos e, en xeral, no sector primario.

2) Moitas das variables que se refiren á evolución das relacións económicas internacionais son consideradas esóxenas no seu modelo (*Rugman*, 1987), o que implica ignorar, entre outros, o papel determinante que desempeña a actitude dos países receptores no cambio de



estratexias das empresas e, en consecuencia, como veremos máis adiante, na aparición das 'novas formas'.

3) Dende una interpretación estricte da teoría, as novas formas constituirían unha anomalía, en tanto que implican renunciar —alomenos formalmente— ó control maioritario da actividade e, polo tanto, contribuirían a precipitadamente a perda desa situación de privilexio que coa internacionalización se intentaba prolongar.

4) Algunhas 'novas formas' —como os contratos de xestión ou os contratos chave e produto en man— explícanse, dende a lóxica da multinacional contratante, como consecuencia da súa vantaxe tecnolóxica; por conseguinte, porque ofrecen un produto novo ou en fase de madurez, pero case nunca —nestes casos— porque se trate dun produto estandarizado.

Non obstante, algunhas das interpretacións que poden explicar, sequera parcialmente, as causas das 'novas formas', participan da lóxica suxerida por Vernon. En efecto, pode considerarse que unha vez superada a fase de madurez, cando a firma busca mercados máis amplos e obter economías de escala na distribución, ábreanse —ademais da implantación de filiais clásicas de participación maioritaria, única estratexia contemplada por Vernon— outras posibilidades: unha delas é o desenvolvemento de 'novas formas' (por exemplo, a creación de empresas conxuntas).

Nesta hipótese, unha das circunstancias nas que aparecen as 'novas formas' prodúcese cando a empresa perdeu as vantaxes tecnolóxicas. Así, Ozawa (1984) explica o desenvolvemento de empresas conxuntas en Brasil pola competencia no mercado de tecnoloxía para o sector petroquímico; Balcet (1990) atopa unha correlación inversa entre a capacidade de innovación e a participación en empresas conxuntas; e o Centro de Empresas Transnacionais de Nacións Unidas explica a destacada propensión dos xaponeses ás empresas conxuntas polo feito de que produzan bens pouco diferenciados (UNCTC, 1987c).

Nesta hipótese, cando a estratexia da firma busca ampliar mercados, as 'novas formas' poden facilita-lo acceso ós mesmos, como demostrou Robinson (1979).

Un corolario do anterior é que se se invo-

lucran en 'novas formas' multinacionais con produtos novos ou en fase de madurez, trátase para as mesmas dun segundo óptimo (provocado por circunstancias que examinaremos máis adiante).

Por outra parte, en ocasións, cando as empresa conxuntas estean integradas en amont e en aval nunha multinacional, a práctica real das 'novas formas' non difire substancialmente das prácticas dunha filial con control maioritario.

No terreo da análise intrafirma hai outro grupo de acegas, en certo sentido, complementarias das teorías do ciclo do produto, que explican a multinacionalización das empresas. Son explicacións baseadas na existencia de *custos de transacción* —inherentes ó comercio internacional e ás imperfeccións dos mercados e derivados dunha ampla gamma de obstáculos, dende os aranceis ou o control de cambios ás dificultades de obtención de información,...— que inflúen na propensión a substituí-las transaccións da empresa co exterior por operacións internas á mesma. A internacionalización da produción é, ó mesmo tempo, un proceso de internalización polo que a propia firma é unha alternativa ó mercado, como demostraron, entre outros, Casson (1983) e Dunning (1971). Ademais, coa internalización, a firma ratifica a súa situación de privilexio porque se fai máis opaca e inaccesible, o que lle permite gozar de certas vantaxes —entre outras, prolonga-lo monopolio tecnolóxico ou utilizar prezos de transferencia—.

Tamén aquí as 'novas formas' representan unha anomalía con respecto ó enunciado pola teoría. Porque, en xeral, para as multinacionais involucradas en empresas conxuntas ou nas diversas modalidades de contratación internacional é evidente que aparecen custos de transacción que non hai cando se trata de relacións entre partes da mesma firma; é evidente, tamén, que coas 'novas formas' as multinacionais corren o risco de disipar as vantaxes da internacionalización, en tanto que significan establecer relacións externas á firma.

Sen embargo, igual que ocorría coa teoría de Vernon, dende a lóxica da internalización, pódense ofrecer elementos para explicala participación das multinacionais nas 'novas formas'. Entre outros:

— Pode explicarse o recurso a novas formas (particularmente, empresas conxuntas ou licencias) cando se trata de produtos estandarizados, nos que xa non hai ningunha das vantaxes derivadas da internalización da información (por exemplo, na tecnoloxía) (Rugman, 1987).

— Tanto máis se a utilización de novas formas pode facer diminuír algúns custos de transacción existentes cando hai internalización. Son reveladores, neste sentido, os datos procedentes de enquisas ás multinacionais nas que os 'managers' valoran a capacidade dos seus socios estranxeiros para facilitar un máis rápido e seguro acceso a determinados mercados. Por outra parte, no caso de empresas conxuntas con participación do goberno do país receptor, é obvio tamén que se reducen os custos de transacción (Robinson, 1979; UNCTC, 1985).

— Por último, a firma pode recorrer ás novas formas cando circunstancias externas á mesma (algunhas das cales examinaremos en detalle máis adiante) impidan internalizar tódalas transaccións. Sería una situación de segundo óptimo. Noutros casos, cando a intervención do 'partenaire' local é meramente formal, as vantaxes da internalización non se alteran substancialmente.

### **3.2. A EVOLUCIÓN DOS PAÍSES RECEPTORES DE INVESTIMENTOS ESTRANXEIROS E AS 'NOVAS FORMAS'**

Hai un segundo tipo de causas, complementarias das anteriores, relacionadas coa situación dos países receptores. Sintetizando moito, podería dicirse que as 'novas formas' son unha das resultantes posibles do intento de conseguir maior control sobre os investimentos estranxeiros, así como de canalizalos mesmos cara a unha maior integración dos países receptores.

