

LA INSERCIÓN TERRITORIAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN
LOS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL. EL PAPEL DE LA ESTRATEGIA GLOBAL

*TERRITORIAL INSERTION OF MULTINATIONAL COMPANIES IN
CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES. THE ROLE OF THE GLOBAL STRATEGY*

Albert Puig Gómez

Universidad Autónoma de Barcelona

albert.puig@uab.es

BIBLID [1576-0162 (2003) 8, 2003, 23-48]

RESUMEN:

A finales de los años ochenta, los países de Europa Central y Oriental (PECO), en el marco de su transición sistémica, iniciaron un proceso de reintegración en la economía mundial. En vistas a las dificultades de inserción por la vía tradicional de las exportaciones, este objetivo condujo a una política de apertura a la inversión extranjera directa (IED) dado que además, entre las diversas formas que el capital exterior puede tomar, la IED parece ser la que mayor capacidad reestructuradora tiene para la economía receptora. Nuestra hipótesis es que los efectos que la IED puede generar sobre los tejidos productivos locales sólo pueden ser entendidos teniendo en cuenta las nuevas estrategias globales implementadas por las empresas multinacionales. Analizamos nuestra hipótesis en el caso de tres países de Europa Central (Hungría, República Checa y Polonia), aquellos que han recibido la mayor cantidad de IED de la región.

Palabras clave: transición económica, reestructuración industrial, países de Europa Central, empresas multinacionales.

ABSTRACT:

Since the end of the 1980's, Central and Eastern European countries (CEECs) have had the strategy of enhancing their integration into the worldwide economy. In view of the difficulties facing insertion via the traditional method of exports, this objective has taken place along with a policy of openness towards foreign direct investment (FDI), since the various forms that external capital can take, FDI seems to be that which has the greatest re-structuring ability for the receptor economy. Our hypothesis is that the effects that the FDI may have on the fabric of local production, can only be understood by bearing in mind the global strategy employed by multinational companies (MNC). We analyse our hypothesis in the case of three Central European Countries (Hungary, Czech Republic and Poland), which have received the main amount of the FDI in the region.

Key words: economic transition, industrial re-structuring, Central European countries, multinational companies.

Clasificación JEL: F23.

La última década del siglo veinte quedará como un importante período en la historia de la economía mundial caracterizada por la simultánea emergencia de la globalización económica y la transformación de las antiguas economías de planificación central en economías de mercado (Andreff, 1999).

1. INTRODUCCIÓN

Un elemento importante del proceso de transición sistémica de los países de Europa Central y Oriental (PECO) desde su inicio a finales de la década de los ochenta era conseguir la plena integración de sus economías en la economía mundial. Pero la especialización de los PECO en actividades productivas tradicionales pusieron de manifiesto las dificultades de integración de este grupo de países por la vía tradicional de las exportaciones y la necesidad de afrontar un proceso de reestructuración industrial a gran escala.

La dificultad de financiación de esa reestructuración industrial a través del escaso ahorro interno disponible llevó a las autoridades políticas y económicas de estos países –asesorados por los expertos de los organismos económicos internacionales– a la implementación de una política de atracción de inversiones extranjeras directas (IED) las cuales, además de compensar la falta de capital interior, debían aportar los elementos de reestructuración industriales –transferencias de tecnología y métodos de gestión empresarial– necesarios para la transformación productiva que permitiese acelerar la integración de estos países en los intercambios mundiales.

Se consideraba, además, que estaban presentes en los PECO un conjunto de factores suficientemente atractivos para la inversión directa, lo que sería suficiente para captar el interés de las empresas multinacionales (EMN). Para contribuir a alcanzar este objetivo, se fueron transformado las legislaciones en marcos normativos ampliamente liberales a la entrada de capitales exteriores, se han transformado las empresas públicas locales en sociedades de capitales y se han privatizado en su mayor parte, se han liberalizado los precios de los

factores y de los productos, se han hecho convertibles las monedas,... todo con el fin de facilitar el movimiento de IED hacia esos países.

El presente trabajo analiza en que medida ha contribuido la IED a la pretendida reestructuración industrial a partir del modelo de inserción territorial de las empresas multinacionales que se identifica en estos países. Centramos nuestra atención en los tres países de Europa Central –Hungria, Polonia y República Checa– dado que en 1998 habían recibido el 70% de las IED que se habían desplazado al conjunto de los PECO. Es decir, sólo los tres países de Europa Central (PEC) parecen haber tenido una presencia relativamente significativa en los circuitos internacionales de IED lo que les hace especialmente adecuados para nuestro análisis.

El orden argumental que seguiremos será, en primer lugar, describir el marco teórico que usaremos, definiendo posibles objetivos de las inversiones directas y estrategias de actuación de las EMN lo que nos permitirá identificar los modelos de inserción territorial de las EMN en los territorios receptores. En el tercer apartado presentaremos los principales indicadores relativos a la IED en los PECO. En el cuarto analizaremos cómo se han integrado las filiales de las EMN establecidas en los tres PEC en las redes productivas y comerciales de las EMN. A continuación, en el quinto apartado, veremos en primer lugar, la relativa desconexión que se está produciendo entre las empresas locales y las redes multinacionales y, en segundo lugar, analizaremos la estrategia de la subcontratación llevada a cabo por parte de los inversores occidentales en los PEC. Finalmente, en el sexto apartado, analizaremos el papel de las llamadas estrategias globales de las EMN en la determinación del modelo de inserción territorial identificado en este conjunto de tres países.

2. OBJETIVOS, ESTRATEGIAS E INSERCIÓN TERRITORIAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES. EL MARCO TEÓRICO DE ANÁLISIS

En el debate sobre los impactos potenciales de la multinacionalización de las empresas para las economías receptoras de la IED, uno de los esquemas más aptos es el propuesto por Dunning, quien en un trabajo de 1994 establece que los efectos de las inversiones extranjeras sobre el territorio de acogida están en función de las estrategias implementadas por las EMN, las cuales derivan a su vez de los objetivos buscados por los inversores. Estas estrategias han variado significativamente a medida que ha avanzado el proceso de globalización económica en curso.

2.1 OBJETIVOS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS

Dunning distingue cuatro tipos de inversiones en función de los objetivos perseguidos por la EMN en el momento de realizar la inversión.

1. *Resource-seeking*. Este tipo de IED tiene por objetivo la obtención de recursos físicos o humanos a un coste menor que en el país de origen. En



este caso, debemos suponer que la competitividad del producto se encuentra en que su coste sea lo más bajo posible, que la mano de obra tenga la misma productividad en cualquier parte y que el producto sea perfectamente deslocalizable (débil papel de los costes de transporte). Por tanto, en este tipo de IED los inversores buscarán países ricos en dotaciones de recursos naturales o unos importantes bajos costes en el suministro de los inputs requeridos en el proceso de producción, lo que convierte a los países con costes laborales unitarios menores y estándares laborales menores en especialmente atractivos para este tipo de inversión.

2. *Market-seeking*. El objetivo de este tipo de IED es la conquista de los mercados domésticos, considerados desde un punto de vista regional. Sus determinantes fundamentales son el tamaño del mercado y sus perspectivas de crecimiento, la necesidad de esquivar barreras aduaneras, la de seguir al cliente multinacional, la proximidad con los clientes, la reducción de los costes de transporte y de transacción en general y la competencia oligopolística.
3. *Efficiency-seeking*. En este tipo de IED se busca la racionalización del proceso de producción. Es decir, el inversor extranjero busca racionalizar sus unidades productivas (que sean de tipo *ressource-seeking* o *market-seeking*) en función de las ventajas comparativas de los países para explotar mejor las economías de especialización y de escala. El objetivo es incrementar la eficiencia de sus actividades regionales o globales por integración y especialización de los activos, producciones y mercados.
4. *Strategic (created) asset-seeking*. El objetivo en este caso es la adquisición de los recursos y de las capacidades locales para sostener o reforzar la competitividad internacional de la EMN, tales como capacidades de innovación y organizativas, tecnología, acceso a canales de distribución, mejor apreciación de las necesidades del consumidor, etc. Este tipo de IED resulta de la modificación del orden competencial y de la necesidad de las firmas de mejorar constantemente su ventaja competitiva con la adquisición (creación) de activos estratégicos.

