

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL SECTOR AGRARIO

Por
MATILDE FERNANDEZ-BLANCO (*)

S U M A R I O

1. INTRODUCCION.—2. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.—3. CAUSAS DE LA MULTINACIONALIZACION.—4. PENETRACION EN EL SECTOR AGRARIO.

1. INTRODUCCION

Cuando se habla de empresa, se recuerda generalmente la concepción marshalliana, donde el empresario aparece como un hombre-organizador que toca por sí mismo los diversos instrumentos de gestión, asume el riesgo, la coordinación y la dirección del proceso productivo, y anticipa a los factores de producción las rentas que les corresponden por su intervención en dicho proceso. Es evidente que en el sector agrario (así como en el sector servicios y, aún en cierta medida, en el industrial) se conserva esta figura del empresario clásico. La pequeña y mediana explotación se configuran como empresas familiares (aunque adopten en ocasiones la forma jurídica de sociedad anónima), con un empresario individual al frente.

Aunque no sea realista suponer que la figura clásica del empresario, y la concepción de empresa que descansa en ella, esté en trance de desaparición, hay que reconocer el auge de la gran empresa capitalista y su penetración creciente incluso en el sector agrario. En la pequeña y mediana empresa agropecuaria, la fuerte competencia, la necesidad de lograr una dimensión suficiente para aminorar el coste unitario, la imposibilidad de integrar verticalmente los procesos de producción y de comercialización (debido a la amplitud y complejidad de este último proceso) y la consiguiente dependencia del agricultor respecto al mercado, cuando éste es libre, pero no transparente y concu-

(*) Licenciada en Ciencias Económicas.

rrencial en la medida precisa, hace que se busquen nuevas vías, no ya para consolidar y aumentar beneficios, sino para asegurar un cierto «estatus-quo» el empresario-agricultor.

El pequeño empresario agrícola obtiene, en general, una tasa de beneficio inferior a la alcanzada en otros sectores. No es habitual que se alcancen en las explotaciones agrícolas del minifundio las tasas internas de rendimiento que se exigen en industria y servicios para considerar rentable un proyecto de inversión. Con relación a algunos cultivos, el empresario agrícola soporta un riesgo mayor que el normal en otras actividades, debido a la falta de control sobre el medio ambiente, ya que las condiciones ambientales desempeñan en agricultura un importante papel de factores de producción. Se encuentra con una disminución progresiva de la fuerza de trabajo, a causa de la emigración a otros sectores. (Sin embargo, la emigración presenta, en contrapartida, ciertas ventajas para el agricultor que permanece en el campo, ya que le permite, a menudo, disponer de más superficie cultivable.) En cuanto a fuentes de financiación, su situación es, en parte, distinta a la de otros empresarios; no accede al mercado de capitales (pues no se lo consiente, en general, la dimensión de su empresa), recurre frecuentemente al crédito hipotecario, goza de un crédito oficial y hace amplio uso de la autofinanciación; tropieza a veces con ciertas dificultades para su financiación a corto plazo, como consecuencia de la duración media del ciclo de producción (diez meses, en empresas cerealistas) y suele financiar el ciclo con recursos propios. En productos de exportación, las normas del comercio internacional restringen, de hecho, la libertad de tráfico con fines proteccionistas; así, a los controles de calidad y especificaciones técnicas, hay que añadir los controles sanitarios, los convenios preferenciales inter-países y demás medidas de proteccionismo agrícola, a nivel nacional y de bloque económico. Por último, el agricultor ofrece un producto perecedero (y como tal, con limitadas posibilidades de manejo), a un consumidor cuyos gustos se mantienen como antaño, lo cual exige una producción de tipo artesanal para algunas cosechas. En el subsector de productos de huerta, el mercado no está intervenido y los precios acusan oscilaciones cíclicas; en cambio, la intervención estatal es patente en cultivos extensivos y en ganadería, dando lugar a un paternalismo de Estado, con fijación de precios mínimos y de garantía, absorción de excedentes, etc.

En este contexto especial, que nos ha conducido hasta ahora a una dinámica de profundos cambios estructurales, cabe analizar la influen-

cia que, en un próximo futuro, pueden tener las empresas multinacionales. Generalmente se admite que los procedimientos de colonización en base al poderío militar, que han perdurado hasta el presente siglo, han sido hoy sustituidos por las fórmulas más sutiles y efectivas de la colonización económica. En estos últimos años, se han realizado esfuerzos por parte de algunos países subdesarrollados para librarse del control que las empresas multinacionales ejercían sobre la producción y distribución de sus materias primas, y que interfería en cierto modo la dirección de los asuntos internos y la política nacional. Si, como mantienen algunos autores, el poder económico-político a nivel mundial estará detentado en el futuro por estas empresas, no es presumible que el sector agrario permanezca al margen del proceso de crecimiento y penetración de las sociedades multinacionales, aunque por sus peculiares características, un porcentaje mayoritario de empresas agrarias queden como un reducto independiente en los distintos países.

El sector agrario no puede considerarse aisladamente, sino formando parte de conjuntos más amplios dentro y fuera de cada economía nacional. Si el poder de las empresas multinacionales sigue desarrollándose como hasta ahora, su influencia terminará afectando a todos los componentes del conjunto. Además, desde un punto de vista estratégico, es evidente que las multinacionales pueden proponerse (aún a costa de algunos sacrificios en rentabilidad) el control de las fuentes de producción de alimentos.

Intentaremos aquí estudiar el fenómeno de la multinacionalidad en agricultura. Como veremos, la problemática multinacional no sólo afecta a los sectores industrial y de servicios (y dentro de ellos, a las actividades más interesantes por su tecnología y desarrollo), sino que se extiende también a un sector que, como el agrario, podría parecer «diferente». A fin de seguir un orden metodológico, analizaremos, en primer lugar, el concepto de empresa multinacional, así como su estrategia básica, para ocuparnos después de su política específica en agricultura.

2. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

No se ha conseguido aún una unidad de criterio en el estudio del fenómeno multinacional; y así, se emplean distintos términos para designar a las empresas que le configuran: empresa multinacional, plurinacional, corporación internacional, sociedad transnacional, etc., entre otros.