Nesta liña converxen varias vías diferentes: Por unha parte, o desenvolvemento de leis que regulan o grao de control dos investidores estranxeiros en bastantes países da periferia. A regulación pode conducir a 'novas formas' como resultado ben da prohibición de participacións maioritarias dos estranxeiros en determinados sectores, ben dos requirimentos para descende-lo grao de participación estranxei-

ro en empresas nas que antes eran maioritarios, ou ben porque, á vez e ante problemas de balanza de pagos, limítanse as posibilidades de repatriación de beneficios ou capitais, o que xera posteriores investimentos minoritarios. Son numerosos os exemplos: India, despois da independencia; Corea, tras uns primeiros anos cun réxime máis liberal; Perú, co acceso ó poder de militares nacionalistas nos primeiros setenta; Alxerxia, despois de Ben Bella; etc. Nestes casos, en suma, as 'novas formas' serían consecuencia, aínda que non unicamente, de actitudes máis nacionalistas por parte dos hóspedes. Así o recoñecen os dirixentes de multinacionais entrevistados polo Centro de Empresas Transnacionais das Nacións Unidas (UNCTC, 1989).

Unha vía diferente foi a liberalización do réxime sobre investimentos estranxeiros na maioría dos países do Leste, antes relativamente pechados ós mesmos. En efecto, aínda que xa a NEP na Unión Soviética intentara promover empresas conxuntas, é arredor dos anos setenta cando en moitos países do bloque se levantan restriccións —Iugoslavia en 1967, Hungría en 1977, China en 1979, etc.—, que dan lugar a unha primeira onda de constitución de 'joint ventures' con socios occidentais, ben pola creación de empresas novas ou ben pola adquisición dalgunha das existentes. Unha segunda vaga é a que ten lugar nos últimos anos (Guttman, 1990).

En ámbolos dous casos tal cambio de actitude reflicte un intento de reconducir a contribución das empresas estranxeiras ó desenvolvemento destes países. Preténdese que as 'novas formas' sirvan para alcanzar unha serie de obxectivos. Entre outros:

— A obtención de tecnoloxía e instalacións das que carecen estes países, un ánimo que inspira moitos dos contratos chave ou produto en man, licencias e contratos de xestión.

— A promoción das exportacións unha vez constatadas as limitacións das políticas de substitución de importacións, en moitos dos novos países industrializados e, tamén, nalgúns países do Leste.

— Noutros casos son os obxectivos da política de substitución de importacións os que determinan o apoio á constitución de empresas conxuntas nas que o estranxeiro forneza os ele-

mentos do proceso de que carece o país. Así sucedeu na industria do automóbil de países como Corea ou Brasil (Guimaraens, 1982; Bohn-Young Koo, 1984).

Con todo, como sinalou Oman (1986), non hai unha correlación estricta en tódolos países e en tódolos sectores entre lexislacións proteccionistas respecto ós investimentos estranxeiros e desenvolvemento das 'novas formas'. O cambio de actitude que a lexislación expresa será efectivo para conseguir 'novas formas' se, á vez, coincide co cambio de determinadas circunstancias nos países ou nos sectores de destino. Neste sentido, podemos apuntar algúns cambios na evolución de certos países que reforzaron as posibilidades de aparición de 'novas formas':

— O crecemento económico e, en certo sentido, o cambio estrutural nalgúns países subdesenvolvidos despois da súa independencia, co conseguinte aumento da renda que, xunto co crecemento demográfico, amplía o mercado interno dos mesmos e reforza, polo tanto, o seu poder negociador ante as empresas multinacionais (ONU, 1978).

— En paralelo, a consolidación dos poderes públicos destes países, unido a un relativo desenvolvemento de novas clases dominantes locais e a unha maior experiencia no trato con multinacionais, que tamén incide nos cambios, de estratexia ante as mesmas (Cotta, Ghuertmann, 1983; UNCTC, 1983c).

— En particular, nalgúns países subdesenvolvidos e exportadores —a OPEP é un exemplo—, a dispoñibilidade dunha maior liquidez para autofinanciar proxectos de investimento, sen tanta dependencia das contribucións de capital estranxeiro e, en consecuencia, con maior capacidade para influír nas modalidades e características do investimento, o que explica o recurso a licencias, contratos de xestión, chave e produto en man, etc.

— A maior posición de forza dalgúns países ou, se se prefire, a maior vulnerabilidade das multinacionais "clásicas" instaladas nos mesmos con anterioridade ós cambios que facilita as negociacións para reconverte-las "vellas" en "novas" formas (Ozawa, 1984; Balcet, 1992).

— O acceso real á propiedade e control dos

propios recursos naturais por parte dalgúns países —incluídos os procesos de nacionalizacións que o fixeron posible en moitos casos—, que permite negociar novos acordos (reparto da produción, empresas conxuntas, etc.) dende una posición máis vantaxosa; tanto máis en canto se trate de materias primas insubstituíbles para algunhas multinacionais ou de recursos claves para algúns países que carecen dos mesmos, como é o caso de Xapón ou dalgúns países europeos (Ozawa, 1984; Abdullah, 1984; UNCTC, 1985).

Dedúcese do anterior que non en tódolos países nin en tódolos sectores se deron esas circunstancias. Quizás por iso, a incidencia das 'novas formas' varía dun país a outro e dun sector a outro. En calquera caso, é probable que cando actúen ese tipo de circunstancias exista unha maior proliferación de 'novas formas' que serían, dende a perspectiva das multinacionais implicadas, un segundo óptimo.

En sentido contrario, os casos de 'novas formas' en países —ou sectores— cun mercado máis reducido, que ofrezan menos garantías de estabilidade ou menos perspectivas de crecemento, ou cuos recursos teñan menos importancia, responden a unha estratexia de "primeiro" óptimo, para minimizar riscos. Neste sentido, a flexibilidade das 'novas formas', a súa variedade, convérteas nun instrumento adaptable a diversos contextos.

Por outra parte, unha serie de elementos derivados da situación de crise económica puideron influír na adopción de 'novas formas'. Son o resultado, quizais, de tendencias menos estruturais cás anteriores e, nesa medida, sería excesivo atribuírlles un papel preponderante na aparición das mesmas, alomenos se a tendencia ás 'novas formas' é algo estrutural e se confirma, o que dista moito hoxe en día de poder ser demostrado. Pero, certamente, é preferible corre-lo risco de pecar por exceso que o pecado por defecto que cometeríamos ó omiti-lo papel que puideron ter. De entre aqueles, salientariámo-los seguintes:

— En primeiro lugar, a incerteza que xera a propia situación de crise, que conduce a intentar diminuír riscos. As 'novas formas' serían, nuns



casos, como as empresas conxuntas, unha maneira de compartilos; noutros casos, serían unha forma de minimizalos, na medida en que é o país receptor o que soporta a meirande parte das responsabilidades derivadas do investimento.

