

Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública

Las empresas transnacionales

Carpeta informativa núm. 90



Abril 2018

www.diputados.gob.mx/cesop



CESOP

Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública

Información que fortalece el quehacer legislativo

Las empresas transnacionales

Roberto Candelas Ramírez

Su adaptación al
sistema económico
mundial y el caso de
México

Contenido

Temas	PÁGINA
Introducción	2
I. Marco conceptual	3
II. Surgimiento de las empresas transnacionales	4
III. Inserción de las empresas transnacionales en el funcionamiento del sistema económico internacional	8
IV. Características de las empresas transnacionales	9
V. Colocación de inversiones de las empresas transnacionales	10
VI. La inversión extranjera directa proveniente de las empresas transnacionales	11
VII. Influencia del factor tecnológico en la composición de las inversiones provenientes de las empresas transnacionales	14
VIII. Desarrollo tecnológico en México	15
IX. Panorama internacional	17
X. Planificación fiscal agresiva de las empresas transnacionales	20
XI. Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios	21
Conclusiones	24

Introducción

La apertura de las economías nacionales ha sido inevitable dadas las presiones derivadas de las fuerzas globalizadoras que han forzado a los países a realizar un proceso de profundas transformaciones económicas. Las políticas de ajuste macroeconómico bajo la égida de los organismos internacionales que en principio fueron diseñados para corregir los desequilibrios internos y externos bajo el predominio de la política monetaria se han extendido hasta dar lugar a un proceso de reestructuración de las esferas productiva y distributiva de las economías nacionales. Dicho proceso tiende a reforzar la tendencia de que las economías van a seguir funcionando de acuerdo con las leyes del libre cambio, pero que el papel del Estado en la economía se verá modificado desde sus raíces hasta quedar al margen por completo de la actividad económica o viendo limitada su participación a una intervención de carácter compensatorio.

En un mundo cada vez más interdependiente se abren nuevos caminos para que los países asuman los principios propios de modelos de economía abierta los cuales, además de considerar las relaciones económicas de un país frente al exterior, hace necesario encontrar un paradigma capaz de explicar la naturaleza, las características, las relaciones de causalidad y las tendencias cíclicas que sigue el proceso de integración y globalización económica internacional, a la vez debe asumir decisiones acerca de la función de las corporaciones empresariales transnacionales tanto en el concierto de las naciones como al interior de las economías nacionales.

En el caso de México, la formación de una economía abierta ha ido ganando en profundidad. La apertura de los flujos de comercio pronto incorporaría el objetivo de impulsar la internacionalización de largo plazo de la economía otorgando facilidades de entrada a flujos de inversión directa provenientes de otros países con la consecuente instalación y operación de empresas filiales de los grandes consorcios transnacionales.

El papel de las empresas transnacionales en los países receptores ha sido sometido a lo largo del tiempo a distintos debates. Entre ellos destacan los que cuestionan las contribuciones reales que las ET realizan al proceso de desarrollo nacional, otros que critican el envío y repatriación de las utilidades al país de origen, otros adicionales que abordan el tema de la aplicación tajante de su objetivo por maximizar sus beneficios, hasta referirse a aquel que pretende crear un marco normativo que permita regular su actuación económica, su posición predominante en los sectores y los mercados de las economías receptoras, y eliminar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios de un país a otro.

La inevitabilidad del hecho de que las empresas transnacionales estén presentes en la escena económica nacional es un hecho consumado. Lo prudente es entonces encauzar acertadamente la participación de las ET a fin de que éstas se adapte y armonice con los objetivos del desarrollo nacional. De ahí que sea necesario emprender en estas páginas un recorrido lo más integrado posible acerca de los patrones de comportamiento económico que asumen estos corporativos mundiales, así como la influencia decisiva que ejercen sobre el sector de la inversión.

I. Marco conceptual

Definición de Empresas Transnacionales (ET)

Las ET son aquellas unidades económicas establecidas en un país sede en las que la participación de capital extranjero alcanza un nivel suficiente como para suponer que un inversor foráneo está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la organización, que posee dimensiones filiales en otros países diferentes al originario, ejercen influencia en la producción, el comercio y la tecnología a escala mundial y poseen capacidades estratégicas de inteligencia, conocimiento, administración y organización corporativa dirigida a la maximización de sus beneficios.