Del análisis de la evolución histórica de las IED realizado por Andreff (1996) y basándonos en la tipología propuesta por Dunning, observamos que mientras que en los años sesenta y setenta las IED fueron básicamente del primer y del segundo tipo, el período reciente se caracteriza por el desarrollo de inversiones de tipo "racionalización" y búsqueda de ventajas estratégicas. Este cambio en los objetivos perseguidos por las IED se ha traducido en importantes transformaciones en las estrategias implementadas por las empresas multinacionales.

2.2 ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Hasta mitad de los años ochenta, las EMN invertían en el extranjero a través de dos estrategias básicas, las estrategias *stand-alone* y las estrategias

de *outsourcing* (UNCTAD, 1993) mientras que en el actual período de globalización económica, y como importante característica de la misma, ha emergido una nueva estrategia habitualmente llamada estrategia global (Sereghyova, 1998)¹.

En las estrategias *stand-alone* la principal relación entre la unidad matriz y sus filiales en el extranjero es el control directo de la propiedad. No obstante, las filiales operan con un grado de autonomía importante puesto que son responsables de la mayor parte de la cadena de valor añadido de su output, pudiendo desarrollar sustanciales relaciones con proveedores y subcontratados locales.

Esta estrategia fue habitualmente desarrollada por las inversiones de tipo *market-seeking* en las industrias llamadas por Porter (1991) multidomésticas, en las cuales la competencia en cada país es esencialmente independiente de la competencia en otros países. Así, la IED se convertía muy a menudo en sustituto de antiguas exportaciones. Es decir, las filiales en el extranjero, en este tipo de estrategia, producen la misma línea de bienes que antes eran producidos por la compañía matriz en su país de origen y posteriormente exportados.

Por el contrario, las estrategias de *outsourcing* suponen la externalización de diversas actividades integrantes de la cadena de valor de la compañía matriz para ser llevadas a cabo en otro país. Esta estrategia refleja el esfuerzo de la compañía matriz para utilizar las ventajas de un potencial país de acogida para la deslocalización en él de una parte de su cadena de valor. La producción y otras actividades están controladas por la compañía matriz a través de la propiedad de la filial, por contrato o por el establecimiento de *non-equity arrangements* con las firmas locales (por ejemplo, a través de operaciones de subcontratación).

En esta segunda estrategia, el objetivo no es capturar el mercado local sino esencialmente disponer de recursos más baratos –IED del tipo *resource-seeking*– trasladando una parte del proceso de producción al extranjero desde donde la EMN puede suministrar tanto a sus mercados de exportación habituales, como a los mercados del país de origen o del país receptor de la inversión. Una precondition tecnológica de esta segunda estrategia es que el conjunto del proceso de producción pueda ser segmentado dentro de una firma, es decir, que algunas partes del mismo puedan ser trasladadas al extranjero. Esta posible segmentación de la producción se asocia habitualmente a las llamadas técnicas fordistas. Las filiales extranjeras, a menudo llamadas filiales “taller”, no producen los mismos productos que la compañía matriz, sino sólo algunos componentes de producciones posteriores, los cuales son enviados a una línea de ensamblaje en otra factoría propiedad de la EMN.

¹ Para un análisis de la estrategia clásica de las EMN ver Bastida & Virgili (1999).

La nueva estrategia llevada a cabo por las multinacionales en el actual periodo de globalización y consecuentemente llamada estrategia global (Andreff, 1996), se basa en la capacidad por combinar las dos estrategias anteriores y por cambiar rápidamente de la una a la otra. La estrategia global es la propia de las IED del tipo *efficiency-seeking* y *strategic (created) asset-seeking*.

Este cambio en las estrategias ha sido posible gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías post-fordistas de producción flexible. El resultado son EMN operando en mercados globales y en industrias globales en el sentido de Porter, es decir, en industrias en las cuales la posición competitiva de una firma en un país está significativamente afectada por su posición en otros países. De esta manera, en una industria global –a menudo oligopolística-, cada EMN se comporta como un “jugador global” puesto que su supervivencia depende de su competitividad en el oligopolio mundial. En este tipo de estrategia, la firma tiene una visión global del mercado, de la competencia y de la producción. El espacio mundial es considerado como un mercado único (Main, 1989²).

De ello se deriva que el objetivo perseguido por estas multinacionales globales es localizar todas las actividades de su cadena de valor en aquel lugar del mundo donde produzca la máxima rentabilidad. Para ello, las EMN recurren a redes globales de producción y distribución a través de un tejido de operaciones y relaciones mundiales intra-firma e inter-firma –incluyendo alianzas estratégicas internacionales con otras multinacionales-. Es decir, el efecto derivado de la estrategia global es que la EMN global crea una estructura corporativa de producción y distribución altamente integrada a nivel internacional en la cual cada etapa de la cadena de valor puede ser localizada en múltiples lugares y la elección de la localización es efectuada en función de su contribución a los objetivos a largo plazo de la firma en su conjunto, más que de su rentabilidad individual en un país determinado. A la estructura corporativa del grupo multinacional que se deriva de la estrategia global Sereghyova (1998) la llama sistema de integración internacional compleja, en el cual todas y cada una de las actividades –sean llevadas a cabo por filiales o no- se juzgan en términos de su contribución a la cadena de valor completa.

2.3 INSERCIÓN TERRITORIAL Y ESTRATEGIA GLOBAL

Los impactos positivos habitualmente esperados de la IED sobre el territorio receptor son múltiples. A corto plazo se espera que la inversión directa eleve el nivel de la inversión en el país de acogida –aportación de capital- y las capacidades productivas locales por la creación de nuevas unidades de producción (inversiones *greenfield*) o por la transformación de empresas existentes adquiridas. De ello se deriva la creación de puestos de trabajo en la filial de la multinacional, que actuará plenamente si se trata de una nueva implan-

² La cita ha sido tomada de Krifa y Vermeire (1998).

tación y que será más incierto cuando se trate de una adquisición o de una toma de participación en razón de las reestructuraciones que habitualmente las acompañan. Esta creación de puestos de trabajo se produce por vía directa a nivel de la filial local o por vía indirecta a través de mecanismos verticales, horizontales y macroeconómicos³. Además, se esperan también toda una serie de impactos positivos sobre la balanza de pagos y, especialmente, sobre la balanza comercial⁴, ya que las filiales de las multinacionales pueden ser utilizadas como plataforma de reexportación hacia el país de origen de la EMN y/o hacia países terceros (implantación utilizada como *export bridgehead*) e incluso la producción local puede substituir a las importaciones procedentes de países terceros (Mucchielli, 1998).

Además, de la IED también se esperan toda una serie de efectos positivos a más largo plazo tales como la creación de nuevas relaciones comerciales con el exterior, una nueva o mejor oferta de productos para el consumidor, la introducción de nuevos servicios (consultoría, publicidad, etc.), la elevación de la productividad interna debido a las transferencias de tecnologías avanzadas (*up-to-date*), de formación y de *know-how*, externalidades positivas por la difusión de estas transferencias tecnológicas hacia arriba y hacia abajo, ... (Caves, 1996).

Sin embargo, también pueden esperarse todo un conjunto de efectos negativos, sobre todo si el territorio receptor de la IED es considerado como un stock de recursos en el cual beber según las necesidades y posibilidades (Veltz, 1993). Así, para decidir sobre una nueva implantación, una extensión o una eventual deslocalización, muchas firmas se limitan a identificar los recursos existentes y potenciales para apreciar las ventajas comparativas de diversos emplazamientos, en particular en términos de costes de la mano de obra. La firma actúa en una lógica predatoria, fundada en la explotación de una cierta división internacional del trabajo, sin efecto de retorno posible sobre el territorio receptor. Se habla entonces de filial taller de montaje. Además, en este caso las firmas extranjeras serán muy sensibles a relocalizaciones a partir del momento en que el yacimiento de recursos se agota.

El resultado de una dinámica de este tipo es la presencia de enclaves en los que las firmas extranjeras se mantiene aisladas del tejido productivo local⁵. Es decir, el distrito industrial creado por la firma extranjera está completamente desconectado del resto del territorio. La filial recibe la casi totalidad de sus recur-

³ Los mecanismos verticales se refieren a los puestos de trabajo creados gracias al desarrollo de actividades de los subcontratados y de los proveedores así como de los clientes. Los mecanismos horizontales hacen referencia a los puestos de trabajo engendrados por parte de las empresas competidoras de la filial de la EMN. Los mecanismos macroeconómicos se refieren a los puestos de trabajo que se crearan en respuesta a los gastos de los asalariados de las multinacionales.