— En segundo lugar, as 'novas formas' implican, cando menos, comparti-lo financiamento dos proxectos e, polo tanto, por esa vía redúcense os riscos contraídos. A redución de riscos é aínda maior se o socio estranxeiro é un goberno ou pode asegurar un trato máis favorable en materia arancelaria, impositiva, etc.

— A crise obriga a unha estratexia de racionalización e a unha redución de custos, o que pode implica-la externalización de actividades antes internalizadas. As 'novas formas' poden ser vehículo para iso (OCDE, 1985).

— Contar con financiamento local —nas 'novas formas' é habitual— minimiza riscos de evolución desfavorable dos tipos de cambio. Así mesmo, a crise do sistema internacional de tipos permitiu que multinacionais de países con moedas fortes (Alemaña ou Xapón) mercaran a baixo custo patrimonio no estranxeiro. Nos outros casos, particularmente nas multinacionais estadounidenses, a caída do dólar nos setenta e a contracción na saída de dólares dende a súa economía ó exterior, estimulou, como alternativa, a busca de 'partenaires' cos que comparti-lo financiamento de actividades no estranxeiro (Franko, 1984).

— O forte desenvolvemento dos mercados financeiros internacionais tamén favoreceu o acceso ó crédito para algúns países subdesenvolvidos, especialmente para os novos países industrializados, que así obtiveron financiamento para algunhas 'novas formas'. Algúns anos de baixos tipos de xuros reforzaron esta tendencia.

— Por último, nesta parte, a caída da demanda nos países desenvolvidos obriga a buscar novos mercados. Como vimos, as 'novas formas' poden ser unha maneira de acceder a estes.

### **3.3. OUTRAS CAUSAS: AS ESTRATEXIAS PARTICULARES E AS CARACTERÍSTICAS ESPECIAIS DALGUNHAS MULTINACIONAIS**

En contextos dominados por multinacionais clásicas con participación maioritaria, o recurso

a 'novas formas' pode expresa-lo intento de acceder a ese contexto e compartir ese dominio por parte de "recén chegados". Desta maneira, ademais, inténtase evita-lo risco de deseconomías de escala, de excesos de oferta en contextos de demanda pouco dinámica. Nesta clave, explicaríase o recurso a 'novas formas' dos xaponeses e dos europeos en América Latina, un medio tradicionalmente dominado por empresas estadounidenses —hai numerosos exemplos en Perú e Brasil—, ou os investimentos de participación non maioritaria dos alemáns na India, tradicional área de influencia das empresas británicas. Por sectores, son frecuentes no extractivo e no automóbil. Non obstante as mesmas empresas que utilizan 'novas formas' para acceder a determinados contextos, prefiren investimentos de control maioritario noutros diferentes (algunhas actuacións de Nestlé ou das empresas xaponesas apuntan nesa dirección).

Outro factor explicativo relaciónase co tamaño. Nesta interpretación, as 'novas formas' expresan a multinacionalización de pequenas e medianas empresas que non obteñen tantas vantaxes da internalización de actividades e, polo tanto, serían máis propensos á asociación con empresas locais nos países subdesenvolvidos, en sectores con produtos estandarizados ou intensivos en traballo. O recurso a 'novas formas', por parte deste grupo, apóiase no crecemento da demanda nalgúns NIC, que implica novas oportunidades para novos negociantes, e no reparto de riscos e responsabilidades cos socios locais que, ademais, facilitan o acceso ós seus mercados.

Tamén a fortaleza das moedas dos países de orixe facilitou o investimento no estranxeiro destas pequenas e medianas empresas.

Con todo, non hai evidencia empírica de que se estea producindo un movemento a gran escala de transnacionalización deste tipo de empresas, polo que tal explicación é só aplicable a determinados casos de 'novas formas'.

Ás veces, unhas determinadas 'novas formas' derívanse doutras. Ocorre cando unha empresa conxunta establece un acordo de licenza coa multinacional que participa na mesma, cando os contratos de xestión ou chave en man incorporan acordos de licenza, etc.

En fin, outras explicacións das 'novas for-

mas' enfatizan a división de responsabilidades como causa última das mesmas, subliñando a aportación dos socios locais en materias como o recrutamento e control da man de obra local (as diferencias salariais ou a existencia de man de obra disciplinada explican o desprazamento, tanto de 'novas' como de 'vellas formas'); o coñecemento duns mercados nos que, ademais, poden estar xa introducidos; o contacto cos gobernos locais; e mesmo o acceso ó reparto de materias primas en mercados fortemente intervidos.

#### **4. CONSECUENCIAS**

É obvio que unha mesma forma de investimento pode envolver diferentes contidos, de aí o perigo de xeneraliza-las consecuencias das 'novas formas'. Estas serán o froito da relación entre as partes implicadas. Unha relación que depende do tipo de investimento, e tamén das circunstancias e actitudes das partes.

Por iso, no que segue, enuméranse algunhas das máis destacadas consecuencias concretas que se derivaron das 'novas formas' postas en práctica nalgúns países, aqueles para os que se dispón de información. Anímanos a intención de evitar algunhas xeneralizacións maniqueas, de bastante tradición na doutrina, aínda que para iso corrámo-lo risco de caer máis do debido no método do balance (positivo-negativo, debe-haber das 'novas formas'), sempre esquemático.

Non obstante, forma e contido tampouco son totalmente dissociables. Por eso intentaremos tamén recalca-las diferencias entre os efectos destas formas de investimento respecto ós investimentos tradicionais con filiais de participación maioritaria.

Agrupámo-las consecuencias pola súa natureza en varios tipos.

##### **4.1. NA RENDA E INTEGRACIÓN DOS PAÍSES RECEPTORES**

Na maioría, senón en tódalas variantes de 'novas formas', a decisión sobre "onde" e "como" investir recae nos partícipes dos países receptores. Polo tanto, poden expresar decisións autónomas que impliquen certa soberanía na definición das vías de crecemento do país e, en consecuencia, poden servir para desenvolver

unha maior integración e articulación dos sectores productivos.

É evidente que bastantes experiencias concretas inspíranse nesa motivación: as empresas conxuntas con participación de gobernos na industria pesada, moitos contratos chave ou produto en man, os contratos de xestión, etc. Agora ben, ¿cabe esperar en tódolos casos efectos positivos na integración?