Definición de Inversión Extranjera Directa (IED)

La inversión extranjera directa (IED) es aquella que tiene como propósito crear un vínculo y participación duradera con fines económicos y empresariales de largo plazo por parte de un inversionista hacia el capital accionario de una empresa, y que se realiza con intención de permanencia en un país receptor.

Se entiende como parte de esta definición de IED que el control efectivo de la empresa puede asumir diferentes modalidades derivadas de la inversión como son: 1) la transferencia de tecnología mediante la cual su poseedor puede intervenir decisivamente en la determinación de los niveles de producción, precios y mercados; 2) la adquisición de los bienes que una empresa local produce o es un inversor externo se convierte en el usuario principal de su producción; 3) la importación de equipos e insumos o el financiamiento proviene de la empresa que participa en la propiedad del capital de la firma local; y 4) el tamaño y participación del socio extranjero en el mercado internacional condiciona el acceso de la empresa.

Las inversiones directas provienen esencialmente de los gastos directos e indirectos que las ET erogan para efectuar las actividades económicas que tienen a su cargo, es singular el hecho de que estos gastos se destinan principalmente a las industrias relacionadas con la producción e intercambio de bienes de capital, por lo que para su estudio se hace necesario indisolublemente examinar cual es la situación predominante de esta parte integrante del sistema económico.

II. Surgimiento de las empresas transnacionales

El surgimiento de las empresas transnacionales es parte de la esencia y de la evolución expansionista del sistema de producción capitalista. La emisión e instrumentación de sus políticas empresariales responden siempre a los principios de concentración, integración, acumulación de capital, industrialización, libre comercio, internacionalización, capacidad innovadora, apropiación y especialización de los factores de producción, el control de los recursos que, de modo coincidente, son las cualidades distintivas más prominentes del sistema económico que hoy domina el mundo.

Primer periodo 1860-1914.

Las primeras ET nacen simultáneamente en Europa (Alemania, Francia y Gran Bretaña), y Estados Unidos de América en un momento de aceleración del avance científico, tecnológico y de la incorporación de innovaciones en los sistemas de producción que originaron nuevos productos, demandas y patrones de consumo.

Como ejemplos representativos del surgimiento de las primeras ET están los casos de Bayer (químico farmacéutica), Singer (máquinas de coser), Wireless Telegraph and Signal Company (comunicaciones), Jurgens (alimenticia) Standard Oil (energía y petróleo) ALCOA (aluminio), Ford Motor Company (automotriz), Viscose (textiles) y Credit Lyonnais (servicios financieros).

La innovación tecnológica aplicada al sector de las comunicaciones y transportes facilitó entonces la dispersión productiva de este tipo de empresas en diversos países, lo que fue en detrimento del intercambio comercial que requería en su realización superar las limitantes ocasionadas por la distancia.

El florecimiento de las primeras ET fue resultado de un proceso de expansión empresarial estimulado por la mayor demanda y transformación de materias primas en productos más diversificados con creciente demanda. La multiplicación de casos de ET sirve de incentivo en la formación de una estructura de producción monopolista u oligopólica en los países industrializados, encontrando nuevas fortalezas para ampliar su área de influencia a otros países, pero una consecuencia contraria a esto fue la desaparición o cierre de muchos negocios pequeños.

En paralelo, en el curso de este primer periodo se registraron las primeras experiencias en la formación de la figura de “cartel” (acuerdos inter empresariales), que en 1917 sumaban ya 600 constituidos tan sólo en Estados Unidos; además, la aparición de esa figura estuvo acompañada por la vinculación creciente entre el desarrollo industrial y el capital financiero.

Segundo periodo 1914-1945.

