

## Multinational enterprises and the global economy

Enviado por Josue Garcia Veigaen Vie, 10/16/2015 - 04:02

### Cita:

Dunning, John [1993], *Multinational enterprises and the global economy*, Harlow, Addison Wesley Longman Limited, 687 pp.

### Fuente:

Libro

### Fecha de publicación:

1993

### Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Fronteras del capital [4]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [5]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [6]

### Tema:

La propuesta del paradigma ecléctico es el estudio de la configuración OLI para determinar la naturaleza, el nivel y el comportamiento de las empresas multinacionales en la economía mundial.

### Idea principal:

John Dunning fue Profesor Emérito de Estudios en Negocios e Inversión Internacional por la Universidad de Reading, Inglaterra. También Emérito en Negocios Internacionales por la Universidad Estatal de Nueva Jersey, Newark, Estados Unidos.

### Introducción

La presente obra tiene dos objetivos principales:

1. Presentar una base amplia y detallada del estudio de las empresas multinacionales, su rol en la historia y en la actual economía global (años 1990). El libro pretende ser una referencia para abordar los determinantes y las consecuencias de la inversión extranjera directa (IED) junto con la actividad de las empresas multinacionales. También se expone un “estado del arte” describiendo y apreciando los escritos de la corriente dominante acerca de los modos en las que las empresas multinacionales interactúan con la economía global desde la segunda guerra mundial (p. xiii).
2. El contenido descriptivo y analítico está dentro del marco conceptual uniforme y consistente del paradigma ecléctico (OLI) de la producción internacional. El cual sostiene una explicación tanto de los determinantes como del impacto de la actividad de las empresas multinacionales, que

pueden ser vistos en términos de la yuxtaposición entre las ventajas específicas de propiedad competitiva (competitive ownership specific advantages) (O) de las firmas y las ventajas específicas de locación (location specific advantages) (L) de los países. En vista de estas ventajas se determinan los modos organizacionales en los cuales las firmas y las naciones buscan adquirir y organizar sus recursos y capacidades. Las empresas multinacionales se relacionan activamente internalizando mercados intermedios transfronterizos (I) (internalization advantages) o mediante una gran variedad de acuerdos colaborativos –que no necesariamente involucran participación accionaria–. Es la configuración precisa de las ventajas (OLI) en las que las firmas se enfrentan y la que determina, en cualquier momento la naturaleza, el nivel y la estructura de la actividad de la empresas multinacionales. Y es el impacto de esta actividad junto con la estrategia macroeconómica de los gobiernos –en organizar la localidad ligada a sus recursos y capacidades dentro de su jurisdicción– la que, sobre el tiempo, determinará las consecuencias de la producción internacional para el bienestar nacional y global (p. xiii).

El trabajo está dividido en cuatro partes y aborda las causas, la organización y los efectos de la actividad de las empresas multinacionales, así como la consecuente responsabilidad de los gobiernos nacionales y las autoridades supra-nacionales para la inversión directa interna y externa (p. xiii).

Primera parte.

Capítulo 1. Algunas observaciones introductorias a las actividades de las empresas multinacionales.

Capítulo 2. Se presenta la más reciente información disponible en el rol de las empresas multinacionales en la economía mundial. Información recopilada por la “Division of Transnational Corporations and Management of the Department of Economic and Social Development of the UN”.

Capítulo 3. Identifica cuatro razones principales para atraer IED y sugiere que cada una necesita ser explicada de modo distinto.

Capítulo 4. Coloca el soporte teórico para el resto del trabajo.

Capítulo 5 y 6. Buscan usar el paradigma ecléctico para explicar la emergencia, el crecimiento, la industria contemporánea y la estructura geográfica de la actividad de la empresas multinacionales (p. xiv).

Segunda parte.

Del capítulo 7 al 9 se estudia a la empresa multinacional como una entidad organizativa y busca revisar algunas de las explicaciones propuestas por teóricos organizacionales y analistas de negocios en el sentido en el que las decisiones son tomadas en la internalización de actividades de valor agregado y en la forma de su gobernanza. Buscamos tomar una vista dinámica o del desarrollo de la interfaz entre las ventajas competitivas de las firmas y eso de las naciones (p. xiv).

Parte tres.