Sin embargo, según una definición generalmente admitida, se llama *empresa multinacional aquella que tiene intereses en un cierto número de países (considerando como intereses las inversiones directas, o sea, la propiedad o el control de explotaciones y plantas industriales o comerciales), y cuyo objetivo es maximizar sus beneficios, u otro índice económico en el conjunto de su ámbito de operaciones (nunca en cada unidad como ámbito independiente).*

La discusión surge cuando se trata de precisar otras características fundamentales que definen también a la empresa multinacional, diferenciándola de las grandes corporaciones nacionales. Esto es lógico si se considera el florecimiento espectacular de las multinacionales y lo difícil que resulta homogeneizar criterios para buscar analogías entre empresas con una estructura tan distinta y con unas actividades tan diversas como la Kodak y la Standard Oil, de Nueva Jersey; la Nestlé y la ITT, así como para establecer niveles de multinacionalidad entre ellas.

Francisco GRANELL recoge, en un amplio estudio (1), una serie de intentos de tipificación y caracterización, debidos a distintos tratadistas, de los que señalaremos los más significativos.

El conjunto más completo de criterios para definir la multinacionalidad de una empresa, es el que presenta Judge en un trabajo publicado por la Unión de Asociaciones Internacionales (2). Estos criterios a tener en cuenta, según JUDGE, son:

- a) Distribución del capital de la sociedad matriz entre accionistas de diversas nacionalidades.
- b) Mercados de valores donde se cotizan las acciones de la sociedad.
- c) Composición del Consejo de Administración.
- d) Nacionalidad del personal en las empresas controladas por la sociedad matriz.
- e) Número de países donde hay factorías de la sociedad.
- f) Número de países donde la sociedad mantiene oficinas de ventas.
- g) Posible existencia de departamentos de dirección regional que cubran uno o varios continentes o países.

(1) GRANELL, F.: "Las empresas multinacionales y el desarrollo". Editorial Ariel. Barcelona, 1974.

(2) JUDGE, A. J. N.: "Multinational Business Enterprises", *Yearbook of International Organizations* 12th edition. Bruselas, 1968. Citado por GRANELL, F., op. cit., pág. 85.

- h) Idiomas de trabajo aceptados en las relaciones entre central y sucursales.
- i) Proporción de ingresos generados en la central y en las filiales.
- j) Proporción de activos fijos controlados directamente por la sociedad matriz.
- k) Grado de dependencia de las filiales respecto a la sociedad matriz.
- l) Situación fiscal.
- m) Relación con organizaciones no gubernamentales.
- n) Relación con organizaciones intergubernamentales.

HOUSSIAUX (3) indica solamente estos tres criterios para caracterizar y delimitar a la empresa plurinacional:

- a) Unidad de gestión y organización en orden a la toma de decisiones importantes.
- b) Internacionalismo de la concepción empresarial (visión del desarrollo y de los intercambios en una perspectiva mundial).
- c) Entorno e instituciones que favorezcan el internacionalismo (coordinación de mercados financieros, convergencia de estilos de vida, etc.).

A partir de ellos, el mismo autor establece dos tipos de corporaciones:

- Grandes empresas nacionales cuyo desarrollo futuro exige una cierta implantación fuera de las fronteras del país de origen.
- Empresas internacionales que tienden a desligarse de obligaciones respecto a su nacionalidad de origen. Estas empresas son las que reciben propiamente el nombre de plurinacionales.

Richard D. ROBINSON (4) hace una clasificación en cuatro tipos de sociedades:

- a) *Sociedad internacional*. Centraliza todas las operaciones con el exterior en un departamento especial.

(3) HOUSSIAUX, J.: "La Grande Entreprise Plurinationale", *Economie Appliquée. Archives de L'ISEA*, tomo XVII, núm. 2. París, abril-junio 1964. Citado por GRANELL, op. cit., pág. 87.

(4) ROBINSON, R. D.: "International Business Policy". Nueva York, 1964. Citado por GRANELL, op. cit., pág. 88.

- b) *Sociedad multinacional*. La propiedad y dirección están en manos de nacionales de la empresa matriz, pero que tratan de adaptarse al país huésped.
- c) *Sociedad transnacional*. Los propietarios y directores pertenecen a diferentes nacionalidades. Las decisiones no se toman de acuerdo con una óptica nacional.
- d) *Sociedad supranacional*. Es una empresa transnacional, jurídicamente desnacionalizada, a la que se permite inscribirse en un organismo internacional y que paga impuestos a dicho organismo.

Por último, PERLMUTTER (5), distingue entre:

- a) *Sociedades internacionales etnocéntricas*. Tienen filiales muy vinculadas a la casa matriz; los cargos de dirección son desempeñados, en todos los países, por nacionales del mismo país que la sociedad matriz.
- b) *Sociedades internacionales policéntricas*. Tratan de identificarse con los países donde sitúan las diferentes filiales.
- c) *Sociedades internacionales geocéntricas*. Están dirigidas por ejecutivos reclutados en todo el mundo, sin ninguna tendencia nacionalista.

En la actualidad, puede decirse que, aunque las empresas multinacionales ofrecen algunos rasgos distintivos de orden jurídico-funcional, la mayor parte de sus características estructurales, jurídicas y de funcionamiento son idénticas a las de las grandes empresas nacionales.

La mayoría de los autores fijan su atención en la estructura de la propiedad y del control, cifran el más elevado grado de multinacional en el hecho de que, tanto el capital como la dirección, sean aportados por varios países, llegándose a una «desnacionalización» de la empresa por no vincularse ni la propiedad ni la función directiva a un país determinado.

Sin embargo, esto no ocurre hoy por hoy, pues el accionariado y los órganos de gestión aparecen concentrados en el país de origen (donde radica la sociedad matriz) y no repartidos entre los países donde la multinacional posee unidades de producción (países-huéspedes).

(5) PERLMUTTER, H. V.: "L'entreprise multinationale: trois conceptions", *Revue Economique et Sociale*. Universidad de Lausana. Mayo 1965. Citado por GRANELL, op. cit., pág. 89.