El estallamiento de las dos guerras mundiales modificó significativamente el desarrollo expansivo hasta entonces mostrado por las ET en el mundo. Por una parte, los países europeos principales protagonistas en ambos conflictos debieron destinar cuantiosos recursos adicionales a la industria bélica viéndose seriamente mermadas sus fuerzas y capacidades productivas. Por otra parte, Estados Unidos, país que ponderó muy bien su participación en ambos conflictos capitalizando en favor de sus intereses las sendas victorias logradas por los ejércitos aliados, con lo que consiguió consolidar el papel hegemónico con nuevas oleadas de incursiones de sus ET en Europa y el logro de una posición inmejorable en su balanza comercial, y de acumulación de grandes reservas de oro.

La gran depresión de 1929, constituye el otro gran evento que marca la evolución y destino de las ET instaladas hasta entonces en el mundo. La situación en extremo adversa y como resultado de esta crisis, modificó la estructura sectorial de las inversiones provenientes de las ET, a esto se sumó el fracaso en la conformación de muchos trusts y cárteles en industrias estratégicas como la petrolera y la siderúrgica. En otro sentido, el derrumbe económico del periodo 1929 - 1932, frustró las oportunidades de desarrollo de las ET por el efecto de las medidas de ajuste monetario, cambiario,

bursátil y fiscal instrumentados por los gobiernos que buscaban recuperar el equilibrio de sus cuentas externas y proceder con apego a lo establecido en la Conferencia de Bretton Woods.

Tercer periodo 1945-1973.

El periodo de posguerra empujó a los países, sobre todo a los que protagonizaron las dos conflagraciones mundiales estalladas durante la primera mitad del siglo XX, a fortalecer sus economías dentro de sus fronteras como parte de sus esfuerzos de reconstrucción bélica comenzando así una era de proteccionismo comercial que operó a contracorriente de la expansión impulsada por Estados Unidos, esta centró sus estrategias en incentivar a sus grandes corporaciones para que incursionaran en el mercado mundial mediante la colocación continua de flujos comerciales, inversión directa y por el amplio respaldo brindado del sistema financiero basado en el patrón dólar que brindó a los países europeos fondos para la reconstrucción como parte del Plan Marshall.

La hegemonía económica y militar del país norteamericano favoreció el inicio de una etapa de auge en la economía mundial soportada en el aumento de los niveles de ingreso real, desarrollo tecnológico, industrial y de las comunicaciones, con mayores escalas de producción de las actividades primarias y una organización del capital financiero. Se creó así un orden internacional al que se fueron incorporando con el paso del tiempo, un mayor número de países con diferentes grados de desarrollo y provenientes de distintas regiones del orbe.

La complejidad que han adquirido las relaciones económicas internacionales desde las etapas tempranas del capitalismo hasta nuestros días ha dado lugar a las transformaciones más profundas ocurridas en la historia humana. Los flujos de comercio y las grandes corrientes en los movimientos de capitales, las inversiones directas de grandes corporativos empresariales con magnas factorías y centros de distribución presentes en todas las regiones del mundo significó el ejercicio de un control creciente de los mercados locales en amplios sectores de la producción de los países receptores de inversiones extranjeras.

Este proceso económico expansivo provocó también que la movilidad de los factores de la producción fuese trascendiendo los límites de las fronteras nacionales, acentuando la de por sí ya muy marcada división internacional del trabajo; creando un sistema mundial basado en el desarrollo desigual compuesto por un grupo selecto de naciones industrializadas y muchos otros países en desarrollo soportados por el potencial de sus economías primaria - exportadoras.

A medida que el poder económico de las grandes empresas multinacionales ha ido en aumento, los grados de competencia en los mercados se ha venido contrayendo, el dominio sobre los niveles de precios y las fusiones entre ellas comienzan a configurar los grandes trusts y cárteles corporativos internacionales, hoy conocidos por la gran concentración de producción compuesta por empresas integradas vertical y horizontalmente con estrechas vinculaciones organizativas.

En lo particular, la incursión de las inversiones norteamericanas en Europa, la función cada vez más dominante que fue adquiriendo el capital financiero como eje propulsor del desarrollo y los beneficios acumulados derivados de los excedentes obtenidos por las grandes empresas fue abriendo el camino para que las empresas transnacionales pudieran formar grupos ejecutivos y gerenciales de alta dirección con preparación, y capacidades para asumir decisiones estratégicas sobre su capital accionario así como para desarrollar una visión global sobre la evolución y el comportamiento de los mercados internacionales que las posicionó en una escala de operación, organización, y administración corporativa de orden superior.