⁴ Algunos autores señalan que el flujo de capitales privados extranjeros tiene, en un primer momento, un efecto benéfico sobre la balanza de pagos del país de acogida, pero que en un segundo período, se produce a menudo un efecto negativo con la repatriación de las rentas factoriales y las importaciones de bienes intermedios, servicios y medios de producción.

⁵ Las maquiladoras mexicanas constituyen un buen ejemplo de ello.

Los del país de origen de la EMN (tecnología, mano de obra cualificada, inputs, servicios), transforma estos inputs importados y los reexporta hacia el mercado de origen, a terceros mercados o a otras unidades del grupo. Este modelo de inserción territorial es fuente de entrada de divisas y de creación de puestos de trabajo directos, generalmente poco cualificados. Por el contrario, induce efectos débiles sobre la ocupación indirecta (no se acude a proveedores locales) y sobre su calidad (no hay política de cualificación). En esta configuración, el objetivo es integrar a la unidad local en la división internacional del grupo con el objetivo que contribuya a la eficiencia global del sistema.

No obstante, numerosos factores pueden perturbar esta lógica de desconexión total y forzar al grupo multinacional a considerar en mayor medida a sus socios locales, sus tecnologías, sus conocimientos y su *know-how*. El modelo de inserción territorial puede, en este caso, evolucionar hacia un modelo susceptible de difundir más externalidades positivas, sea bajo la presión del Estado, si se encuentra en posición de forzar a las firmas extranjeras a mejorar el contenido local de su producción y/o transferencia de tecnología, sea bajo la competencia local o internacional, que empuja a la EMN a poner al nivel tecnológico y organizativo las diferentes unidades de su red.

En consecuencia, la mayor o menor presencia de estos impactos positivos y negativos dependen de forma decisiva del grado y tipo de interdependencias entre las EMN y las empresas locales, es decir de la forma de inserción territorial de la empresa multinacional a largo plazo⁶. Y esta inserción depende, a la vez, de la estrategia –y por tanto de los objetivos– seguida por la empresa multinacional al implantarse y actuar en el país receptor de la IED.

Por tanto, la forma de inserción territorial de las EMN estará en función de la forma en que éstas descompongan sus procesos de producción entre las diferentes localizaciones, decisión en la cual tienen en cuenta tanto las especificidades y las competencias locales como la búsqueda de un funcionamiento más coordinado e integrado a nivel mundial. En este sentido, se observa que la estrategia global está determinando una forma de inserción territorial de las EMN en la que las filiales locales se integran en las redes de producción y distribución de las EMN mientras que se produce una significativa desconexión de estas filiales de las estructuras de producción locales. Las empresas locales o bien quedan al margen de la red de producción y distribución multinacional o sólo consiguen participar en ella situándose en los niveles más bajos de la cadena de valor y de forma altamente inestable y frágil. Este modelo de inserción territorial es el que se identifica en el caso de los PEC, como trataremos de demostrar en este trabajo.

⁶ De hecho, es de esperar que los impactos sean más positivos cuando la empresa haya escogido como modalidad de implantación la de la sociedad mixta ya que, en este caso, se supone que la firma extranjera ha actuado a favor de un anclaje suficiente para permitir su conexión con el tejido productivo local, para establecer relaciones perdurables y mecanismos de transferencia tecnológica y *know-how* al socio local. Esta actuación puede resultar, por ejemplo, de la existencia de una legislación que obligue a los inversores extranjeros a crear relaciones con los socios locales.

3. LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN LOS PECO DURANTE LA TRANSICIÓN

Un elemento importante del proceso de transición sistémica hacia una economía de mercado de los PECO desde su inicio a finales de la década de los ochenta era conseguir la plena integración de sus economías en la economía mundial. Las dificultades de inserción por la vía de las exportaciones (Lobejón, 1995; Luengo 1995 y 2000) que se observaron desde el primer momento pusieron de manifiesto la necesidad de avanzar en el cambio estructural –reestructuración industrial–. La escasez de ahorro interno disponible y las inmensas necesidades de financiación de estos países derivó en una política de apertura a la inversión extranjera directa ya que de las diversas formas que puede tomar el capital exterior, la IED parece ser la que tiene mayor capacidad reestructuradora en la economía receptora, opción que presentaba, además, la ventaja de evitar el recurso masivo al endeudamiento exterior.

Es decir, la dificultad de financiación de la necesaria reestructuración industrial condujo a las autoridades políticas y económicas de estos países –con el asesoramiento de los organismos económicos internacionales– a la implementación de una política de atracción de IED las cuales debían aportar, además de financiación, los elementos reestructuradores –transferencias de tecnología y métodos de gestión empresarial– necesarios para la transformación productiva que permitiese acelerar la integración de estos países en los intercambios mundiales.

Hasta 1989, las IED en los PECO habían sido muy poco importantes debido, principalmente, a que las legislaciones nacionales no permitían más que la entrada de capital de forma muy marginal y las pocas relaciones con los países occidentales eran básicamente comerciales. Al inicio de la transición se transformaron estas legislaciones en marcos normativos ampliamente liberales a la entrada de capitales exteriores, se transformaron las empresas públicas locales en sociedades de capitales y se inició su privatización, se liberalizaron los precios de los factores y de los productos, se inició un embrionario proceso de desarrollo de los mercados de capitales, se hicieron convertibles gradualmente las monedas,... todo con el objetivo de facilitar el movimiento de capitales hacia estos países. Además, la presencia de un conjunto de factores considerados ampliamente atractivos para los capitales exteriores –mano de obra bien cualificada técnicamente a unos costes comparativamente bajos, grandes y subexplotados mercados,...– constituía aparentemente un marco muy favorable para la entrada de las IED al abrir nuevos espacios y suministrar nuevas oportunidades a las empresas multinacionales para el desarrollo de actividades en la región. La conjunción de todos estos elementos y factores condujo a realizar unos optimistas pronósticos al inicio de la transición en relación a las IED que recibirían este grupo de países en los años sucesivos.

Los datos empíricos (tabla 1) muestran que las IED en los PECO, casi inexistentes hasta 1989, aumentaron rápidamente a partir de 1990, acumulando en

el año 2000 un stock total que superaba los setenta tres mil millones de dólares. Sin embargo, también se observa que sólo un grupo reducido de países –el formado por la República Checa, Hungría y Polonia (a partir de ahora países de Europa Central, PEC)– han tenido una presencia relativamente significativa en los circuitos internacionales de IED, puesto que estos tres países por si solos acumulan a finales de la década más de la mitad de la IED de la región.

TABLA 1. FLUJOS DE ENTRADAS DE IED EN LOS PECO 1989-2000 (en millones de dólares)

	Media							Acumulada
	89-94	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Albania	33	70	90	48	45	41	92	419
Bielorusia	12	15	105	352	203	444	90	1221
Bulgaria	50	90	109	505	537	819	1002	3112
Croacia	119	114	511	540	935	1474	899	4592
República Checa	563	2562	1428	1300	3718	6324	4595	20490
Eslovenia	71	176	186	321	165	181	181	1281
Estonia	153	202	151	267	581	305	398	2057
Hungría	1152	4453	2275	2173	2036	1944	1957	15990
Letonia	95	180	382	521	357	348	407	2290
Lituania	24	73	152	355	926	486	379	2395
Moldavia	20	67	24	79	74	39	128	431
Polonia	788	3659	4498	4908	6365	7270	10000	37488
Rumania	140	420	265	1215	2031	1041	998	6110
Rusia	850	2016	2479	6638	2761	3309	2704	20757
Eslovaquia	137	195	251	206	631	356	2075	3851
Ucrania	186	267	521	624	743	496	595	3432
Total	4393	14559	13427	20052	22108	24877	26500	125916
PEC*	2503	10674	8201	8381	12119	15538	16552	73968
% sobre el total	56,9	73,3	61	41,7	54,8	62,4	62,4	58,7

(*) República Checa, Hungría y Polonia

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001* y elaboración propia.