As respostas non poden ser concluíntes porque o acrecentamento das transaccións interindustriais non se produce de forma automática. En xeral, é certo que as 'novas formas', en comparación cos investimentos clásicos, reducen a importancia das transaccións que antes se efectuaban por circuitos internos á multinacional e, nesa medida, poden incrementa-las operacións con outros sectores do país. Pero tamén, con frecuencia son utilizadas como vehículo de prácticas restrictivas no abastecemento de inputs ou o destino do output.

Neste punto, unha análise máis desagregada, que diferencie os efectos en distintos sectores, subministra explicacións adicionais:

— Hai certa preponderancia das 'novas formas' orientadas ó mercado interno dos países receptores. Aínda que os seus efectos van depender da importancia dese mercado a introducción das mesmas revela e reforza un proceso en marcha de crecemento daquel; en consecuencia, aumentan as ocasións de contacto con produtores locais e, cun mercado interno reforzado e máis amplo, é máis fácil negociar unha maior integración das actividades das multinacionais, co que se pode estimular unha dialéctica acumulativa — máis integración, máis restriccións, máis integración... — aínda que, como veremos, podan existir procesos de distinto signo que contrarresten esa tendencia.

— Poden fomenta-la concentración de capitais locais ou acentuar procesos de xerarquización social, favorecendo o desenvolvemento de certas clases dominantes locais que poden ser axentes dunha maior integración económica.

— En sectores con tecnoloxía madura, que nas 'novas formas' son predominantes, a proporción de transaccións internalizadas é, en xeral, menor que en sectores de alta tecnoloxía, nos que esa proporción pode alcanza-lo 90%. Polo

tanto, é posible un maior grao de integración coa produción local, aínda que os riscos de perda de competitividade por tratarse de tecnoloxías máis facilmente substituíbles poderían, eventualmente, anular esas vantaxes. Podería darse, neste sentido, un proceso de crise que interrompera, bruscamente, o citado anteriormente de máis integración, máis restriccións, máis integración, etc.

— Os países propietarios dos recursos conseguiron, nalgúns sectores extractivos —petróleo—, crear actividades de transformación posterior. Aínda que hai casos (bauxita) nos que eses efectos teñen unha repercusión menor ó desprazarse cara a adiante as fases de xeración de valor engadido do sector. En calquera caso, parece consolidarse a tendencia cara a novas formas nestes sectores, polo que no futuro cabe esperar máis integración a partir dos mesmos.

— En fin, en ocasións, serviron para integrar sectores tradicionais —da agricultura ou da pesca— no mercado interno, co fin de fornecelo.

Por outra parte, cabe esperar que, en xeral, as 'novas formas' aumenten a participación local nas rendas da rama. Sen embargo, os efectos multiplicadores das novas formas de investimento na renda e no benestar varían segundo os casos:

— Un grupo importante das novas formas van cara a sectores con produtos estandarizados. Son, por conseguinte, procesos que xeran relativamente pouco valor engadido.

— Noutros casos, hai incremento de renda cando serven para integrar no mercado nacional sectores tradicionais, ou nas novas formas en sectores extractivos que desenvolven fases de transformación posteriores. Nestes últimos, hai fórmulas que serviron para aumentar a participación dalgúns países no mercado internacional, ademais de incrementar substancialmente os ingresos públicos.

— Hai casos particulares nos que as novas formas teñen efectos de suma nula ou, inclusive, negativa. Poden darse cando son o resultado de procesos de desinvestimento en filiais antes participadas ó 100%, cando son produto da adquisición por capital estranxeiro dunha empresa preexistente —é frecuente nalgúns países do

leste— ou cando as novas formas se introducen en sectores onde podería facelo o capital nacional.

— Hai situacións singulares nas que os efectos positivos na renda son frecuentes: así, Tomlimson (1970) sinalou a relación inversa entre o tamaño da multinacional implicada e a rendibilidade da nova forma de investimento; e Cotta e Guertman (1983) subliñan que hai máis xestión local e quedan máis rendas no país receptor cando o investidor estranxeiro é un 'parvenu' a ese escenario ou cando procede dun país subdesenvolvido.

— Tamén hai efectos positivos —en renda e emprego— cando as novas formas son consecuencia do desprazamento cara a países subdesenvolvidos de actividades intensivas en traballo (aínda que, en xeral, os salarios sexan máis baixos).

Ademais, poden darse circunstancias que afectan e comprometen a rendibilidade dos proxectos. Así:

a) Hai prácticas, frecuentes nalgunhas multinacionais, que conducen a intentar obter beneficios por vías diferentes á obtención de dividendos e que, en consecuencia, diminúen a rendibilidade das novas formas. Robinson (1979) enumera unha gran variedade de contratos de licencia ou de prestación de servizos de prezo elevado para empresas conxuntas nas que participan; altos réditos e amortizacións de créditos concedidos; condicións no subministro de inputs e adquisición de outputs, etc. (máis adiante, sinalarémo-las causas de tales actitudes e os eventuais conflitos que poidan xurdir).

b) Hai casos nos que a firma non é competitiva fronte a outras que aproveitan plenamente as economías de escala —cando son pequenas e medianas empresas ou 'parvenus'—, ou ben naqueles outros en que esta sobredimensionada e provoca excesos de oferta e caídas de prezos, como nalgúns contratos chave e produto en man.

c) En ocasións, os prezos estipulados nos contratos —particularmente nalgunhas licencias e contratos de xestión— son moi elevados. Outras veces —adoita ocorrer en contratos chave e produto en man—, os locais son moi vulne-

rables ante os erros de concepción ou os problemas que xorden no desenvolvemento de actividades en cuia configuración, por definición, non participaron.

d) Ás veces, as empresas financiadas con créditos internacionais contraídos nunha conxuntura de baixos tipos de interese —mediados os setenta— sofren o encarecemento posterior dos mesmos. Aínda é máis grave se, como sucedeu nalgúns sectores extractivos, se produce a caída de prezos nos mercados internacionais —cobre, etc.— ou un desprazamento cara ó aval das fases que xeran maior valor engadido.

e) En fin, hai empresas conxuntas con participación do goberno dos países hóspedes con moitas rixideces de funcionamento, sen autonomía de xestión, cunha mala política de recrutamento de persoal, con demasiados obxectivos e poucos incentivos, etc.