La recuperación de las economías europeas y la de Japón permitió contrarrestar la hegemonía de las empresas transnacionales norteamericanas. La expansión de la demanda agregada en esos países hizo que las filiales instaladas en Europa crecieran con mayor rapidez que en sus matrices instaladas en Estados Unidos; esto desencadenó reacciones

por parte de los gobiernos que priorizaron la instrumentación de estrategias destinadas a expandir la participación de sus plantas productivas industriales, marcas en sus propios mercados internos y al mismo tiempo, incursionar en los mercados internacionales, Japón fue un caso especialmente exitoso en este sentido;. Sin embargo, este hecho no modificó mucho la predominancia lograda por el país norteamericano que contaba con el potencial de aumentar la inversión directa en otros países sin necesidad de contar con un excedente de exportación (lo que obedece a la dinámica acelerada de las filiales norteamericanas operando en el extranjero).

Cuarto periodo 1973-1990.

Hacia finales de los años 1960, las empresas transnacionales se habían convertido en un poder muy bien constituido con claro predominio y con influencia en las distintas esferas de la economía mundial. Las resistencias que su instalación y modos de operación desencadenaron en los países receptores un espacio para que los gobiernos principalmente los del mundo en desarrollo adoptaran distintas medidas de política para imponer barreras de entrada, normas legales y mecanismos regulatorios a su actuar, acatando con ello la necesidad de mantener a buen resguardo el interés nacional y la viabilidad a sus propios modelos de industrialización sustitutivos de importaciones.

Para entonces, los países de Europa y el propio Japón habían avanzado sustancialmente en crear capacidades nacionales e intensificaron la competencia de las empresas locales frente a las filiales norteamericanas. Se culminaron fusiones con empresas de la región e impusieron aranceles a las importaciones elevando los grados de eficiencia industrial, tecnológica y de mercados propiciando la apertura con las economías socialistas del bloque soviético.

En lo que respecta a Japón, las medidas proteccionistas aplicadas fueron más severas con respecto al asunto de la entrada a los flujos de inversión extranjera. La imposición de medidas arancelarias para proteger su mercado interno, la disponibilidad de fondos denominados en dólares otorgados al país hacia finales de los años cincuenta y la iniciativa por efectuar innovaciones tecnológicas en sectores con dinamismo en el comercio mundial, y la posición de alta competitividad alcanzada permitieron a ese país propulsar e intensificar la inversión directa en cadenas de alto valor agregado.

Es en este periodo cuando comienza a detonarse la penetración de las ET americanas y europeas hacia países en desarrollo localizados en Asia, África y América Latina en un grado mucho menor al alcanzado entre el grupo de países desarrollados. El desplazamiento de las inversiones de las ET americanas y europeas en dirección Norte-Sur es de enorme relevancia, pues configura una nueva realidad para muchos países del mundo en desarrollo, los cuales ahora se adentran en una etapa de mayores escalas de industrialización en sectores muy específicos como son textiles, automotriz, eléctrica y electrónica.

Quinto periodo. 1990-2018

En el mundo contemporáneo, las bondades del avance tecnológico, productivo y de consolidación de un orden comercial a escala global del sistema monetario internacional han hecho posible que amplios grupos de la población mundial puedan hoy tener acceso a los beneficios obtenidos de sectores de gran relevancia estratégica, que hoy se colocan en la cúspide de la pirámide del desarrollo mundial como son: el energético, las telecomunicaciones, la informática, el químico, el aeroespacial o el de la industria atómica revolucionando las formas de vida y los niveles de bienestar de la comunidad internacional. Esto es en parte por la aportación de las ET.