Capítulos 10 al 19, aborda algunas de las más importantes consecuencias de las actividades de la empresa multinacional en la economía global y en las naciones. La hipótesis es que dependiendo de la configuración OLI, de las ventajas competitivas de las naciones y del tipo de producción foránea emprendida, las consecuencias de cualquier actividad de la empresa multinacional diferirán. Sobre sus impactos, lo que se pretende es establecer un marco analítico dentro del cual sea posible examinar el impacto de tipos de actividades de las empresas multinacionales en circunstancias específicas, en vez de dar respuestas generales.

Otra cuestión es discutir las políticas económicas nacionales apropiadas para incentivar a las empresas multinacionales. Mucho depende de los supuestos sobre la diferencia de la actividad de las empresas multinacionales y de lo que ocurriría en caso de su ausencia. El autor se concentra en identificar los tipos de acciones que necesitan ser tomadas por los gobiernos si las empresas multinacionales representan una plena contribución a los objetivos nacionales económicos (p. xiv).

Aunque el paradigma ecléctico representa la principal idea clave analítica, no se desechan otros conceptos, teorías o paradigmas (p. xvi).

Parte cuatro.

Los capítulos finales revisan la interacción entre gobiernos, mercados y las empresas multinacionales en la moderna economía global. Considerando los modos en los cuales esta interacción requiere una estrategia sistémica por los gobiernos para la macro-organización de los recursos y capacidades, y el rol de las empresas multinacionales en la contribución a esta organización en un sentido socialmente benéfico. En el capítulo 21 se argumenta la existencia de regímenes institucionales internacionales para poner reglas generales transfronterizas. Hoy las transacciones comerciales son inadecuadas para satisfacer la demanda de la economía global moderna, la producción foránea de las empresas multinacionales han remplazado las transacciones en bienes como la principal forma de relación económica internacional. El capítulo 22 concluye con una breve especulación a cerca de las futuras características de las empresas multinacionales y su actividad (p. xvi).

## **CAPÍTULO 1. LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES: ALGUNAS OBSERVACIONES INTRODUCTORIAS.**

### **La naturaleza de una empresa multinacional**

Una definición de trabajo

La definición más aceptada de la empresa multinacional o transnacional es que ésta es una empresa que realiza la inversión extranjera directa (IED) y posee o controla actividades de valor agregado en más de una nación (p. 3).

Por otro lado, existen criterios para calificar una empresa multinacional o transnacional, en función de: i) número y tamaño de las subsidiarias foráneas o de las compañías asociadas a su

pertenencia o propio control; ii) el número de países en el cual se involucran en actividades de valor agregado; iii) la proporción de sus activos, ganancias, entradas o empleos globales; iv) el grado de internacionalización de la administración; v) la extensión en la cual sus actividades de alto valor están internalizadas; vi) el grado y diseño de las ventajas sistémicas que surgen de su gobernanza de una red de actividades económicas localizadas en diferentes naciones (p. 3).

Más aun, la multi o transnacionalidad de la empresa es considerada como un concepto multidimensional, en vez de ser unidimensional. También existe otro tipo diferente de empresa multinacional que emplea una variedad de formas cooperativas transfronterizas no accionarias, como las licencias, acuerdos, alianzas estratégicas, entre otras, que otorgan cierto grado de control o influencia sobre la producción foránea asociadas a estas empresas (p. 3-4).

Las empresas multinacionales también participan en redes internacionales de actividad económica involucrada entre proveedores, distribuidores, consumidores, en la cual las relaciones comerciales entre los miembros de una red son frecuentemente más tradicionales y de costumbre.

### **Las características distintivas de una empresa multinacional**

La empresa multinacional es una de varias instituciones involucradas en los negocios internacionales. Una empresa multinacional tiene dos características distintivas. La primera, organiza y coordina múltiples actividades a través de las fronteras nacionales, y segunda, internaliza los mercados transfronterizos para los productos intermedios resultado de esas actividades. La empresa multinacional puede tener una administración privada o pública, ser muy diversificada, controlada por ciudadanos o instituciones, controlada nacionalmente pero administrada internacionalmente, etc. También las formas transfronterizas accionarias y las participaciones no accionarias varían entre industrias y firmas e incluso dentro de la misma firma (p. 4).

### **Formas de inversión foránea de las empresas multinacionales**

Tradicionalmente la expansión territorial de la producción de una firma fuera de sus fronteras nacionales ha sido lograda por el acto de la IED. Ésta involucra la transferencia de un paquete de activos o productos intermedios que incluyen dinero, capital, administración, organización, tecnología y acceso a los mercados fuera de las fronteras nacionales. No obstante, el control sobre la toma de decisiones en los recursos transferidos lo seguirán manteniendo las entidades de origen (p. 5).