Además, y a pesar que tal y como hemos dicho, desde el año 1990 los flujos de IED han ido aumentando de forma significativa, tanto las entradas de IED como el stock acumulado se mantienen en términos relativos bastante reducidos (tabla 2). Concretamente, el año 1992, los PECO obtenían menos del 1% de las IED mundiales. Esta parte aumentó al 2,7% el año 1993 y 1994 y pasó al 4,3% el año 1995, año este último en el que los PECO atrajeron en su conjunto cerca del 12% de las IED destinadas al mundo no desarrollado⁷. Sin embargo, en el año 1998, esta participación en las IED mundiales había descendido nuevamente al 2,7%.

⁷ Aquel mismo año, y en términos mundiales, los países desarrollados recibieron el 65% de los flujos de IED, frente al 35% que recibieron los países subdesarrollados y los PECO (UNCTAD, 1996).

TABLA 2. LOS FLUJOS DE IED EN LOS PECO EN RELACIÓN A LA IED MUNDIAL

	Flujos de entradas de IED (en millones de dólares)	Flujos de entradas de IED (en % del total mundial)
Media 1988-1992	1.614	0,75
1993	6.975	2,7
1994	6.196	2,6
1995	14.563	4,3
1996	13.145	3,5
1997	19.376	4,0
1998	18.672	2,7

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report, 2000*

Los datos del año 2000 (UNCTAD, 2001) ponen de manifiesto que los países desarrollados se mantienen como el principal destino de las IED⁸, ya que a ellos fueron más de tres cuartas partes de los flujos mundiales de este tipos de inversiones. Concretamente, las entradas de IED en los países desarrollados aumentaron un 21% el año 2000 en relación al año precedente. Las entradas de IED en los países en desarrollo también aumentaron y alcanzaron la cifra de 240.000 millones de dólares. En cambio, la parte porcentual de estos países en las corrientes mundiales de IED disminuyeron por segundo año consecutivo (19%), frente al máximo del 41% el año 1994. La parte porcentual de los PECO, con unas entradas de 27.000 millones de dólares, se mantuvo igual que el año 1999 en el 2%, pero netamente por debajo de su máximo histórico alcanzado el año 1995. Finalmente, los 49 países menos desarrollados tan solo atrajeron el 0,3% de los flujos mundiales. Por tanto, a pesar del rápido aumento de las IED en los PECO, éstas se mantienen muy bajas al situarlas en el contexto de las IED mundiales.

Por lo que hace referencia a los países de origen de las IED desplazadas a los PECO, se observa que la proximidad geográfica es un factor decisivo ya que, en conjunto, los países de Europa Occidental aportaban a mediados de la década de los noventa (1995)⁹ las tres cuartas partes de las IED a la región y los países de la Unión Europea dos tercios. Por países, Alemania representaba un 20% de las IED de la Unión Europea al Este mientras que Austria concentraba más del 12% (tabla 3).

⁸ Las cuales, en términos mundiales, crecieron un 18% más que los otros agregados económicos –producción y comercio mundiales–.

⁹ Datos más recientes, pero menos detallados, muestran que estas tendencias se mantienen, ya que en el año 1999 los cinco países inversores principales en los países candidatos a incorporarse a la UE siguen siendo, por este orden, Alemania, Países Bajos, Estados Unidos, Austria y Francia (Martin, Herce, Sosvilla & Velázquez, 2002).



TABLA 3. STOCK DE IED EN LOS PECO POR PAISES DE ORIGEN (EN %)

	Polonia	Hungría	Rep. Checa	Bulgaria	Rumania	Eslovaquia	Eslovenia	Total
Europa Occidental	68,6	78,2	78,8	80,5	61,7	68,0	73,2	74,5
Unión Europea	63,1	73,5	64,7	72,4	51,0	64,7	67,6	67,5
Austria	4,1	19,6	5,4	5,1	2,4	21,4	23,6	12,4
Alemania	17,0	22,0	30,0	39,5	9,1	17,5	19,8	21,8
Francia	6,2	5,1	9,3	2,3	7,8	5,9	9,7	6,8
Italia	3,7	4,6	2,4	0,0	8,6	2,1	8,3	4,4
Países Bajos	18,6	11,2	13,6	5,8	7,3	7,8	0,9	11,9
Reino Unido	4,3	4,4	0,0	4,5	5,5	7,2	1,8	3,4
Otros p. europeos	5,5	4,8	14,2	8,0	10,7	3,3	5,6	7,3
Estados Unidos	22,9	14,3	13,6	6,6	7,4	11,4	1,3	14,1
Otros	8,5	7,5	7,6	13,0	30,9	20,6	25,6	11,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Lemoine, 1998

TABLA 4. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL STOCK DE IED EN LOS PECO

	% sobre el total de IED recibido
Agricultura	0,5
Industria	47,7
Energía	6,2
Manufacturas	41,5
Minerales y productos metálicos	2
Minerales y productos no metálicos	4,8
Productos químicos	2,3
Caucho y plásticos	3,1
Maquinaria agrícola e industrial	2,6
Máquinas de oficina y tratamiento de datos	1,2
Material y equipo eléctrico	2,3
Material de transporte	7,8
Productos de alimentación, bebidas y tabaco	10
Textiles, cuero y confección	1,2
Papel e impresión	3
Otros productos manufacturados y madera	1
Construcción	3
Servicios	45,9
Comercio, recuperación y reparación	12,5
Alojamiento y restauración	1,2
Transporte y servicios anexos	4,8
Comunicaciones	2,9
Instituciones de crédito y seguros	17,4
Otros servicios destinados a la venta	7,1
No clasificados	2,9
Total recibido	95.776 millones de dólares

Fuente: Martín, Herce, Sosvilla & Velázquez (2002), a partir de datos de diversas fuentes nacionales y de la UNCTAD

Finalmente, en relación al patrón sectorial que han seguido las IED, lo primero que destaca es la similar distribución entre el sector industrial y el de

servicios (tabla 4). Dentro del sector industrial, las industrias alimentaria, material de transporte y minerales y productos no metálicos son las ramas de actividad que mayor proporción de IED han concentrado. En el sector servicios, las actividades preferidas por las EMN son las relacionadas con la generación de redes de distribución –sector comercial–, la intermediación financiera y el conjunto de servicios destinados a las empresas.

4. LA INTEGRACIÓN DE LAS FILIALES DE LOS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL EN LAS REDES DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LAS MULTINACIONALES

Como anteriormente hemos mencionado, de las IED se espera que tengan un papel clave en las reestructuraciones industriales de las economías en transición al aportar un capital necesario para su financiación –lo que debía actuar además como señal de selección de aquellos sectores con mayor potencial de expansión futura–, al transferir una tecnología y unas capacidades de gestión de las que no disponían estos países y al mejorar el acceso a unos mercados mundiales de los que se mantenían alejados a pesar de la liberalización comercial implementada nada más empezada la transición. En este apartado analizamos cada uno de estos aspectos, centrandó nuestro análisis en los tres PEC – Hungría, República Checa y Polonia– debido a que, en primer lugar y como hemos visto, son los países del conjunto de la región que mayores entradas de IED han tenido durante la década de los noventa y, en segundo lugar, son los países de los que se dispone de mayor cantidad de información y de mejor calidad, especialmente en forma de encuestas y estudios de casos, para el análisis microeconómico de la reestructuración industrial de la economías en transición.

4.1 LA APORTACIÓN DE CAPITAL

La presencia de un conjunto de factores –básicamente, los bajos costes laborales unitarios de una mano de obra relativamente bien cualificada y los grandes y subexplotados mercados del conjunto de los PECO– condujo a realizar unos optimistas pronósticos al inicio de la transición relativos a las IED que recibirían estos países durante los siguientes años. El Instituto de Investigaciones Económica austríaco WIFO estimaba en 1993 que los PECO recibirían 170 mil millones de dólares de IED entre 1995 y el año 2000 (citado en Hammid, 1994). Contrariamente a estos pronósticos, en 1999 la IED acumulada en el conjunto de los PECO era de 86.891 millones de dólares (UNCTAD, 2000), muy lejos de las previsiones.