Sexto periodo

Visión prospectiva

Las ET se han consolidado como uno de los agentes fundamentales del cambio y el progreso, con intereses globales que se desenvuelven en los espacios de dominación económica, geopolítica y cuya actuación en los países receptores

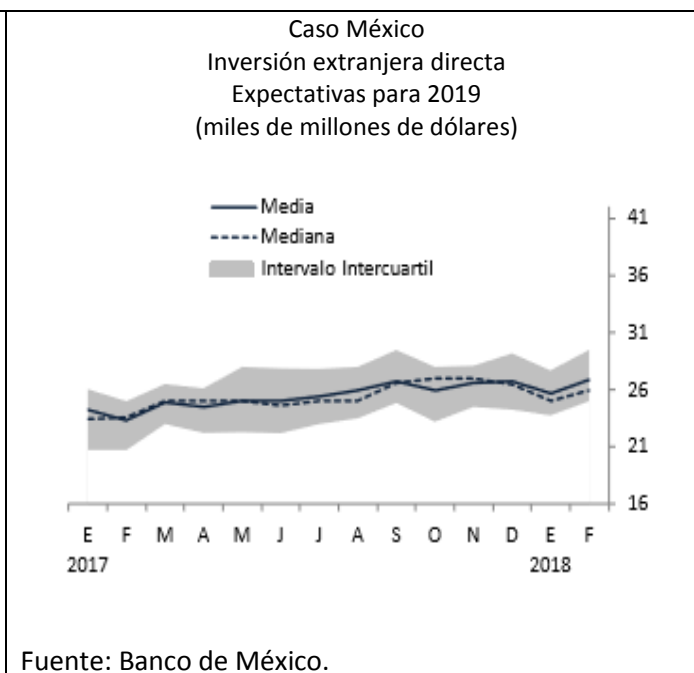
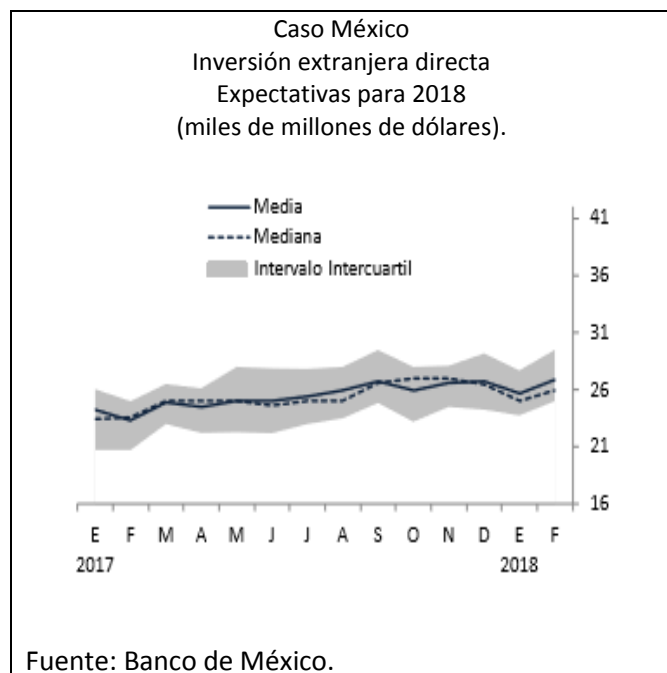
transforma la manera en que los Estados-nación afrontan su inserción en la economía internacional y del cómo las sociedades configuran las nuevas estructuras del desarrollo nacional.

Las proyecciones elaboradas por el Banco de México en la “Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado” de febrero de 2018, prevén que en el 2018 la entrada de flujos totales de IED al país sea por 26,000 millones de dólares y para 2019 de 28,100 millones de dólares. Tales cifras mantienen estable las predicciones que se han venido delineando desde 2017.

Expectativas para la actividad de IED a nivel mundial 2017-2019
(porcentaje de respuestas por tipo de economía y sector)

Conceptos	Disminución	Sin cambios	Aumento	No sabe
Todos	18	14	56	11
Principales ET	21	3	56	21
Economías desarrolladas	14	16	59	11
Economías en desarrollo y transición	31	6	56	8
Primario	15	23	54	8
Manufacturero	20	13	54	12
Servicios	14	12	65	9

Fuente: UNCTAD. World Investment Report 2017.