En calquera caso, en xeral, na medida na que implican unha maior participación e control, sequera formal, dos investidores locais, as novas formas limitan as posibilidades de actuación dalgúns mecanismos de transvasamento de renda ó exterior, practicados polas multinacionais coas súas filiais, como os prezos de transferencia ou outros. En consecuencia, alomenos en termos comparativos, as novas formas poden ter efectos máis positivos en renda.

#### **4.2. NA TRANSFERENCIA DE TECNOLOXÍA**

Hai máis de 20 anos, en 1973, estudos das Nacións Unidas xa defendían o papel das novas formas como vehículo apropiado para intentar transferir tecnoloxía cara a países subdesenvolvidos (Colombo Plan, 1973). As razóns, cando menos en abstracto, son claras: fronte ás vellas formas, as novas expresan menos circulación internalizada da tecnoloxía, máis liberdade na selección de tecnoloxía e máis posibilidades de aprendizaxe e formación do persoal en tanto que hai participación e reparto de control.

A este respecto, as diferentes modalidades de novas formas poden contemplarse como variadas maneiras de conseguir obxectivos alineados na mesma dirección. Dende a transmisión de coñecementos de xestión nos contratos

de xestión, á utilización de tecnoloxía material nas licencias, pasando pola adquisición de todo o conxunto productivo nos contratos chave-producto en man, ou por compartilo control da actividade nas empresas conxuntas, todo apunta a un dos fins prioritarios das novas formas: desenvolver unha cultura tecnolóxica no país receptor.

Sen embargo, a transferencia de tecnoloxía non se produce por osmose. Hai obstáculos derivados da propia natureza das novas formas nas súas distintas variedades, que tenden a dificultala. Nos contratos de tecnoloxía, por definición, o comprador non sabe o que compra —alomenos en toda a súa extensión— e o vendedor é relucante a vender demasiado, no sentido de que podería perde-la súa posición de privilexio. Un exemplo do primeiro serían os contratos chave ou produto en man, nos que o comprador carece, normalmente, de coñecementos para avalia-las características das instalacións ou fábrica adquirida, o que influirá negativamente na súa capacidade de operación ou de modificación posterior da mesma. Un exemplo do segundo poden se-las licencias ou os contratos de xestión, nos que o vendedor non ten incentivos para unha transferencia real, ben porque un desenvolvemento posterior desa tecnoloxía por parte do receptor convertería a licenza en innecesaria, ben porque o momento no que o receptor adquire capacidade de xestión marca a fin do contrato de xestión. Así, proliferan licencias nas que máis importante co propio ben de equipo son unha serie de coñecementos tácitos incorporados, dos cales non se produce transmisión (UNCTAD, 1988) ou os contratos de xestión que se prolongan indefinidamente.

Na práctica, a transferencia de tecnoloxía prodúcese de forma desigual:

— Xa vímo-lo predominio que, nas novas formas, teñen os sectores maduros, aqueles nos que a tecnoloxía é estandarizada, nos que se esgota o ciclo de vida do produto. Dende a perspectiva da transferencia de tecnoloxía iso significa que as 'novas formas' neses sectores poñen a disposición dos países receptores unha tecnoloxía, ás veces, facilmente substituíble; e que, en calquera caso, os procesos de innovación ou de adaptación e desenvolvemento da innova-



ción para a produción a gran escala permanecen nos países de orixe, polo que dificilmente se alcanza por esa vía a autosuficiencia tecnolóxica.

— Moi poucas veces as novas formas implican a sectores con alta tecnoloxía, como demostrou reiteradamente o Centro de Empresas Multinacionais das Nacións Unidas (UNCTC, 1987a). E, aínda neses casos, que son un segundo óptimo para as empresas multinacionais involucradas, son comúns as cláusulas de reserva que tenden a impedir unha transferencia efectiva.

— En ocasións, nalgúns casos, novas formas orientadas ó mercado interno —franquicias ou empresas conxuntas que actúan como filiais "reais"— desprázase cara ós países receptores, como moito, a última fase do proceso productivo; e son, ademais, frecuentes os condicionantes que impiden adaptar ou modifica-lo produto e que definen as condicións de comercialización. En consecuencia, a tecnoloxía que se pode aprender está centrada en aspectos da comercialización, o que dende a perspectiva dos países receptores pode constituír un uso ineficiente de recursos escasos.

— Nos casos de empresas conxuntas participadas polos gobernos en sectores intensivos en capital, pode ocorrer, polas especiais rixideces das empresas públicas ou porque a xestión real corresponde ó investidor estranxeiro, que a transferencia non se produza.

— En fin, como ocorre noutros terreos, hai máis disposición e posibilidades de transferencia efectiva de tecnoloxía nas novas formas nas que participan "recén chegados", PEMES, e nas que proceden de países subdesenvolvidos. Ademais, poden ser tecnoloxías máis facilmente adaptables ás circunstancias do país receptor e, por iso, máis susceptibles dun desenvolvemento posterior.

En calquera caso, sería excesivamente esquemático e determinista negar algún efecto positivo das novas formas neste terreo. É isto por varias razóns:

a) Porque fronte ás multinacionais clásicas, que adoitan empregar a mesma dotación de factores en economías diferentes, as novas formas permiten unha maior selección.

b) Porque hai tecnoloxías que, aínda sendo maduras, non evolucionan tan rapidamente e que, polo tanto, son competitivas.

c) Porque sempre hai, se se nos permite a expresión, "fendas" nas tecnoloxías que permiten aprender. Un caso claro serían os contratos de licencia sobre procedementos de base, nos que a asimilación de coñecementos é máis fácil.

d) Porque, aínda que a tecnoloxía non se transmite por osmose, o contacto e a relación entre as partes abre posibilidades: hai casos de países que, a partir dunha situación inicial semellante a aquí descrita dalgúns países receptores, souberon desenvolver-lo seu potencial científico-técnico, o que revela o excesivo reduccionismo de teorías como a de Vernon. Xapón e, en certo sentido, Corea, son un exemplo.

Evidentemente, hai unha relación directa entre tales efectos positivos e a fortaleza na posición dos receptores que incide directamente na súa capacidade para negociar códigos de conduta neste terreo. Máis adiante sinalaremos algúns.