Este bajo nivel de las cantidades de IED recibidas en comparación a las esperadas al inicio de la transición pone de manifiesto que los factores atractivos citados anteriormente no han sido suficientes para atraer unos flujos importantes de IED hacia los PECO. Sólo los tres países de Europa Central, los cuales por si solos han concentrado alrededor del 70% del total de IED reci-



bidar por el conjunto de países de la zona¹⁰, parecen haber tenido una cierta presencia en los circuitos internacionales de IED.

La magnitud del capital aportado está estrechamente relacionado con la forma que tomen las inversiones. Concretamente, si la aportación de capital parece evidente cuando la inversión es de nueva creación, lo es menos en el caso de las adquisiciones. En este sentido, la mayor parte de los grandes inversores extranjeros que han llegado a los PEC lo han hecho estimulados por los procesos de privatización llevados a cabo durante la década de los noventa. Consecuentemente, la actuación de la IED como elemento seleccionador de sectores con un fuerte potencial futuro ha sido mucho menos convincente de lo esperado puesto que la IED se ha limitado a la compra de las empresas más atractivas en cada país, independientemente del sector de actividad del que se tratase. En todo sector ha habido alguna multinacional dispuesta a adquirir las "joyas de la corona".

Se puede prever que este tipo de inversión se ralentizará en el futuro inmediato, en la medida que se vayan agotando las oportunidades de adquirir las empresas con mayores y mejores oportunidades de negocio. Si, además, añadimos que sigue siendo dudosa la capacidad de estas economías para atraer grandes cantidades de nuevas inversiones que substituyan a las que se han producido durante los años noventa buscando adquirir esas "joyas", el escenario que se intuye no es demasiado optimista. No parece factible esperar mantener un ritmo importante de entradas de IED a partir de la reinversión de beneficios o de inversiones adicionales de los grupos multinacionales ya presentes.

4.2 LAS TRANSFERENCIAS DE TECNOLOGÍA Y DE CAPACIDADES DE GESTIÓN

Otro de los elementos positivos esperados de la IED son las transferencias de tecnología, formación y *know-how* procedentes de las empresas multinacionales hacia las empresas locales

La primera traducción de las transferencias tecnológicas y de gestión derivadas de las IED realizadas en los PEC ha sido el progreso de la productividad en las filiales de las EMN presentes en estos países y su aproximación a los niveles occidentales. Por ejemplo, Philip Morris (República checa) y General Electric (Hungría) quintuplicaron respectivamente la productividad de Tabak y Tungsram entre 1993 y 1998. Igualmente, Alcatel triplicó la productividad del trabajo de sus filiales en Polonia en tres años mientras que Fiat y Stollwerck la doblaron en sus plantas de Polonia y Hungría respectivamente en cuatro años (Křifa & Vermeire, 1998).

Por otro lado, la aproximación de las filiales del Este con las del Oeste exige también centrar los esfuerzos en la calidad. La competencia que libran

¹⁰ Concretamente, Hungría, Polonia y la República checa habían acumulado en 1999 53.434 millones de dólares, lo que significaba el 60% del total de IED recibido por el conjunto de los PECO, porcentaje que ascendía al 72% si excluimos la Federación rusa (UNCTAD, 2000).

los grandes grupos en los PEC y su voluntad de exportar una buena parte de la producción hacia los mercados occidentales implica tener que producir bienes con características técnicas y de calidad homologables, lo que ha conducido a un gran número de filiales en los PEC a implementar políticas de calidad dirigidas a cumplir con la normativa ISO.

No obstante, cabe añadir en este sentido que el hecho anteriormente mencionado de unas IED centradas en la adquisición de las empresas más atractivas de los PEC en sus procesos de privatización nos conduce a la conclusión que los inversores extranjeros han participado principalmente en la modernización sólo de las partes más sanas del antiguo sistema de producción. Por ejemplo, las unidades filiales de General Electric-Tungstam, Teletra-Alcatel, Tabak-Philip Morris o Volkswagen-Skoda se encuentran actualmente entre las fábricas más modernas de Europa.

Una consecuencia bastante inmediata de la convergencia en productividades a los niveles occidentales de las filiales de los PEC ha sido una fuerte disminución de la ocupación en estos países. Se argumenta que esto será parcialmente compensado por la externalización de un determinado número de actividades y, por tanto, con la creación de nuevas pequeñas y medianas empresas tanto adelante como hacia atrás. Es decir, la IED debería jugar un papel destacado en la reestructuración del tejido productivo local por su potencial capacidad de crear y/o mantener empresas de pequeña o mediana dimensión. Sin embargo, el cumplimiento de este argumento depende de en que medida las EMN recurren a las empresas locales como suministradoras de componentes, etc. Este aspecto será debatido en el punto 4.

4.3 EFECTOS DE LA IED A LA INTEGRACIÓN DE LOS PEC EN EL COMERCIO MUNDIAL

Las IED han tenido un papel decisivo en la internacionalización de la producción industrial de los PEC puesto que el comercio exterior de estos países está dominado por empresas con capital extranjero¹¹. Es decir, desde el inicio de la transición, las empresas extranjeras han orientado una parte importante de la producción realizada en la región hacia los mercados exteriores. En promedio, algo más del 50% de las exportaciones de Hungría durante el período 1990-1995 (las cifras se elevan al 70% en la industria no metálica y al 60% en las máquinas y equipos) son imputables a las empresas con participación extranjera mientras que éstas no representan más que un tercio de la producción industrial (Moulines, 1997). Para el mismo período, la cifra media también se acerca al 50% para el caso de Polonia (UNCTAD, 1996)¹².

¹¹ Estos mejores resultados en las exportaciones por parte de las empresas extranjeras (o con participación extranjera mayoritaria) puede explicarse nuevamente por el hecho que son las mejores empresas, la mayor parte de las cuales ya estaban en contacto con el extranjero, las que han sido vendidas al inversor foráneo.

¹² En el debate sobre el impacto de las IED en el comercio exterior de los PECO, se afirma que si bien las empresas bajo control extranjero son altamente exportadoras, las mismas crean en contrapartida importantes flujos de importaciones (tanto de bienes de equipo y componentes como de productos finales). Ello puede derivar en un deterioro de la balanza por cuenta corriente.

No obstante, una buena parte de estos intercambios internacionales está constituido por intercambios entre las casas matrices en el Oeste y sus filiales en Europa central. De hecho, la intensificación de los intercambios internacionales intra-firma es una de las principales características de la actual globalización de las economías. En términos medios a nivel mundial se estima que una tercera parte del comercio internacional es intra-firma (UNCTAD, 1997). En el caso particular de los Estados Unidos, las tres cuartas partes de las exportaciones de las filiales americanas del sector manufacturero son destinadas a otras unidades del grupo o a la casa matriz (UNCTAD, 1996). Los países de Europa Central no escapan a esta tendencia. Las empresas multinacionales han integrado a sus filiales a través de flujos cruzados de importación y exportación.

De todo lo anterior se desprende que las empresas multinacionales han integrado a sus filiales presentes en los PEC en sus redes de producción y distribución a través de las transferencias de capital y tecnología necesarias para ponerlas al nivel de sus filiales occidentales. Esta integración ha tenido como consecuencia una relativa desconexión de las EMN –y de sus filiales- de las estructuras productivas locales, y en definitiva del territorio de implantación. Este último aspecto será analizado en el apartado siguiente.

5. LA RELATIVA DESCONEXIÓN DE LAS EMPRESAS LOCALES DE LOS PEC DE LAS REDES TRANSNACIONALES DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Como acabamos de mencionar, la inserción de las grandes multinacionales presentes en los PEC se ha limitado a integrar a sus filiales en las redes también multinacionales de producción y distribución, manteniendo alejadas, y por tanto desconectadas de las mismas a las empresas locales. La causa de esta combinación de elevada integración de las filiales a las redes de las multinacionales y la desconexión del tejido productivo local de las mismas habrá que buscarla en la estrategia global definida en el primer apartado.