Los límites de la firma serían puestos por el control y la influencia que tenga la empresa multinacional sobre la propiedad. La IED es definida como una inversión que involucra una relación de larga duración reflejando interés en una entidad residente. El objetivo del inversor directo es ejercer un grado significativo de influencia en la administración de la empresa localizada en otra economía. No obstante, no hay un consenso internacional acerca de la participación mínima en el capital, considerada necesaria para tal voz efectiva, pero en la mayoría de las naciones ésta varía entre 10 y 25 por ciento del total de la participación en el capital (p. 5).

Existen muchas maneras de ejercer aunque sea un grado muy pequeño de influencia sobre la toma de decisiones diaria de sus filiales. También existen compañías con arreglos sub-contractuales, empresas conjuntas, alianzas cooperativas, entre otras formas de control. Incluso

la influencia de la empresa multinacional puede determinar la estrategia, la actuación y el comportamiento de sus suministradores, clientes y de su competencia (p. 6).

Todas estas formas también deberían ser consideradas como parte de la esfera de influencia y control de la empresa multinacional. Debido a todas estas razones prácticas, el enfoque del libro define a la empresa multinacional como una empresa que realiza IED y organiza la producción de bienes y servicios en más de una nación (p. 6).

Medición de la extensión y el patrón de la actividad multinacional en la economía global

La evaluación de la extensión y el patrón de las actividades de las empresas multinacionales en la economía global dependerá de las fuentes de las que disponga. Naturalmente las estadísticas son buscadas y usadas de acuerdo con el propósito por el cual han sido recolectadas y el nivel de análisis requerido. La información que se necesita para el estudio de las empresas multinacionales podría ser distinto de la que utilizan los economistas y analistas del mercado, o a la de los gobiernos y las uniones laborales (p. 6).

Sin embargo, como indicador que engloba un sector económico significativo de la actividad de las empresas multinacionales, la mejor medida es el valor agregado creado por tales firmas fuera de sus fronteras nacionales (p. 7).

Existen dos fuentes primarias y varias secundarias de información de las empresas multinacionales y su actividad. Las fuentes primarias son las empresas mismas y los gobiernos –locales como los receptores–. Fuentes secundarias incluyen la mayoría de las agencias económicas internacionales o regionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, entre otras) (p. 8). Esto contiene también serios problemas, no todas las naciones presentan la misma información, por lo tanto, compararla resulta difícil. Esto por distintos motivos, políticos, de metodología en la estadística, etc.

## **Fuentes de datos**

Estadísticas comprensivas y comparables solo están disponibles para tres índices de la actividad multinacional: i) la entrada y salida de participación extranjera de capital (IED), ii) los ingresos obtenidos en esa participación de capital y iii) nuevos flujos de inversión (p. 8).

No obstante, existe también información, que aunque no siempre sea comparable, es importante. Alguna obtenida por investigaciones de los países. Los datos en estas variables serán tan buenas tanto los sean las estadísticas otorgadas por las empresas. Otra fuente de información cuantitativa y cualitativa son la vasta cantidad de reportes, investigaciones, libros y artículos sobre las empresas multinacionales y sus actividades.

Más difícil aún se vuelve obtener datos de participación no accionaria o de las alianzas estratégicas entre las empresas multinacionales. Para esto solo algunas naciones publican detalle sobre el asunto. Por otro lado, también los bancos, empresas de contabilidad, consultorías empresariales e investigaciones académicas recopilan y publican información obtenida de empresas individuales o de directorios comerciales y financieros, revistas y reportes periodísticos (p. 8).

## **Deficiencia en la calidad de los datos estadísticos**

Más allá de las diferencias de los datos cubiertos y publicados por gobiernos nacionales, hay varias razones para tomar mucha precaución en su interpretación. Dunning menciona seis razones importantes (p. 10):

1. El valor del capital. Éste es representado en las cuentas de los activos de las empresas multinacionales o de sus filiales, el cual es muy probable que sea una subestimación considerable de su valor de mercado actual.
2. Las naciones difieren en su manera en la que tratan ajustes de conversión de monedas. Las empresas multinacionales reportan sus activos en monedas distintas.
3. Las naciones varían en sus convenciones contables, particularmente el monto en el que deprecian sus activos y valoran las inversiones comerciales.
4. Las naciones organizan la colección de datos relacionados a la actividad de las empresas multinacionales en diferentes maneras y en diferentes tiempos.
5. Los costos y las ganancias podrían estar subestimadas o sobreestimadas por las prácticas transfronterizas de transferencia de precios, ventas intra-firmas y otras.
6. Varias naciones no recolectan datos regularmente del 'stock' de la IED. En su lugar realizan una estimación mediante la adición de flujos de inversión anteriores, muchos de éstos puede incluir reinversión de ganancias y en otros casos no.