Respecto a la desnacionalización de los cuadros directivos, resulta de una encuesta realizada en 1965 (6), que entre las 150 primeras empresas americanas, sólo 126 empleaban trabajadores extranjeros en sus filiales; que entre 71 empresas que ocupaban a un volumen considerable de mano de obra extranjera (33 por 100 como promedio sobre la cifra de empleados), la participación nacional en los cuadros directivos era solamente del 1,6 por 100.

Aunque estas cifras hayan cambiado sensiblemente, por la estrategia de internacionalización progresiva en la empresa multinacional, es indudable que hasta hace poco tiempo no se contrataba apreciablemente a extranjeros para niveles de gestión elevados y que, aún hoy, ello se hace tímidamente y, por regla general, como consecuencia de una exigencia explícita de la legislación de los países huéspedes, siendo a veces los ejecutivos locales, bien unos simples «hombres de paja», que figuran al frente de los negocios, pero no los dirigen en realidad, o bien personas especialmente mentalizadas, que anteponen el interés de la sociedad al de su país.

Por tanto, no se puede considerar como una característica actual de las multinacionales la internacionalización directiva a todos los niveles, pues son nacionales del país de la matriz quienes llevan efectivamente el peso de la gestión.

El profesor SUÁREZ (7) se inclina por considerar como índice más sobresaliente del grado de multinacionalidad de una empresa la interdependencia entre las distintas filiales y la sociedad matriz. Para un elevado nivel de multinacionalización, la sociedad matriz se comporta como otra filial más. Cuando el conjunto matriz-filiales deviene una estructura que se escapa, al menos parcialmente, al control del país de origen o de otro cualquiera, puede decirse que la sociedad multinacional se ha consolidado.

Este criterio de clasificación, que es también válido pensando en el futuro, quizá no lo sea tampoco para el presente, ya que la mayoría de las multinacionales presentan una estructura fuertemente centralizada y dependiente de la matriz.

Respecto a la forma jurídica, no se encuentran características distintivas, pues las grandes sociedades adoptan, todas ellas, las mismas modalidades. En cuanto a los sistemas de penetración en los países

(6) SIMMONDS, K.: "Multinational? Well, Not Quite", citado por CRUZ ROCHE, I.: "La empresa multinacional: un análisis introductorio", *Revista Española de Financiación y Contabilidad* núm. 8.

(7) SUÁREZ SUÁREZ, A. S.: "Fenomenología y problemática de la empresa multinacional", *Cuadernos Esic*. Ediciones ESIC. Madrid, 1974.

huéspedes, se verifica por las vías ordinarias: compra de acciones de otras empresas con fines de control, constitución de nuevas sociedades, fusiones, absorciones, etc. La estrategia jurídica de crecimiento obedece a patrones análogos a los seguidos por las empresas nacionales; nos encontramos así desde empresas como IBM, que conserva su unidad jurídica en el país de origen (una sociedad holding y unas filiales con participación del 100 por 100 por parte de la matriz), hasta empresas de control flexible, como la FIAT, que se interesan por poseer el 30 por 100 o más de las acciones de sus filiales.

Un rasgo evidentemente común a todas las multinacionales es su tamaño. Sin duda, se configuran como empresas de gran dimensión; piénsese, por ejemplo, que las ventas de la *General Motors* son mayores que los PNB de Bélgica y de Suiza; las ventas de la *Standard Oil* (N.J.) superan en más de dos veces al PNB de Grecia, y las de la *Ford Motor*, en más de tres veces al PNB de Portugal. Este tamaño gigante no es privativo de las empresas multinacionales; sin embargo, resulta significativo que entre las 115 mayores unidades económicas mundiales (8) en el período 1971-72, figuran 61 países clasificados por su PNB y 53 empresas multinacionales (clasificadas por su cifra de ventas). Este dato puede ilustrar, más que cualquier otro comentario, lo que se ha dicho acerca de la concentración de poder económico y, por ende, político que presentan las empresas multinacionales en la actualidad.

Como complemento anecdótico, puede señalarse que la primera multinacional de la clasificación anterior (ocupa el puesto núm. 20) es la *General Motors* (USA), con una cifra de ventas de 30.435 millones de dólares, siguiendo la *Standard Oil* (N.J.) (USA) y la *Ford Motor* (USA), en los puestos 24 y 25, respectivamente. Hasta el puesto 31 no aparece la mayor multinacional europea, la *Royal Dutch/Shell* (Gran Bretaña/Holanda), siendo la *Unilever* (de la misma nacionalidad) quien ocupa el puesto 47. Entre ambas aparecen la *General Electric*, *Chrysler*, *IBM*, *ITT* y otras empresas estadounidenses (España figura clasificada en el puesto 15, con 34.360 millones de dólares de PNB).

Por otra parte, se considera (9) que «una de las causas que más ha contribuido a la espectacular expansión de las sociedades multinacionales americanas ha sido, sin duda, su peculiar e ingeniosa

(8) GRANELL, F.: op. cit., págs. 82-83.

(9) SUÁREZ SUÁREZ, A. S.: op. cit., pág. 25.

—hasta tal punto pudiéramos calificar de cínica —política de financiación».

Las numerosas filiales de empresas americanas instaladas en Europa han necesitado pocos recursos económicos de la sociedad matriz, ya que se han financiado en gran medida con capitales de los propios países huéspedes. En términos gráficos, SCHERVAN SCHDEIBER (10) afirma sobre esta política de financiación: «Nosotros les pagamos para que nos compren». Según este autor, las inversiones de empresas americanas en Europa (unos 4.000 millones de dólares USA), se financian: 55 por 100, mediante empréstitos y créditos obtenidos en el mercado europeo; 35 por 100 mediante subvenciones presupuestarias de los estados europeos y autofinanciación, y 10 por 100, mediante transferencias netas procedentes de EE.UU.

3. CAUSAS DE LA MULTINACIONALIZACION

Hasta el momento, no se cuenta con una tipología de factores que sirva para explicar con precisión el fenómeno de la multinacionalización de las empresas. Existen algunas teorías que se basan en la importancia o influencia de ciertos factores, pero ninguna de ellas es lo suficientemente general como para que pueda considerarse satisfactoria.