5.1 LA DESCONEXIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y DE SUS FILIALES DEL TEJIDO PRODUCTIVO LOCAL

La citada desconexión se pone de manifiesto en la ausencia o debilidad de las relaciones entre las filiales de las empresas multinacionales y las empresas locales del territorio de implantación. Sólo una pequeña parte de las empresas multinacionales usa subcontratados locales o les concede alguna ayuda tecnológica. Sólo una pequeña parte (alrededor del 10% según Krifa & Vermeire, 1998) de las EMN suministra una ayuda sólida (máquinas, formación, ayudas a la utilización de nuevos materiales,...) que desemboque en un verdadero partenariat tecnológico, así como en la aceleración de la asimilación de nuevos conocimientos. Igualmente, las firmas extranjeras no han instaurado colaboraciones o han consolidado partenariados con las estructu-

ras locales (laboratorios de R+D, escuelas, etc.). Cuando es el caso, los inversores extranjeros imponen a sus subcontratados locales las mismas exigencias que a los proveedores de sus países de origen: la consecuencia ha sido una reducción de su número¹³ y una presión sobre los precios. En definitiva, cuando las sociedades extranjeras deben establecer relaciones con unidades que les son externas, privilegian sistemáticamente el recurso a otras EMN con las que, además, a menudo han establecido alianzas para la compra de las grandes empresas estatales (Danone-Nestlé para la compra del monopolio agroalimentario checo Cokoladovny) o también para la realización conjunta de la producción (Solco-Basel y Rhône-Poulenc en Polònia).

El sector del automóvil es posiblemente el más ilustrativo. En este sector se observa claramente la intensificación de las relaciones entre EMN como lo ponen de relieve los ejemplos de Fiat en Polonia, General Motors en Hungría y de Volkswagen en la República checa. En estos casos las relaciones de colaboración son reservadas a los suministradores extranjeros (proveedores de primer rango) los cuales han seguido a los constructores en su implantación. Por el contrario, los subcontratados locales intervienen esencialmente en un marco de relaciones de "mercado abierto" para la venta de productos banales y bajos costes de la mano de obra. En consecuencia, el posible incremento de contenido local se explica básicamente por la intensificación de las relaciones entre las firmas extranjeras. Así, mientras el contenido local de Fiat en Polonia paso del 55% el año 1992 al 73% en 1994, el número de subcontratados de segundo rango (los proveedores de antes de la privatización) ha disminuido en el grupo italiano de 620 el año 1990 a 445 en 1995 (Volpato, 1997, citado en Krifa & Vermeire, 1998). Igualmente Volkswagen, que manifiesta pretende llevar el contenido local al 20% (contra un 0% anteriormente), negocia con una treintena de posibles subcontratados, entre los cuales la mayor parte son también multinacionales. Esta preferencia por las relaciones entre redes multinacionales se explica –en ocasiones de forma injustificada– por la pobreza del tejido productivo local (básicamente pymes). Posiblemente tiene mayor peso el deseo de las multinacionales de perpetuar sus relaciones con los socios con los que ya tienen el hábito de trabajar en su país de origen o alrededor del mundo.

En definitiva, el recurso al "exterior" de la red es débil lo cual va agrandando las diferencias entre las *insiders* (empresas que pertenecen a las redes de las multinacionales) y las *outsiders* (que quedan excluidos de las mismas). Por otro lado, los grupos multinacionales, en el contexto actual de la globalización, además de haber intensificado las relaciones en el interior de su red, también han procedido ha incrementar sus relaciones con otras EMN. Esta intensificación de las relaciones se lleva a cabo en todas las etapas de la

¹³ Por ejemplo, en el caso de Fiat/FSM en Polonia pasaron de 405 el año 1992 a 235 en 1996 (Voltato, 1997, citado en Krifa & Vermeire, 1998).

cadena de valor. La financiación es realizada por bancos multinacionales¹⁴, las actividades de servicios por gabinetes multinacionales de consultoría o de publicidad occidentales¹⁵, etc.

5.2 LA DESCONEXIÓN A TRAVÉS DE LA DESLOCALIZACIÓN DE ACTIVIDADES: LA SUBCONTRATACIÓN

Una primera evidencia que se desprende de los diversos estudios e informes acerca de las inversiones extranjeras directas en los PEC es la generalización del establecimiento, en los sectores productivos intensivos en mano de obra, de relaciones de subcontratación¹⁶ llevadas a cabo entre empresas occidentales y empresas de los PEC. A estas operaciones, que no son estrictamente IED puesto que generalmente no implican transferencia de capital, se le atribuyen un conjunto de efectos que, resumidamente, serían los siguientes:

En el ámbito comercial, la subcontratación deriva en un aumento del llamado *Outward Processing Trade* –en castellano traducido normalmente como comercio de perfeccionamiento pasivo (CPP)¹⁷– lo que se ha concretado en un aumento significativo de las exportaciones de los PEC hacia los países de la UE por parte de los sectores donde este tipo de operación comercial ha sido más general. Este tipo de comercio, por ejemplo, domina actualmente los intercambios entre la UE y los PEC en los productos altamente intensivos en mano de obra como por ejemplo el sector de la confección, en el que aproximadamente el 75% de las exportaciones de ropa de los PECO hacia la UE son el resultado de operaciones de CPP. Es también muy importante en las exportaciones de Europa del Este en los sectores del cuero y zapatos (30% aproximadamente) y en el de material eléctrico (20%) (Vara, 2000).

En estos tres sectores la apertura de las economías de Europa del Este ha ofrecido a las empresas europeas la posibilidad de beneficiarse de costes salariales mucho más bajos y de las ventajas de la proximidad geográfica transfiriendo al Este sus capacidades de producción, es decir, deslocalizando parte de su proceso productivo en estos países. Al no implicar ni compromisos a

¹⁴ Los bancos alemanes se implantaron en los PEC para servir a sus clientes tradicionales (por ejemplo, a Volkswagen).

¹⁵ Todas las principales empresas multinacionales de auditoría y consultoría se han establecido durante la década de los noventa en los tres países de Europa Central.

¹⁶ La subcontratación consiste en fabricar un producto o sus componentes por cuenta exclusivamente del ordenante y de conformidad con las especificaciones técnicas y modalidades de recepción que éste determina. La subcontratación internacional es un caso particular de subcontratación en el que el subcontratado y el ordenante no residen en el mismo país.

¹⁷ A efectos comerciales, se pueden distinguir dos formas de subcontratación: en una, la operación de abastecimiento se deja en manos del subcontratado (subcontratación de producción) y, en la otra, es el ordenante el que asegura el abastecimiento (subcontratación de elaboración). En el segundo caso se dan, por tanto, dos flujos internacionales: la exportación por el ordenante de productos destinados a ser transformados en el país del subcontratado y su reimportación una vez transformados (CGP, 2000).

largo plazo ni grandes inversiones, las pyme europeas han podido embarcarse en operaciones de este tipo, manteniendo en el país de origen la especialización en aquellas fases del proceso de mayor valor añadido (diseño, comercialización,...)¹⁸.

Además, los Acuerdos Europeos firmados con la Unión Europea implicaron la aplicación de un régimen aduanero mucho más favorable a este tipo de comercio (exenciones arancelarias, cuotas más amplias,...) que el que se aplica al comercio normal. Con ello se pretende no gravar la parte de las mercancías originarias de algún país comunitario contenidas en las importaciones realizadas por un país miembro de la UE. Sólo se somete al derecho de aduana el valor añadido en el extranjero¹⁹. Este régimen preferencial aplicado por la UE a las importaciones del CPP ha introducido un sesgo a favor de este tipo de comercio.

En el ámbito productivo, la subcontratación aporta una vía de supervivencia a unas industrias locales enfrentadas a graves dificultades y a fuertes ajustes estructurales derivados de la caída de la demanda interna y del hundimiento del antiguo bloque comercial del Este –CEAM–. Incluso puede favorecer la emergencia de pequeñas empresas que viven de ello. Además, la subcontratación debería derivar en la adquisición por parte de las empresas locales de una experiencia y *know-how* técnico, que no hubiesen conseguido por otras vías y que más tarde debería permitirles liberarse de esa situación e incluso atraer a inversores extranjeros propiamente²⁰.

En resumen, el argumento habitual sería que en los sectores donde la subcontratación ha sido práctica habitual, ésta ha garantizado el surgimiento y supervivencia de actividades e incluso ha dinamizado su transformación en el grado suficiente para convertir a estos sectores en más atractivos para una futura entrada de IED. Es decir, en esta línea argumental, la subcontratación se habrá constituido en una etapa previa a la IED y por tanto, debería constituir el factor que aportara los elementos de transformación necesarios para convertir a las empresas de Europa del Este en atractivas a las inversiones extranjeras directas, las cuales, y dado su mayor impacto reestructurador esperado, deberían completar el proceso de transformación del aparato productivo de estos países.