### 4.3. NA BALANZA DE PAGAMENTOS

Os poucos datos existentes revelan unha idea básica: en xeral, as novas formas de investimento exportan menos cás filiais tradicionais das empresas multinacionais; como vimos, se orientan principalmente cara ó mercado interno dos países receptores. Non obstante, salientan algunhas excepcións:

— As novas formas en sectores extractivos (minería ou petróleo) e, en xeral, de produción de materias primas (petroquímico).

— Algunhas en sectores manufactureiros que exportan ós países do seu contorno (o caso da industria automobilística coreana é paradigmático, aínda que non único).

— Outras, con participación de capital xaponés, e emprazadas en países subdesenvolvidos, que se utilizan como cabezas de ponte para acceder a mercados protexidos. É o caso de parte da industria téxtil dalgúns países que exportan ó mercado estadounidense (UNCTC, 1987c).

— Obviamente, a exportación é o destino da subcontratación internacional.

No tocante ás importacións, é evidente que, en primeira instancia, se as novas formas van destinadas principalmente ó mercado interno, serven para substituír importacións, alomenos de produtos maduros. Non obstante, as novas formas poden implicar máis un cambio na composición das importacións ca unha diminución neta das mesmas: ocorre cando os socios estranxeiros imponen prácticas restrictivas neste campo, cando o país receptor non conta con sectores que poidan abastecer ás firmas creadas ou cando, en xeral, a importación de materias primas e produtos semielaborados suple á importación de produtos terminados.

Dependerá, en último termo, das circunstancias dos contratantes e da capacidade de imponer políticas de contido local. En todo caso, é importante neste punto ter en conta que algunhas 'novas formas' implican apostar por un forte aumento das importacións a curto prazo coa intención de conseguirla autosuficiencia a medio prazo (ocorre nos contratos chave e produto en man); que as políticas clásicas de substitución de importacións —se se pensa nelas como alternativa ás 'novas formas'— tiveron efectos positivos pero tamén limitacións, en tanto que non conseguiron desenvolver unha industria sólida de bens de equipo; e que as 'novas formas', aínda de produtos maduros, non se centran unicamente en bens de consumo.

Os efectos na balanza de servicios son particularmente importantes no caso das 'novas formas' en razón da natureza dalgunhas modalidades —licencias ou contratos de xestión, entre outras—, que expresan o intento de suplir a importación de mercadorías ou a entrada de capitais polo pagamento de servicios. Ademais, nesta sub-balanza é onde recaen boa parte dos efectos negativos desas prácticas que poden utilizar algunhas multinacionais ante a falta de incentivos nas 'novas formas' (emprego de licencias como mecanismos de prezos de transferencia, establecemento de prezos elevados pola asistencia técnica ou de xestión, etc.).

Canto á incidencia na balanza de capital, pódense diferenciar varias posibilidades. En xeral, as 'novas formas' fináncianse con máis aportacións de capital local cós investimentos tradicionais, o que implica menos entradas de capital estranxeiro. Sen embargo, nas 'novas

formas' financiadas con empréstitos internacionais, as entradas de capitais a curto prazo con tal fin repercutiron no aumento de cargas pola débeda externa a medio prazo; con máis gravidade cando subiron os tipos de xuro respecto ós inicialmente baixos no momento no que se concertaron os empréstitos. Nese sentido, Oman (1986a) advertiu do risco de que as 'novas formas' signifiquen escapar das multinacionais clásicas para caer en mans do capital financeiro.

Por outra parte, algunhas das modalidades utilizadas polas multinacionais para obter ingresos por vías diferentes á participación en beneficios refléctense nesta sub-balanza (é o caso dos 'partenaires' estranxeiros que financian con empréstitos a contribución local e que obteñen por esa vía a súa principal remuneración). Aínda que, en xeral, fronte ás 'vellas formas', as 'novas' implican máis control sobre os movementos de capital e a repatriación de beneficios.

#### **4.4. OUTRAS CONSECUCENCIAS: O REPARTO DE RESPONSABILIDADES E OS CONFLICTOS NAS 'NOVAS FORMAS'**

É común a análise das 'novas formas' como o fróito dunha estratexia cooperativa na que as multinacionais ofrecen a súa capacidade tecnolóxica e/ou a súa experiencia en xestión, mentres que os 'partenaires' dos países receptores colaboran no financiamento, ofrecen os seus coñecementos e o seu grao de penetración no mercado, etc. Ámbolos dous comparten a capacidade para tomar decisións e o control real sobre as actividades da firma.

É certo que, xeralmente, as 'novas formas' significan unha maior capacidade de decisión dos receptores dos investimentos, na medida en que comparten formalmente —en moitos casos, detentan totalmente— a propiedade. Sen embargo, non sempre a propiedade significa posesión ou control real porque, en último término, a posesión nas 'novas formas' depende de factores como o dinamismo dos mercados locais, a tecnoloxía ou a capacidade de xestión local e, en xeral, o contido do acordo contractual entre as partes. Neste sentido, pódense citar algúns casos nos que a posesión está limitada:

— Nalgúns contratos de xestión, en tanto que, obviamente, o receptor carece de competencia para controlar (UNCTC, 1983a).

— Son frecuentes as prácticas restrictivas dalgunhas multinacionais que impoñen cláusulas de veto en decisións ou postos de responsabilidade claves (UNCTC, 1987b).

— Cando a empresa conxunta está integrada en amont e/ou aval na multinacional que participa na mesma.

— Nalgúns contratos chave e produto en man nos que a concepción e características das instalacións comprometen a autonomía local na explotación posterior das mesmas.

Por último, no que a consecuencias previsibles das 'novas formas' se refire, non se pode obvia-la posibilidade de aparición de conflitos entre as partes. Principalmente, hai dous tipos de razóns obxectivas para os mesmos: o feito de que para os países receptores a utilidade dalgunhas 'novas formas' é decrecente no tempo; e o feito de que a situación incentiva ás multinacionais implicadas a impoñer ou practicar mecanismos que aseguren a consecución de rendementos por vías diferentes á participación en beneficios; mecanismos que tenden a impedi-la perda das vantaxes específicas da firma ou a perda da situación de privilexio existente anteriormente cos investimentos tradicionais.

Tales conflitos poden manifestarse de formas variadas: como conflitos en temas de xestión, de pagamento de dividendos, de políticas de investimento, de prezos e mercados para inputs e outputs, de garantías ofrecidas polas partes, de políticas de formación de persoal ou de transmisión de coñecementos técnicos, etc.