Los autores parecen mostrarse de acuerdo en que el paso a la multinacionalización supone una discontinuidad o ruptura en la vida de la empresa. Se produce un aumento significativo del riesgo, que se deriva no solamente del paso de un entorno conocido a otro incierto, sino también de la necesidad de cambios y adaptaciones estructurales para hacer frente a nuevos problemas; por tanto, la multinacionalización, como forma de crecimiento, implica un coste.

Dado que el objetivo empresarial (bien sea la maximización del beneficio o cualquier otro que se considere) no sufre alteración en este proceso, debemos suponer la existencia de estímulos o restricciones fuertes, para que la empresa tome la decisión de convertirse en multinacional. No hay un consenso en la literatura sobre la hipótesis de que la multinacionalización sea el resultado de una decisión adoptada libremente por la empresa o, por el contrario, que sea la respuesta a un conjunto de restricciones. En el primer caso, la empresa elegiría

(10) SCHERVAN-SCHREIBER, J. J.: "El desafío americano". Plaza y Janés. Barcelona, 1968.

espontáneamente la estrategia multinacional como una estrategia óptima dentro de una serie de alternativas que se le presentan, mientras que en el segundo caso, la decisión vendría impuesta como una única opción dentro de su proceso lógico de crecimiento.

Al igual que otros autores (11), nos inclinamos por la segunda hipótesis, avalada por el hecho de que es raro que una empresa se convierta en multinacional de modo inmediato (lo que estaría de acuerdo con una elección discrecional). Por el contrario, es normal que se verifique un proceso de adaptación que puede realizarse incluso dentro del país de origen. El proceso de multinacionalización de una empresa pasa, por lo general, por dos fases previas a la implantación de factorías en el extranjero: una primera, en la que la empresa, aun de ámbito nacional, se convierte en exportadora, y una segunda, en la que crea filiales de comercialización en los países importadores de sus productos.

La empresa multinacional, aunque siga manteniendo parcialmente su actividad exportadora, no se sujeta a las clásicas reglas del comercio internacional, tal como lo entendemos actualmente. Al convertirse en multinacional, la empresa se crea un entorno de ámbito internacional, que le es propio y que se superpone a los espacios nacionales y a los bloques integrantes de la economía mundial, y a este entorno, que para ella es uniforme, aplica una estrategia global que difiere de los procedimientos convencionales del intercambio internacional, tal como lo practican las empresas exportadoras.

Se cree, pues, que una empresa se transforma en multinacional como resultado de un proceso más o menos complejo, ante la imposibilidad de mantener su política de expansión si permanece encerrada en su entorno de origen, y que en ese proceso utiliza el crecimiento en el extranjero en lugar de los métodos tradicionales de exportación.

Respecto a las teorías que explican los motivos por los cuales una empresa se convierte en multinacional, se pueden agrupar, en un intento de sistematización siguiendo a MICHALET (12), en tres grandes grupos. El primer grupo de teorías atiende sobre todo a la importancia que tienen las características específicas del entorno internacional; el segundo grupo se basa en la estructura oligopolística de los mercados de origen; y el tercer grupo explica el proceso de multinacio-

(11) CENTRE NATIONAL DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE: "La croissance de la firme multinationale", París, 1973.

(12) MICHALET, C. A.: "Pourquoi les entreprises deviennent-elles multinationales?", en Centre National de la Recherche Scientifique, op. cit., pág. 59-77.

nalización por las diferencias internacionales en los costes de producción.

Algunas teorías del primer grupo hacen hincapié en las diferencias que pueden observarse dentro del espacio internacional, debidas a la existencia de naciones con un entorno muy diferenciado. El escollo de las barreras aduaneras y de los costes de transporte es una de las motivaciones posibles para iniciar la multinacionalización. Esta teoría contempla la multinacionalización como una alternativa a la exportación clásica y como la solución idónea para una empresa exportadora que no puede rebajar sus precios en origen a fin de absorber tarifas aduaneras y costes de transporte.

Otra teoría, incluíble también dentro del primer grupo, se centra en las características monetarias, financieras y fiscales del país huésped. El tipo de interés, la tasa de inflación, la depreciación de la moneda y la presión fiscal favorecen, sin duda, el proceso de multinacionalización, al ser diferentes de unos países a otros. Es evidente que la posibilidad del arbitraje puede considerarse como una incitación a la multinacionalización, pero también es evidente que una empresa puede aprovechar algunas de esas ventajas de un entorno extranjero sin necesidad de hacer inversiones directas en él, y que, por otra parte, el coste que supone para la empresa su transformación en multinacional anula a veces dichas ventajas.

Algunos autores consideran como argumento importante que la instalación de plantas en el extranjero aproxima la empresa a los mercados consumidores, ya que permite conocer de cerca las peculiaridades en los hábitos de consumo, en los modos de vida y en las formas culturales y de comportamiento propias de los distintos países. Sin embargo, las empresas exportadoras han resuelto desde antiguo este problema. El argumento no parece, pues, definitivo, para explicar el proceso de multinacionalización.

Por último, en otras teorías del primer grupo, se subraya la preocupación de las grandes empresas por reducir la incertidumbre. La internacionalización de la producción, sobre todo si se persigue el control de las materias primas, atenúa indudablemente el riesgo político y económico. Sin embargo, este argumento no es válido si se le contempla fuera de la óptica de la teoría de la integración, pues la empresa puede seguir un proceso de integración vertical y/o horizontal, dentro de las fronteras de su país de origen.

En el segundo grupo de teorías, cobra especial importancia el análisis de los mercados. Militan en esta línea casi todos los investi-

gadores anglosajones. En sus hipótesis básicas, estos investigadores suelen reflejar las características de los países desarrollados, especialmente EE.UU. Se supone que la estructura de los mercados del país de origen es oligopolística, que los consumidores disponen de una renta *per cápita* elevada (y, por tanto, de un alto poder de compra), que el desarrollo del país exige bienes de equipo de alta tecnología para lograr economía en los costes de producción, etc.

Una primera teoría de este grupo ve la multinacionalización de las empresas como la última fase de un proceso sostenido de crecimiento que puede pasar o no por la concentración y la integración. Como la rigidez del oligopolio impide a las empresas aumentar su participación en el mercado nacional, se ven obligados a instalarse en otros países para defender sus mercados y mantener una tasa de crecimiento adecuada. Así, pues, una empresa se convierte en multinacional a consecuencia de la lucha mantenida por los oligopolistas.