Este proceso además se prevé que se irá desplazando hacia los países de Europa Oriental puesto que, en la medida en que el bajo nivel de los costes salariales es un determinante esencial de la subcontratación, el previsible

¹⁸ Estas operaciones se están llevando a cabo sobre todo en los países de Europa Central por parte de empresas alemanas, austriacas e italianas y en las repúblicas bálticas por parte de empresas suecas y finesas (Vara, 2000). Sin duda, razones geográficas y vínculos culturales e históricos han contribuido a ello.

¹⁹ Son necesarias dos condiciones para beneficiarse de estas ventajas: los bienes suministrados para la transformación deben ser de origen comunitario y el montante de CPP no debe exceder el 50% de la producción del ordenante europeo.

²⁰ Este parecer ser el caso del sector de material eléctrico en los últimos años (CGP, 2000).

aumento de los salarios reales en los PEC irá reduciendo su atractivo para el establecimiento de este tipo de operaciones, las cuales se prevé se irán desplazando hacia los países balcánicos y de la antigua URSS, donde los salarios son mucho más bajos. Los bajos salarios son por tanto una ventaja comparativa transitoria y en consecuencia, la subcontratación y el comercio que de ella se deriva –el CPP– debería ir disminuyendo su importancia en los PEC para desplazarse a los países de la Europa más Oriental.

Progresivamente por tanto, y gracias a la aportación del capital extranjero, primero vía subcontratación y después vía IED, los PECO deberían ir reduciendo su especialización en las industrias intensivas en mano de obra poco cualificada y desarrollando industrias con mayor intensidad tecnológica y de mano de obra más cualificada.

La réplica a esta interpretación positiva de la subcontratación argumenta que al imponer a las empresas de Europa del Este la adquisición de los productos intermedios a empresas de la UE, exige romper con los vínculos tradicionales de suministros locales y conduce a la desorganización de las cadenas de valor nacionales de producción. Además convierte a las empresas de Europa del Este en muy vulnerables a los cambios de estrategia decididos por la parte contratante. Todo ello ha derivado en que el efecto reestructurador de la subcontratación sea mucho menor de lo esperado. Por un lado el nivel tecnológico y de I+D de estos países no ha aumentado puesto que las actividades en las que se han desarrollado las operaciones de subcontratación no son de alta densidad tecnológica, sino que se han producido en el terreno de tecnologías tradicionales. Tampoco se han producido efectos de arrastre notables sobre otros productores locales ya que las condiciones impuestas por la parte contratante son bastante restrictivas en el sentido de que ella se mantiene como plena suministradora de los inputs que deben ser procesados (Vara, 2000).

6. LA ESTRATEGIA GLOBAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES COMO FACTOR DE LA DES-CONEXIÓN

Con el proceso de apertura de los PEC, éstos han sido incorporados por las empresas multinacionales a sus esquemas de estrategia global. Como se ha dicho en el primer punto de este trabajo, la estrategia global de las empresas multinacionales consiste en combinar las ventajas ligadas a los menores costes de la mano de obra con la búsqueda de mercados a través de la integración de las actividades de la empresa al entorno de la red multinacional, es decir a través de la racionalización del conjunto de las actividades productivas que forman la cadena de valor.

A pesar que los PEC representan un mercado de más de 64 millones de consumidores y que además ofrecen salidas en sectores largamente olvidados en el antiguo modelo económico, la mayor parte de las EMN con presencia en los PEC han tenido y tienen como principal objetivo reexportar hacia los

mercados occidentales una parte o la totalidad de la producción realizada en estos países²¹. Si bien es cierto que los PEC tienen un nivel de vida más elevado que el de la mayor parte de los países en desarrollo, la debilidad de su PNB nominal per cápita y la degradación de las rentas reales, particularmente fuerte durante los cinco primeros años de transición, han limitado notablemente el factor mercado local a corto plazo.

Para realizar su producción en los PEC, las EMN se han apoyado en las ventajas de costes, básicamente laborales, que estos países presentan. Con ello se pretende hacer frente a la competencia de las importaciones de productos estandarizados procedentes de países con menores costes de la mano de obra, fundamentalmente del Este y Sur asiático. La producción así realizada puede ser destinada en parte al mercado de implantación, en parte reimportada hacia los mercados de origen de la multinacional y en parte exportada hacia terceros países.

Por tanto, los PEC han sido incorporados en el juego concurrencial oligopolístico a escala mundial, el cual ha sido determinante en las lógicas de implantación de las empresas multinacionales en esta región. La voluntad de avanzar y superar a los competidores mundiales explica, entre otras cosas, la preferencia por las adquisiciones en relación a las creaciones. Es decir, en estos sectores, la implantación en los PEC ha respondido más a un posicionamiento estratégico a medio y largo plazo que al objetivo de conquista de los mercados locales a corto plazo. Así, las EMN han podido adquirir las mejores empresas de los PEC –las que mayores y mejores competencias y capacidades presentaban–.

Nuevamente el sector del automóvil constituye uno de los ejemplos más claros de esta estrategia global. En la carrera desencadenada el año 1990 por el anuncio de la creación de una sociedad mixta por parte de General Motors con la húngara Raba y la toma de participación de Volkswagen en el capital de la checa Skoda, las empresas han preferido la compra o la alianza con otras firmas a la inversión de nueva creación. La mayor parte de los constructores se han implantado tomando una participación en el capital de las empresas nacionales (Daewoo, Fiat, Volkswagen) o creando sociedades mixtas (General Motors, Suzuki).

El resultado de este conjunto de inversiones “en cadena” –que responden a las reacciones oligopolísticas expuestas anteriormente– ha sido que cada una de las multinacionales que dominan el mercado europeo ha tomado una posición sólida en uno o dos países (Volkswagen en la República checa y en Eslovaquia, Fiat en Polonia, Renault en Eslovenia y General Motors y Audi en Hungría). Estas multinacionales consideran la región, a la vez, como un lugar de producción a buen precio para las reimportaciones al país del inversor, como una zona de producción de coches y componentes de “gama baja” para el mercado mundial y, finalmente, como un mercado para sus propias producciones.

²¹ Desde 1991 Fiat produce integralmente en Polonia su modelo “Cinquecento”. Pero de las 210.000 unidades fabricadas anualmente, sólo 50.000 son destinadas al mercado polaco. El resto se comercializa en los mercados de la Unión Europea.

7. CONCLUSIONES

La globalización y las estrategias globales han multiplicado los *trade-off* entre los potenciales países receptores que están abiertos a las inversiones extranjeras, es decir a las EMN. Por un lado, los PECO se encuentran bajo la presión de la competencia severa de la mano de obra barata básicamente de los nuevos países industrializados y, por otro lado, afrontan la competencia de las economías de la Unión Europea como países receptores de IED debido a su amplia y rica demanda de mercado.

En este contexto, a través de una evaluación del atractivo de un potencial país receptor, las "multinacionales globales" pueden escoger (*trade-off*) un PECO en contra de otro, o en contra de uno del sudeste asiático –o del Tercer Mundo en general- o en contra de una localización en un país de Europa Occidental. Hasta el momento, el resultado conjunto de las elecciones (resolución del *trade-off*) de las EMN no ha favorecido a los PECO en relación a lo que se pronosticó al inicio de la transición. No obstante, los tres países de Europa Central si han ido incrementando su participación en la globalización económica a través de la entrada de IED, mientras que el resto de países de la región se mantienen aun ampliamente en la "periferia" dentro de los *trade-off* de las "EMN globales" (Andreff, 1999).

La aparición de un clima favorable a la inversión extranjera en Europa Central ha permitido a las EMN integrar a estos nuevos yacimientos de recursos en sus redes productivas y comerciales. Pero la liberalización, que se considera permitirá una asignación más eficiente del capital a nivel mundial y la mejora del bienestar económico por el acceso al mercado, a las nuevas tecnologías y al *know-how*, no ha generado sólo impactos positivos.