Esto muestra la seria dificultad de reconciliar estadísticas de una misma variable de las empresas multinacionales proporcionadas tanto por la nación de origen como por la nación receptora. A todo esto, el analista puede hacer muy poco respecto estos problemas, más que recordar que todas las estimaciones son tan buenas tanto lo sean sus datos en los que se basa (p. 10).

## **Identificación de la nacionalidad de las empresas multinacionales**

La mayoría de las empresas multinacionales pueden ser fácilmente identificadas como originarias de una sola nación. A pesar de esto, puede que cada una de estas empresas multinacionales tenga sus acciones cotizadas en un cierto número de bolsas de valores alrededor del mundo y/o que los miembros de su Directivo provengan de distintas naciones, mientras al mismo tiempo se está incrementando cada vez más, la proporción de su actividad de valor agregado localizada fuera de su nación de origen. Entonces se hace más difícil identificar la verdadera nacionalidad de la propiedad de una empresa multinacional, ya que ella misma es, completa o parcialmente, propiedad de intereses foráneos (p. 11).

La globalización de muchas empresas está reduciendo la importancia de la nacionalidad de la propiedad como una característica influyente en su contribución al bienestar económico nacional.

## **Cápítulos relevantes para el proyecto:**

Chapter 1. The Activities of Multinational Enterprise: Some Introductory Remarks.

Chapter 4. The Determinants of MNE Activity. ESENCIAL

Chapter 5. The Emergence and Maturing of International Production: An Historical Excursion.

Chapter 6. Testing the Theory of the Determinants of MNE Activity

Chapter 10. Assessing the Consequences of MNE Activity: A conceptual framework

Chapter 11. MNEs, Technology and Innovatory Capacity: A Host Country Perspective.

Chapter 12. MNEs, Technology and Innovatory Capacity: A Home Country Perspective.

Chapter 15. MNEs, Market Structure, Performance and Business Practices

Chapter 17. MNEs, the International Division of Labour and Economic Integration

Chapter 18. Distribution of the Value Added Created by MNEs

Chapter 20. Governments and Multinational Activity: The Unilateral Response

Chapter 21. Governments and MNE Activity: The supra-national or multi-lateral response

### **Trabajo de Fuentes:**

Division of Transnational Corporations and Management of the Department of Economic and Social Development of the UN.

UNCTC [1991], *World Investment Report, The Triad in Foreign Direct Investment*, New York, United States.

Stopford, John [1982], *The World Directory of Multinational Enterprises*, Basingstoke, Macmillan.

Stopford, John [1922], *The World Directory of Multinational Enterprises*, Basingstoke, Macmillan 2nd edition.

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

El pensamiento de Dunning es uno de los pilares de la corriente principal en el análisis de las empresas transnacionales. Sin dejar de lado los aportes de la teoría ortodoxa de la internalización, busca ir más allá de estos, añadiendo al estudio factores geográficos, de políticas económicas gubernamentales, relaciones institucionales globales y nacionales, entre los más importantes. Esta obra en su totalidad abarca la propuesta del paradigma ecléctico.

Por la importancia que adquirió en los años 90 y principios del siglo XXI, es indispensable conocer los planteamientos de Dunning. Parte de las búsquedas de la economía política de la

competencia pasan por entender el funcionamiento de las grandes corporaciones y sus prácticas de expansión, particularmente las de internacionalización. Es preciso poner en cuestión los temas de la concentración y centralización del capital, la coherencia de proponer un "paradigma ecléctico". Finalmente, los determinantes de la IED planteados por esta teoría marcan vetas de investigación para reintroducir el ejercicio del poder que lleva a ciertas empresas a las posiciones líderes en sus mercados.

---

**Source URL (modified on 6 Enero 2016 - 1:55pm):** <http://let.iiec.unam.mx/node/338>

#### **Links**

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/18>

[5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>

[6] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>