Otra teoría, dentro del mismo esquema, es la denominada del «capitalismo monopolista» (13). Las grandes empresas, que disfrutan de una posición monopolista o cuasi monopolista, acumulan beneficios que no pueden ser reinvertidos en su actividad tradicional, pues al aumentar la producción, bajarían los precios. Los beneficios acumulados dan lugar a capitales ociosos; y es precisamente por la necesidad de invertir esos capitales ociosos, por lo que las empresas monopolistas se convierten en multinacionales.

De todas formas, no parece que este proceso de inversión directa en el extranjero resuelva el problema de los fondos ociosos, dado que una parte de los beneficios de las filiales vuelven a la empresa matriz, aumentando así la masa de capitales excedentarios.

Una última teoría, defendida por VERNON y el equipo de la *Harvard Business School* (14), ha tenido bastante aceptación y contribuye a explicar el proceso de multinacionalización de muchas empresas americanas. Se basa en el ciclo de vida de las innovaciones técnicas y en la ventaja tecnológica que ostentan las empresas multinacionales. Según esta teoría, la empresa desplazará sus plantas industriales hacia países menos desarrollados cuando el ciclo de vida de un nuevo producto llegue a un determinado estadio. La empresa

(13) BARAN, P. A., y SWEETZ, P. M.: "El capital monopolista". Siglo Veintiuno de Editores, México, 1974.

(14) VERNON, R.: "Soberanía en peligro". Fondo de cultura económica. México, 1973. También "Manager in the International Economy", *Prentice Hall*, New Jersey, 1968; "Future of the Multinational Enterprise", en *Kindleberger*, Ch. (edit.): "The International Corporation", M. I. T. Press Cambridge, 1970; "International investment and international trade in the product cycle". Q. J. E. Mayo, 1966.

comienza fabricando el nuevo producto en el país de origen y le exporta hasta el momento en que la tecnología queda al alcance de otros países menos desarrollados que el innovador y el producto en cuestión se generaliza en ellos. A partir de este momento, comienza una segunda fase en la que la empresa instala plantas productivas en el extranjero; estas plantas suelen atender primero la demanda del país huésped, pero se orientan después a la exportación. El ciclo se cierra cuando el país de origen se convierte en importador del producto, que ya es viejo, para dedicarse a sucesivas innovaciones.

Este segundo grupo de teorías tiene sobre el primero la ventaja de considerar explícitamente la multinacionalización de la empresa como algo impuesto por una serie de circunstancias, pero su alcance es parcial porque sólo analiza ciertas consecuencias derivadas de la estructura del mercado. Al igual que MICHALET (15), creemos que se deben tener también en cuenta las restricciones internas, debidas al propio proceso productivo. De ahí la importancia del tercer grupo de teorías, que atienden a las diferencias internacionales en los costes de producción. Aunque este esquema no ha sido desarrollado por ningún autor de forma sistemática, se pueden apuntar dos hechos que han sido comprobados empíricamente. Uno de ellos es la notable diferencia entre los índices de salarios de EE.UU. y del resto de los países. La desigualdad de las tasas salariales hace que los costes de producción sean más bajos fuera de EE.UU., proporcionando una fuerte motivación para la instalación de filiales en otros países. Aún no se ha encontrado una explicación satisfactoria para estas diferencias, que no pueden atribuirse siempre a una menor productividad, ni a la diferente proporción entre trabajo cualificado y no cualificado, ni tan siquiera a un diferente grado de mecanización o de tecnología, como se ha comprobado empíricamente en algunos casos (16).

El otro hecho, también evidente, es el desigual desarrollo de las economías que integran el espacio económico mundial. Los flujos de capitales que nutren las inversiones directas, van generalmente desde las economías más desarrolladas a las menos desarrolladas. Esta afirmación es válida, tanto en una óptica internacional como para las distintas regiones de un país. Al parecer, existe una jerarquización en los espacios económicos que determina de alguna forma las líneas de inversión directa.

El fenómeno multinacional es tan complejo que no puede expli-

(15) MICHALET, C. A.: op. cit., pág. 73.

(16) *Ibidem*, pág. 74.

carce con generalidad de una forma simplista. Parece seguro que en casi todas las empresas multinacionales, alguna de las posibles causas que acabamos de indicar, ha jugado un papel importante en su proceso particular de crecimiento, pero ello no significa que la capacidad explicativa, a nivel global de cualquiera de las teorías anteriores sea demasiado alta. Suelen referirse a circunstancias que se dan en EE.UU., aunque esta aparente limitación no les quita generalidad si se tiene en cuenta que la mayoría de las empresas multinacionales son actualmente de origen americano.

4. PENETRACION EN EL SECTOR AGRARIO

Hemos analizado las características de la empresa multinacional, llegando a la conclusión de que no existen diferencias fundamentales entre ella y las grandes corporaciones de ámbito nacional, ni en su estructura, ni en su funcionamiento. También hemos pasado revista a las distintas teorías sobre el proceso de multinacionalización, señalando que la empresa multinacional no es un ente nuevo aparecido por mutación, sino simplemente una empresa de gran tamaño, que, en su proceso de crecimiento, se ha visto obligada a traspasar las fronteras de su país de origen y, por consiguiente, ha tenido que adaptar su estrategia, su proceso productivo y su estructura interna a un ámbito internacional.

Queda ahora por ver la influencia de las multinacionales en el sector agrario. Nuestro propósito es analizar su comportamiento, dentro de este sector, en dos sentidos distintos: primero, en un sentido descriptivo (como actúan o cómo han actuado en el pasado) y después, aventurando un pronóstico (como podrían comportarse en el futuro).