Un gran número de inversores extranjeros han considerado estos países como territorios de "stocks finitos" y sus inversiones han obedecido a una pura lógica de rapiña, básicamente del recurso en mano de obra. Otros inversores, por el contrario, han tenido por objetivo racionalizar su red productiva y distributiva transnacional. Este objetivo se traduce entonces en la puesta a nivel de las unidades filiales implantadas en esta región y desemboca en una transferencia de tecnología, gestión y organización así como en una mejor cualificación de los asalariados. En esta aproximación, las nuevas filiales deben presentar resultados equivalentes a aquellos de las unidades del Oeste para contribuir a la eficacia de la red productiva a escala del continente europeo. Para conseguirlo, las EMN las someten a sus lógicas racionalizadoras y sus consecuencias a corto plazo son muy negativas, principalmente para la ocupación. Es decir, las EMN integran a las nuevas filiales en su espacio propio de producción e intercambio y, al mismo tiempo les imponen su racionalidad.

El reverso de la moneda es que la inserción de las filiales de los PEC en las redes transnacionales de producción y distribución ha engendrado una desconexión entre ellas y las estructuras productivas locales. En términos generales, este modelo de inserción territorial conduce a la coexistencia de un

espacio local y un espacio global, identificándose grandes diferencias en las retribuciones y condiciones laborales de los asalariados de ambos espacios y en los resultados (exportaciones, productividad,...) de las filiales de las empresas multinacionales y de las firmas locales.

La consecuencia de estas dinámicas es la aparición de un tejido industrial dualizado (Bastida & Virgili, 1999) ya que, por un lado, las EMN han modernizado sus plantas y las han integrado en su estrategia global y por otro, las empresas totalmente locales se mantienen en los niveles más bajos e inestables de la cadena productiva sometidas a presiones sobre sus precios y con perspectivas que van poco más allá de la simple supervivencia. Por tanto, las conexiones establecidas principalmente con empresas europeas, a pesar de ser de baja calidad (*Outward Processing Trade*, o trabajos por encargo –*Commission Work*–) han permitido sobrevivir a muchas empresas locales que, de otra forma, hubiesen desaparecido. Es decir, la integración en las redes productivas de las EMN, aunque haya sido en los niveles más bajos, ha proporcionado trabajo y oportunidades a las empresas locales. Incluso, en algunos casos, la evolución ha sido fructífera. En otros, la oportunidad se mantiene y podría ser aprovechada si la iniciativa empresarial local, apoyada por las políticas económicas adecuadas, encuentra el camino de la calidad, la modernización y el *know-how*, que le muestra a medias el contacto con empresas extranjeras. Pero el otro lado de la balanza expresa la preocupación por las perspectivas de futuro a medida que se borren las fronteras entre el mercado doméstico y el mundial.

La causa de esta especialización subóptima se encuentra en las relaciones que se establecen en una red productiva y de comercialización tal y como la hemos definido en el primer apartado. La red es como un club, las relaciones se basan en la confianza, la reputación, la fiabilidad,... Esta consideración es difícil de ganar, sobretodo para los que aún son aspirantes. En este sentido, los directivos de las EMN opinan que aún es “demasiado arriesgado” establecer ataduras estrechas con los potenciales socios del Este: no han demostrado suficiente calidad, puntualidad en las entregas, etc. No obstante, algunos investigadores del Este contradicen esta opinión y argumentan que esta falta de competencia empresarial es una cosa del pasado o atribuible, en todo caso, a empresas muy pequeñas o a algunos “mastodontes” públicos faltos de reconversión. Pero que, por el contrario, en la mayoría de las empresas industriales privatizadas, participadas o no por el capital extranjero, se han introducido métodos modernos de gestión, se han alcanzado certificaciones ISO, etc. Queda el problema de la mala imagen como causa de la posición de desventaja. Debido a ello, argumentan, deben salir al mercado bajo el amparo de marcas occidentales, con lo que la imagen de marca propia no llega a consolidarse, a pesar de la calidad de los productos (Sereghyova, 2000).

El camino para pasar de la especialización subóptima a la especialización adecuada sería que las EMN “descubriesen” las cualidades de sus potenciales

socios y modificasen sus actitudes. Pero las empresas locales poco pueden hacer en este sentido ya que los intereses de las EMN se reducen, por el momento, a la penetración en los mercados de los PECO y al aprovechamiento de los bajos salarios. Pero ya es sabido que una competitividad basada sólo en los bajos salarios es absolutamente inestable o, en todo caso, comporta un modelo económico y social desarticulado y con escasas perspectivas de progreso.

BIBLIOGRAFIA

- Andreff, W. (1996): *Les multinationales globales*, Repères/La Découverte, Paris.
- Andreff, W. (1999): "The Global Strategy of Multinational Corporations and Their Assessment of Eastern European and C.I.S. Countries", en Tikhomirov, V. (ed.): *Anatomy of the 1998 Russian Crisis*, Contemporary Europe Research Centre (Universidad de Melbourne), pp. 9-53.
- Bastida, B. y Virgili, M. T. (1999): "Efectos de la globalización sobre el tejido productivo local: referencia a los casos de la integración de España en la Unión Europea y de la integración de los países del antiguo bloque del Este en la economía mundial", ponencia presentada en el Congreso sobre Globalización y Desarrollo, AELA, (La Habana, Enero de 1999), 22 páginas.
- Caves, R. E. (1996): *Multinational enterprise and economic analysis*, Cambridge University Press, Cambridge (segunda edición)
- Commissariat General du Plan (2000): *La ampliación de la Unión Europea al Este de Europa*, Colección de Estudios Económicos nº 20, Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona, pp. 47-82.
- Dunning, J. H. (1994): "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment", *Transnational Corporations*, vol. 3, nº 1, pp. 23-51.
- Hamid, C. (1994): "Les investissements directs étrangers en Europe de l'Est", *Economie et Statistique*, nº 279-280, pp. 135-149.
- Krifa, H. y Vermeire, K. (1998): "L'intégration des pays d'Europe Centrale dans les réseaux de production des multinationales et ses conséquences", *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 29, nº 4, pp. 77-119.
- Lemoine, F. (1998), "Integrating Central and Eastern Europe in the European Trade and Production Network", en Zysman, J. & Schwarz, A. (eds.), *Enlarging Europe: The Industrial Foundations of a New Political Reality*, Berkeley, Universidad de California.
- Lobejón, L. F. (1995), "Efectos de la apertura exterior en el proceso de reforma de las economías de Europa Central y Oriental", *Información Comercial Española*, nº 738, pp. 97-106.

- Luengo, F. (1995), "El comercio exterior de los países del Este y el contexto económico internacional", *Información Comercial Española*, nº 738, pp. 7-16.
- Luengo, F. (2000), "Luces y sombras de una década de integración en el mercado capitalista internacional", en Flores, G. & Luengo, F. (coord.), *Tras el muro: diez años después de 1989 (Balance de una década de transformaciones en los países del centro y Este de Europa*, El Viejo Topo, pp. 467-517.
- Martín, C.; Herce, J. A.; Sosvilla-Rivero, S. & Velázquez, F. J. (2002), "La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española", Colección de Estudios Económicos nº 27, Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona, 156 páginas.
- Moulins, F. (1997): "Une analyse dynamique du rôle de l'investissement direct étranger dans les restructurations industrielles des pays d'Europe centrale et orientale", *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 28, nº 2, pp. 5-15.
- Mucchielli, J. L. (1998): *Multinationales et mondialisation*, Édition du Seuil, Paris.
- Porter, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza y Janés, Esplugues de Llobregat, traducción de: *The competitive advantage of nations*, The Free Press, Nueva York 1990.
- Sereghyova, J. (1998): "New Features of International Corporate Networking", Documento de Trabajo del Proyecto PHARE-ACE nº 95-2003-R en GATE (ed.): *Integrating the Enterprise Sphere of Central European Countries in Transition into European Corporate Structures*, pp. 23-59.
- Sereghyova, J. (2000): "Globalisation of corporate networks and its implication for the enterprise sphere of small European transition countries", en Bara, Z. & Csaba, L. (eds.): *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*, Aula Publishing Co. Ltd, Budapest, pp. 69-93.
- UNCTAD (1999, 2000 i 2001), *World Investment Report*, Organización de las Naciones Unidas, Nueva York.
- Vara, M. J. (2000): "Oferta productiva y comercio exterior de los países de Europa Central y Oriental tras una década de reformas", *Información Comercial Española*, nº 786, pp. 71-92.
- 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, nº 4, pp. 671-684.