## 5. CONCLUSIÓNS

Teñense desenvolvido novas modalidades de investimentos estranxeiros no período de crise, e aínda que a tendencia cara a estas 'novas formas' parece irreversible nalgúns sectores, aínda falta perspectiva para determinar ou prever tendencias máis xerais.

En calquera caso, é preciso formular teorías que expliquen o fenómeno, porque a realidade das 'novas formas' non ten fácil encaixe nas interpretacións máis comúns sobre as multinacio-

nais e porque os elementos explicativos deberán complementarse con outros que integren os cambios no contexto internacional e, particularmente, a evolución e actitude dos países receptores.

Calquera explicación deberá contempla-las diferentes modalidades de investimento na súa flexibilidade para adaptarse a moi diversos obxectivos e contextos.

No que se refire ás consecuencias das 'novas formas', non é posible xeneralizar. Existe sempre o perigo de que se utilicen como novos medios para conseguí-los mesmos obxectivos que se alcanzaban cos investimentos tradicionais. Iso non vai depender tanto da modalidade concreta —sería errado atribuír vantaxes *per se* a algunha fronte a outras— como das circunstancias do país —ou sector— receptor e, en xeral, das motivacións e actitudes das partes á hora de defini-lo contido concreto dos acordos.

Neste punto, é preciso recalca-la importancia de abandonar todo maniqueísmo á hora de defini-las actitudes, tanto fronte ás 'novas' como fronte ás 'vellas formas' de investimento. Non se trata de oscilar entre a oposición absoluta e a total liberalización do réxime de investimentos estranxeiros, senón, máis ben, de negocia-las condicións concretas do investimento de xeito que poidan ter efectos positivos para o desenvolvemento.

Nesa dirección, cabe negociar un amplo abano de *códigos de conducta*. De entre eles, e para non finalizarmos sen extraer algunha consecuencia normativa, destacaríamos, brevemente, algúns que agrupamos en seis campos:

■ *Na xestión*, negociando cláusulas de garantía que enumeren aquelas decisións que necesariamente deben ser compartidas, impedi-do cláusulas de veto da multinacional asociada en asuntos clave, garantindo a presenza de persoal local en postos decisorios, etc.

■ *Na transferencia de tecnoloxía*, sen dúbida un terreo difícil na media en que se intentaron acordos internacionais na materia dende hai tempo —o primeiro, na convención de París de 1883—, sen chegar a resultados demasiado esperanzadores (proba diso é a conclusión sen acordo da sexta e, polo momento, última sesión

da Conferencia das Nacións Unidas sobre códigos de conducta para a transferencia de tecnoloxía). Non obstante, debe intentarse limitar as restriccións no uso da tecnoloxía, estipular sistemas de actualización da información que posúa o 'partenaire' estranxeiro, asegura-la formación do persoal local, evitar prezos excesivos ou cláusulas de restricción de mercados, fomenta-lo pagamento a través de participación na produción, etc.

■ *En prezos, rendas e competitividade*, establecendo un control de prezos, acordos claros en materia de dividendos, endebedamento, control de prezos de transferencia, etc.

■ *Na integración*, definindo un contido local mínimo no produto resultante, limitando as transaccións en amont e aval con outras filiais da multinacional implicada, asegurando o control local sobre recursos estratéxicos ou sobre sectores claves para o país, etc.

■ *Na balanza de pagamentos*, diferenciando o tratamento e as condicións para aqueles socios que buscan acceder ó mercado interno, requirindo, segundo os casos, un nivel de exportacións mínimo, etc.

■ Por último, *en materia de negociacións para a solución de conflitos*, deseñando mecanismos estables e independentes de resolución de conflitos (na liña da chamada cláusula Calvo, que prohibe as reservas existentes nalgúns contratos polas que as partes se someten á arbitraje de tribunais do país de orixe da multinacional), definindo as condicións dos desinvestimentos, a duración dos contratos, etc.

Na medida en que tales códigos se perfeccionen e na medida en que a súa aplicación se xeneralice, poderemos esperar que as 'novas formas' de investimento internacional teñan efectos positivos no benestar e no desenvolvemento.

## BIBLIOGRAFÍA

ABDALLAH-KHODJA, K. (1984): "Les Nouveaux Rapports Internationaux en Matière d'Investissement

a travers l'Experience Algerienne", en Ch. Oman [ed.]: *Les Nouvelles Formes d'Investissement International dans les Pays en Developpement*. Paris: OCDE.

AJAMI, R.A. (1987): "Menage a Trois: The New Multinationals", *International Business Issues*, (dec., 1987). Antwerp (Belgium).

ALMSLEY, J. (1982): "Developing Countries, Technology, and the Role of the Joint Venture", *Hand Book of International Joint Ventures*. London.

BALCET, G. [ed.] (1990): *Joint Venture Multinazionale*. Milano: Fabbri.

BOHN-YOUNG KOO (1984): "Les Nouvelles Formes d'Investissement a l'Etranger en Corea", en Ch. Oman [ed.]: *Les Nouvelles Formes d'Investissement International dans les Pays en Developpement*. Paris: OCDE.

BULCKE, D. VAN DEN (1987): *Multinational Enterprises and Developing Countries*. European International Business Association.

CANTWELL, J.; DUNNING, J. (1985): *The New Form of International Involvement of British Firms in the Third World*. OCDE. Centre de Developpement.

CASSON, M. (1983): *The Growth of International Business*. MacMillan.

CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATION (1983): *Contrats de Gestion des Pays en Developpement*. New York: ONU.

CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATION (1983): *Les Sociétés Transnationales dans le Developpement Mondial*. New York: ONU.

CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATION (1983): *Features and Issues in Turkey Contracts in Developing Countries: A Technical Paper*. New York: OUNU.

CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATION (1985): *Public Joint Ventures in Developing Countries: Organization, Management and Critical Issues*. ONU.

CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATION (1985): *Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows*. ONU.

CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATION (1987): *Arrangements between Joint Venture Partners in Developing Countries*. New York: ONU.

CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATION (1987): *Transnational Corporations in the Man-Made Fibre Textile and Clothing Industries*. New York: ONU.



- CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATION (1987): *Licence Agreements in Developing Countries*. New York: ONU.
- CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATION (1989): *Transnational Corporation and International Economic Relations: Recent developments and Selected Issues*. New York: ONU.
- COLOMBRO, P. (1973): *Joint Ventures between Foreign and Domestic Capital and Technology*. (23rd Consultative Committee Meeting). ONU.
- COTTA, A.; GHERTMAN, M. (1983): *Les Multinationales en Mutation*. Paris: PUF.
- DEPARTMENT OF ECONOMICS AND SOCIAL AFFAIRS (1972): *The Acquisition of Technology from Multinational Corporations by Developing Countries*. New York: ONU.
- DESAI, A. (1984): "Les Nouvelles Formes de l'Investissement International en Inde", en Ch. Oman [ed.]: *Les Nouvelles Formes d'Investissement International dans les Pays en Développement*. Paris: OCDE.
- UNNING, J.H. [ed.] (1971): *The Multinational Enterprise*. Allen and Unwin.
- FRANKO, L.G. (1984): "Use of Minority and 50-50 Joint Ventures by us Multinational as an Indicator of Trends in New Forms of International Investment", *Document du Centre de Développement de l'OCDE*.
- FRANKO, L.G. (1985): *New Forms of Investment in Developing Countries*. OCDE. Centre de Développement.
- GANESAN, A.V.; ODLE, M. (1986): "Advising Developing Countries on Joint Ventures in Manufacturing", *The CTC Reporter*, N. 22, (oct., 1986).
- GROSSE, R.; BERHMAN, J. (1992): "Theory in International Business", *Transnational Corporations*, Vol. 1, N. 1, (feb., 1992).
- GUIMARÃES, E.; MALAN, P. (1982): *The New Forms of Investment in Brazil*. OCDE.
- GUTMAN, P. (1990): "From Joint Ventures to Wholly-Owned Foreign Direct Investment New Perspectives in Eastern Europe and Soviet Union", *European Conference Joint Ventures-Oportunities*. Moscow.
- HENNART, J. (1987): "Can the 'New Forms of Investment' Substitute for the 'Old Forms'? A Transaction Costs Perspective", *Multinational Enterprises and Developing Countries*. Antwerp (Belgium).
- HLADIK, K. (1985): *International Joint Ventures*. Massachussets: Lexington Books.
- KUMAR, N. (1987): "Determinants of Traditional and New Forms of Foreign Investments: The Case of Indian Manufacturing", *Multinational Enterprises and Developing Countries*. Antwerp (Belgium).
- "Latin American Joint Ventures", *Center on Transnational Corporation Reporter* (primavera, 1989).
- LORANGE, P. (1991): "Creating Win-Win Strategies from Joint Ventures", *The CTC Reporter*, N. 31, (primavera, 1991).
- MICHALET, C.A. (1986): *Le Capitalisme Mondial*. PUF.
- OECD-OCDE (1985): *Structural Adjustment and Multinational Enterprises*. Paris.
- OMAN, CH. [ed.] (1984): *Les Nouvelles Formes d'Investissement International*. Paris: OCDE.
- OMAN, CH. [ed.] (1984): *Les Nouvelles Formes d'Investissement International dans les Pays en Développement: La Perspective Nationale*. Paris: OCDE.
- OMAN, CH. [ed.] (1986): *Les Nouvelles Formes d'Investissement a l'Etranger par les Pays en Développement*. Paris: OCDE.
- OMAN, CH. (1986): "Changing International Investment Strategies in the North-South Context", *The CTC Reporter*, N. 22, (oct., 1986).
- ONU (1978): *Transnational Corporation in World Development: A Reexamination*. New York.
- OZZAWA, T. (1984): "Japanese New Forms of Investment in the Steel and Non-Ferrous Metals and Mining Industry", en Ch. Oman [ed.]: *Les Nouvelles Formes d'Investissement International*. Paris: OCDE.
- PANG ENG FONG (1984): "L'Investissement Etranger Indirect a Singapour", en Ch. Oman [ed.]: *Les Nouvelles Formes d'Investissement International dans les Pays en Développement*. Paris: OCDE.
- PARODI CEVALLOS, C.; GONZÁLEZ VIGIL, F. (1984): "Les Nouvelles Formes de l'Investissement Etranger", en Ch. Oman [ed.]: *Les Nouvelles Formes d'Investissement International dans les Pays en Développement*. Paris: OCDE.
- REZA, S. (1992): "Non-Equity Forms of TNC Participation in Bangladesh". *Transnational Corporation*, N. 1, (feb., 1992).
- ROBINSON, R.: *The Future of International Management*. A. Kapor & Phillip D. Grob [ed.].

- ROBINSON, R. (1979): "Major Issues in Joint Ventures between Developed and Developing Countries", *Joint Ventures and Public Enterprises in Developing Countries*, (dec., 1979). Ljubljana.
- RUGMAN, A. [ed.] (1987): *New Theories of the Multinational Enterprise*. New York: St. Marta Press.
- "Salient Features and Trends in Foreign Direct Investments", *Center on Transnational Corporation Reporter*, N. 11, (primavera, 1989).
- STOPFORD, J.; WELLS, L. (1972): *Managing the Multinational Enterprises*. London: Longman.
- TAN SIEN, E.E.; KULASINGHAM, K. (1984): "La Malaisie et les Nouvelles Formes de l'Investissement International", en Ch. Oman [ed.]: *Les Nouvelles Formes d'Investissement International dans les Pays en Developpement*. Paris: OCDE.
- TOMLIMSON, J.W.C. (1970): *The Joint Ventures Process in International Business: India and Pakistan*. Massachusets: MIT Press.
- UNCTAD (1988): *Joint Ventures as a Chanel for the Transfer of Technology*.
- VERNON, R. (1971): *Les Enterprises Multinationales*. Paris: Calman-Levy.
- VERNON, R. (1973): *Soberanía en peligro*. Fondo de Cultura Económica.
- VERNON, R. (1974): *Les Consequences Économiques et Politiques des Enterprises Multinationales*. Paris: Robert Laffont.
- VICKERY, G.R. (1982): *New Forms of Investment: Evidence from Balance of Payments of OECE Countries, 1970-1980*. OCDE. Centre de Developpement.
- WALMSLEY, J. (1982): *Hand Book of International Joint Ventures*. London: Graham & Trotman.
- WELLS, L. (1983): "The New Multinationals", *Third World Multinationals MIT*. Massachusets: MIT.