El sector agrario no es, en general, un sector atrayente para la actividad de estas empresas. Los sectores típicos de penetración son aquellos que por su alta tecnología o por sus posibilidades de innovación ofrecen cierta garantía a las empresas multinacionales (poseedoras de esa tecnología o con superior capacidad investigadora) de no encontrar, al menos en una primera fase, competidores serios en los países huéspedes. Una posible prueba de ello es la proliferación de multinacionales en los sectores químico y electrónico. La multinacionalización se dirige también hacia actividades donde se necesitan inversiones cuantiosas u operaciones a gran escala para obtener un alto ren-

dimiento, o hacia aquéllas en que debe asegurarse previamente el mercado de exportación, pues el mercado del país huésped no es capaz de absorber el volumen de producción óptimo. El sector del automóvil y, en general, las industrias de productos de marca (bebidas refrescantes, jabones, artículos de uso personal, etc., que precisan fuertes campañas publicitarias) son una muestra de ello.

Ahora bien, es sabido que algunas de las primeras empresas multinacionales (en un orden histórico) han mantenido en los países de penetración una actividad exclusivamente agrícola; cultivaban grandes extensiones de tierra con mano de obra local, buscando como objetivo el control de materias primas para la exportación. La United Fruit Company data del siglo pasado, y a la misma época se remonta la explotación de las llamadas «repúblicas-banana» de América Central por multinacionales USA. Sin embargo, cuando se habla de sociedades multinacionales que se ocupan de la extracción, transporte y tratamiento de materias primas con fines de control, se piensa, generalmente, en compañías petrolíferas y en empresas mineras, casi nunca en empresas agrarias.

Las multinacionales cuyo objetivo es el control de materias primas en los países huéspedes se han encontrado con problemas desde un principio. Las tensiones entre estas empresas y aquellos países han ido creciendo con el tiempo y han desembocado en una serie de medidas, tales como nacionalizaciones, creación de empresas públicas en la misma actividad, etc., tendentes a recuperar la soberanía y control de los recursos naturales por parte de los países afectados.

Si el control de materias primas choca fuertemente con la idea de soberanía nacional, la propiedad del suelo (base de la actividad agrícola) va siempre unida a una fuerte conciencia nacional y lleva consigo una carga emotiva y patriótica de gran arraigo en todos los países. Es difícil que las multinacionales (a las que suele acusarse de representar intereses extranjeros, por integradas que se encuentren en el país de penetración) puedan salvar los actuales prejuicios nacionalistas para implantar empresas agrarias de gran dimensión en los países huéspedes.

Quizá por este motivo, la existencia de multinacionales que detentan la propiedad del suelo cultivable y el control de materias primas de origen agrario, debe considerarse como un hecho aislado y poco frecuente, que se pudo dar en algunos países subdesarrollados en virtud de circunstancias económicas, sociológicas y políticas particulares y ligadas más bien con el colonialismo histórico. Como los pro-

cesos de producción agraria no requieren una tecnología difícil de conseguir, casi todos los países tienen posibilidad de superar sus dificultades técnicas en este sector, sin recurrir a las inversiones extranjeras.

Pero este hecho no significa que el sector agrario haya permanecido al margen del proceso de penetración de las empresas multinacionales, sino simplemente que no es un sector que pueda considerarse como típico o mayoritario en cuanto a multinacionalización. Parece irrepetible la situación que se dio en algunos países del continente americano, cuya agricultura quedó parcialmente en poder de empresas extranjeras. Ahora bien, el proceso de crecimiento, integración y diversificación de la actividad de las empresas multinacionales, impulsado por su estrategia de disminuir el riesgo de inversión, hace que sus negocios se extiendan en mayor o menor grado a todos los sectores.

En el caso concreto de España el siguiente cuadro ilustra la situación, que no difiere quizá demasiado de la de cualquier otro país desarrollado o en vías de desarrollo. En 1972, la distribución por sectores del capital extranjero en las 500 principales sociedades españolas era la siguiente (17):

Como ya hemos dicho, tanto en España como en los demás países, las inversiones extranjeras se dirigen hacia las actividades más dinámicas y expansivas o a las de tecnología más avanzada. El sector químico presenta el mayor volumen de inversiones extranjeras, seguido de los sectores de fabricación de vehículos y de material eléctrico. Estos tres sectores aparecen en casi todos los países como «sectores punta», que acaparan el grueso de las inversiones extranjeras en el ramo industrial. En cuarto lugar se encuentra el sector de la alimentación, que desde hace algunos años ha adquirido importancia para el capital extranjero interesado en invertir en nuestro país.

Por su relación con el sector agrario, hay que considerar ante todo los sectores alimentario y químico. El primero se encarga del tratamiento, conservación e industrialización de los productos agrarios, así como de su distribución y comercialización. Examinaremos su situación actual un poco más adelante. En cuanto al segundo, se observa en él la presencia de una serie de importantes empresas (*Unión Explosivos Riotinto, Sociedad Anónima Cross, Hoeschst Ibérica, S. A., Dow Unquinesa, Fertilizantes Iberia*, etc.), que cuentan entre sus actividades la producción de inputs para la agricultura y la ganadería (ferti-

(17) "Las 500 grandes empresas industriales españolas en 1972", Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria. Madrid, 1973.

SECTORES	Núm. de empresas con participación extranjera		Valor de la participación extranjera (millones de ptas.)	% que dicha participación representa sobre el capital de las empresas del sector
	Igual o superior al 50 %	Inferior al 50 %		
1. Alimentación y bebidas ...	20	10	4.146,0	18,2
2. Auxiliar de la construcción ...	5	7	1.637,3	11,8
3. Construcción ...	3	3	353,1	3,5
4. Construcciones mecánicas ...	10	11	2.107,8	16,4
5. Construcción naval ...	—	—	—	—
6. Electricidad, agua y gas ...	—	—	—	—
7. Material eléctrico ...	18	10	6.138,3	39,8
8. Metalurgia no férrea ...	5	3	1.738,5	26,0
9. Minería ...	4	2	1.906,0	1,9
10. Papel y editoriales ...	5	5	1.135,7	13,4
11. Petróleos ...	—	5	3.280,9	15,1
12. Químico ...	43	15	20.897,4	44,3
13. Siderúrgico ...	—	8	2.310,2	5,6
14. Textil y diversos ...	1	2	293,4	4,2
15. Vehículos ...	4	7	11.606,5	56,5
TOTAL ...	118	88	57.551,1	

zantes, insecticidas, pesticidas, vacunas para el ganado, etc.) (18). Pero también el sector de fabricación de vehículos está relacionado con la agricultura, a causa de la producción de tractores y maquinaria agrícola.

Hasta 1960, con la política de atracción de inversiones extranjeras, puede decirse que las multinacionales no se habían interesado particularmente por el sector alimentario español. En cambio, a lo largo de los últimos quince años han contribuido a su progreso, tanto con aportaciones de capital como de tecnología.

En un estudio realizado por Información Comercial Española (19) se dan los siguientes datos sobre este sector alimentario:

1. Productos lácteos: De 75 empresas censadas en el estudio, la participación extranjera, en 25 de ellas, suponía el 43,12 por 100 del capital censado. En 1973, se pagaron por royalties y asistencia técnica 674,3 millones de pesetas (20) y 461,3 millones de pesetas por dividendos.
2. Bebidas sin alcohol: De 87 empresas censadas, 21 tenían participación extranjera en un 14,34 por 100 del capital censado. Los pagos por patentes han descendido desde 40 millones de pesetas en 1970 a 21,9 millones de pesetas en 1973 (21).
3. Cervezas: De 39 empresas censadas, 23 tenían participación extranjera en un 19,69 por 100 del capital censado. En 1973, las compañías mayoritarias pagaron 27,6 millones de pesetas de royalties frente a 2,2 millones en concepto de dividendos.
4. Bebidas alcohólicas: De 273 empresas censadas, 39 tenían participación extranjera que representaba el 22,58 por 100 del capital censado. De 8.700 millones de pesetas, valor de las exportaciones a cargo de las empresas censadas en 1973, el 21,5 por 100 corresponde a las mayoritarias y el 8,5 por 100 a las no mayoritarias.
5. Chocolates y galletas: de 109 empresas censadas, 15 tenían participación extranjera que representaba el 28,26 por 100 del capital censado. En 1973, las mayoritarias pagaron 42,6

(18) "Las inversiones extranjeras en España. Sector químico", *Información Comercial Española*, núm. 493. Septiembre 1974.

(19) "La inversión extranjera en el sector de la alimentación", *Información Comercial Española*, núm. 499. Marzo 1975.

(20) Esos pagos corresponden principalmente a marcas comerciales, puesto que la tecnología del sector no es complicada.

(21) Las empresas con capital extranjero minoritario reducen casi a cero el pago por patentes, mientras que las mayoritarias lo triplican en esos años.

millones de pesetas por asistencia técnica y royalties, frente a 12,5 millones de pesetas en dividendos. Las exportaciones (casi 400 millones en 1973) se llevaron a cabo en un 5 por 100 tan sólo, por empresas con participación exterior.

6. Pastas alimenticias: De 40 empresas censadas, 7 tenían participación extranjera que representaba el 52,66 por 100 del capital censado. Estas pagaban en 1973 un importe de 36,2 millones de pesetas por patentes y asistencia técnica.
7. Piensos compuestos: De 188 empresas censadas, 21 tenían participación extranjera que representaba el 18,85 por 100 del capital censado. En 1973 se pagaron 76,5 millones de pesetas por patentes y 25 millones en dividendos. Estas 21 empresas asumen más de las dos terceras partes del comercio exterior, tanto en exportaciones como en importaciones.

En estas cifras no se han tenido en cuenta las relaciones indirectas inter-empresas a través de filiales, que son muy comunes. Además, entre las empresas con participación extranjera, el pequeño número con participación mayoritaria (que muchas veces llega al 100 por 100 del capital) son precisamente las de mayor dimensión del sector. Ello refuerza la conclusión de que en el sector alimentario, un número relativamente pequeño de empresas con participación extranjera domina una parte importante del mercado nacional.

Los procesos de distribución y comercialización, no bien estructurados en España y necesitados de capital y organización eficientes, han sido prácticamente abandonados por los multinacionales, que se dedican en nuestro país al mercado interior casi exclusivamente. Las filiales españolas quedan fuera de las cadenas europeas de distribución, y no pueden aprovechar así las economías de escala que se derivarían de su acceso a tales cadenas. Esto se explica, en parte, por ser España un país que no pertenece a la Comunidad Europea, donde las multinacionales ejercen gran influencia.

Otro dato interesante es la elevada carga con que España ha contribuido en concepto de patentes y asistencia técnica, pues la aportación tecnológica en este sector no parece justificarla (22).

La evolución en el futuro resulta difícil de pronosticar. En el estudio citado anteriormente (23) se aventuran estas conclusiones:

(22) Los elevados pagos por importación de tecnología es uno de los trucos utilizados por las multinacionales americanas para ocultar sus beneficios, realizar transacciones a la matriz y evadir el pago de impuestos. Vid. SUÁREZ SUÁREZ, A. S., op. cit., pág. 33.

(23) "Las inversiones extranjeras en el sector de la alimentación", op. cit., páginas 25-26.

«... tanto la agricultura y ganadería española tienen que mejorar fundamentalmente sus ofertas, agrupándolas de manera que no pierdan las ventajas de la propia industrialización de sus productos en aquellas actividades en que esto es posible...» «Otro objetivo a cubrir por el sector alimentario reside en la integración agricultura-ganadería, por una parte, en industria alimentaria y comercialización por otra. Tampoco en este aspecto, dado lo costoso de este proceso, y la casi total propiedad nacional de la tierra cultivada, es realista esperar un gran apoyo de la inversión extranjera...» «La inversión extranjera seguirá ocupando un lugar preferente en la industrialización de los productos alimenticios que mayores expectativas de crecimiento del consumo y en aquellas actividades en las que la falta de una investigación propia nos hacen necesariamente tributarios de la tecnología exterior».

Aunque las conclusiones anteriores sean correctas a tenor de los datos disponibles, parece discutible que sirvan para fundamentar una predicción sobre el comportamiento de las multinacionales en el sector agrario. Prescindiendo por el momento de estas cifras, veamos cómo pueden afectar los últimos acontecimientos mundiales a la estrategia de la multinacionalización.

Consideremos, en primer lugar, la crisis de la energía. La toma de conciencia nacional en los países productores de petróleo se ha vuelto contra las multinacionales, a las que se achaca una política colonizadora, y ello ha supuesto una ola de nacionalizaciones y la creación de la OPEP, como organismo coordinador supraestatal para la adopción de decisiones conjuntas. Tal actitud ha influido en la estrategia de las empresas afectadas y ha servido también de aviso o toque de atención respecto a ciertos problemas que pueden plantearse en el futuro.

Por otra parte, una grave preocupación actual de los gobiernos y organizaciones mundiales se puso de manifiesto con la celebración en 1975 de dos conferencias mundiales sobre el hambre en el mundo y el problema de la alimentación. Se evidenció la inquietud que este problema despierta, se hicieron intentos para evaluar los recursos alimentarios a nivel mundial y para cuantificar las necesidades de la población y se recomendó planificar con urgencia la alimentación de la humanidad desde una óptica planetaria.

Como consecuencia de este tipo de estudios, se ha hecho patente que, en un próximo futuro, la principal fuente de poder y riqueza será la producción y control de alimentos. Aquellos países que sean autosuficientes en materia de alimentación, serán libres, y los que puedan permitirse el lujo de exportar alimentos, gozarán de poder.

Con estas expectativas y teniendo en cuenta que muchas empresas multinacionales se han convertido en centros detentadores de poder a nivel mundial (situación que posiblemente intentarán mantener) parece presumible que incluyan dentro de su estrategia a medio y largo plazo la penetración en el sector agrario, con fines de control sobre la producción de alimentos. Ahora bien, un planteamiento en este sentido tropezará con una restricción: las limitaciones para adquirir tierra cultivable y, por tanto, para controlar el factor de producción más importante en agricultura.

A causa de la restricción «tierra», queda como camino posible dentro del proceso vertical de producción agraria (materias primas-cosechas-transformación industrial-comercialización y distribución) controlar los escalones extremos (materias primas, comercialización y distribución), así como el escalón de la industrialización agraria, en todos los cuales no se precisa el uso de tierra.

Aparece así la posibilidad (no generalizable) de que en los países industrializados o en vías de desarrollo la agricultura evolucione hacia una situación de dependencia respecto a las empresas multinacionales, con la tierra como único factor de producción en manos nacionales. El agricultor, propietario de la tierra, recibirá en préstamo a cargo de grandes empresas, semillas, fertilizantes y maquinaria, así como asistencia técnica, financiación, seguros, etc. Se le obligará mediante contrato a implantar los cultivos más adecuados con las técnicas más avanzadas, y venderá su cosecha (comprometida de antemano) a la empresa multinacional, que someterá el producto a procesos industriales o lo comercializará y distribuirá por su cuenta, en ocasiones bajo una marca comercial. En este sistema, la empresa multinacional asumiría probablemente algunos riesgos que ahora soportan los agricultores. Las condiciones contractuales y, en general, los precios serían objeto de convenios colectivos, con la intervención sindical y estatal, por lo que la situación del agricultor no tendría por qué ser peor que en la actualidad. Pero las fricciones serían seguramente inevitables y más peligrosas que actualmente, ya que la Sociedad responsabilizaría directamente a la empresa multinacional por la política de precios y por cualquier tensión o fracaso en el abastecimiento alimenticio.

RESUMEN

Se aborda en este estudio la problemática de la empresa multinacional y su relación con el sector agrario.

Se analiza el concepto de empresa multinacional, estudiando sus características y los factores que explican el proceso de multinacionalización de las empresas, para luego estudiar la política de las multinacionales en agricultura.

El sector agrario, que no ha sufrido cambios estructurales profundos en los últimos años, a pesar de la evolución de la sociedad y las transformaciones de todo tipo originadas en la economía, no ha sido considerado, en general, como de "atracción" para las inversiones extranjeras. La crisis de la energía y el problema de la alimentación de la población mundial, hacen que el sector agrario presente unas perspectivas para el futuro que no pueden basarse exclusivamente en criterios de rentabilidad. Esto debe incidir evidentemente en un cambio de la política de las empresas multinacionales en su relación con el sector.

En este contexto se estudia en el trabajo la penetración de las multinacionales en el sector agrario en dos sentidos: en un sentido descriptivo (cómo actúan o han actuado en el pasado), analizando el caso español, y, por último, aventurando un pronóstico sobre cómo podrán comportarse en el futuro.

RÉSUMÉ

Nous traitons, dans cette étude, la problématique de l'entreprise multinationale, en relation avec le secteur agricole.

Nous analysons le concept d'entreprise multinationale, en étudiant ses caractéristiques et les facteurs qui expliquent le processus de "multinationalisation" des entreprises, pour étudier ensuite la politique des multinationales en agriculture.

Le secteur agricole, qui n'a pas subi de profonds changements structurels ces dernières années, malgré l'évolution de la société et les transformations de tout genre de l'économie, n'est pas considéré, en général, comme "attirant" pour les investissements étrangers. La crise de l'énergie, et le problème de l'alimentation de la population mondiale, font que le secteur agricole, présente des perspectives futures, qui ne peuvent pas se fonder exclusivement sur des critères de rentabilité économique, et cela devra repercuter sur un changement de politique des entreprises multinationales dans ses rapports avec le secteur.

Dans ce contexte, nous étudions ici la pénétration des multinationales dans le secteur agricole de deux façons: dans un sens descriptif (comment elles agissent et ont agi dans le passé) en analysant le cas espagnol, et nous aventurons un pronostic sur la façon dont elles pourront se comporter dans le futur.

SUMMARY

This study is an approach to the multinational corporation and their relationships with the agricultural activities.

Formerly the concept of multinational is studied with their characteristic properties and the causal factors that created these companies. Then a study of their activities on the agricultural field is developed.

In spite of the social evolution of the last years and the deep changes in the general economy, the agricultural sector remained very much unchanged. Generally speaking has not attracted masively foreing financial resources. To day the energy crisis and world food problem have established new criteria that will force a economic future dominated by other factors than rentability. That will condition the future spread of multinnational companies in the agricultural activities.

With this in mind the penetration of multinational corporations is studied for the agricultural field from two different points of view: a descriptive one, analyzing the spanish case and then advancing an opinion about their future development in this field.