Para 2018	Media	Mediana	Para 2019	Media	Mediana
Enero	25,667	25,000	Enero	26,178	26,000
Febrero	26,923	26,000	Febrero	28,161	28,100

III. Inserción de las empresas transnacionales en el funcionamiento del sistema económico internacional

Empresas Transnacionales	Producción internacional e inversiones directas	<ul style="list-style-type: none"> • Salario remunerador • Especialización del trabajo • Cadenas globales de valor • Red de proveeduría 	Estrategia corporativa	Política Corporativa	<ul style="list-style-type: none"> • Administración estratégica. • Alta dirección corporativa. • Tecnoestructura. • Expansión de los activos tangibles. • Integración y concentración productiva. • Estrategias financieras en mercados de capitales internacionales. • Capitalización accionaria.
	Innovación y tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento tecnológico • Inteligencia estratégica • Investigación científica • División del trabajo • Patentes y marca • Innovación tecnológica • Monopolio de la tecnología 		Maximización de beneficios	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento basado en las ventas • Retorno de las inversiones • Regalías, y retribuciones a asociados • Reinversiones en países receptores • Repatriación de capitales. • Minimización / elusión tributaria • Traslado de beneficios
	Comercio mundial	<ul style="list-style-type: none"> • Conquista de nuevos mercados • Acceso a mercados establecidos • Ventajas comparativas • Marketing • Canales de distribución • Diversificación de mercados • Esfuerzo exportador • Nuevas líneas de productos 		Filiales en el extranjero	<ul style="list-style-type: none"> • Fusiones con otras ET • Adquisiciones de empresas nacionales • Responsabilidad social • Compromisos con desarrollo sostenible • Inversiones en sectores de economía verde • Relaciones institucionales con entidades del sector público en países receptores. • Abastecimiento del mercado nacional.
	Capital financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Intervenciones en los mercados financieros internacionales. • Crédito a tasas preferenciales • Internacionalización de la banca • Acceso a los instrumentos de ahorro, inversión, crédito y valores de los países receptores 			

IV. Características de las empresas transnacionales

Crecimiento de la empresa basado en las ventas	Es el máximo esfuerzo que se aplica a una estrategia de ventas reduciendo la posibilidad de que el producto sea reemplazado. Se cuenta con una fuerza de ventas inspirada en el éxito de que su ventaja comparativa se basará en un sistema de precios difícilmente alcanzable por las demás empresas del sector.
Condiciones preferentes	Se establecen en sectores de actividad que cuentan con un alto grado de concentración e integración productiva. Hacen uso intensivo del capital, la innovación y la tecnología ya que existen barreras de entrada asociadas a la magnitud de las inversiones y crecimiento de la demanda. Incluye sectores como: alimentos y bebidas preparados; tabaco, energía, hule y plásticos; maquinaria y equipos; telecomunicaciones, químico, eléctrica y electrónica; automotriz y autopartes; transporte, infraestructura, construcción y servicios financieros.
Destinos preferentes	Radican inversiones directas preferentes en países con un ingreso más alto y una demanda amplia, por lo que su presencia se encuentra centralizada en los países desarrollados y en menor grado en las naciones en desarrollo que cuentan con mercados amplios. En países con economías pequeñas las empresas transnacionales adoptan la opción de incursionar vía exportaciones.
Ganancias y regalías	En su propósito por obtener la máxima tasa de ganancia realizan pagos al exterior en favor de sus corporativos en el país de origen por concepto de regalías. La valoración de los estados de resultados (cálculo de la renta) se realiza consolidando la totalidad de derivaciones parciales alcanzadas por las distintas unidades productivas existentes en los diversos países.
Repatriación de utilidades	La afluencia de capital provista por las ET y su capacidad de generar inteligencia, conocimiento y organización puede traducirse en un tipo de fuga de capitales que daña al país receptor, pues las utilidades de la empresa se envían al extranjero bajo la forma de repatriación de capitales. Esta fuga de capitales afectará el efecto multiplicador de la inversión en la economía receptora.
Fusiones en sectores que les representan altos dividendos	Adquieren o se fusionan con empresas locales ya establecidas en los sectores de su interés o beneficio causando un desplazamiento de los capitales nacionales y de la transferencia de recursos al exterior en detrimento de la cuenta corriente de la balanza de pagos en el país receptor.
Se fusionan con empresas de diferentes patrones productivos	Las fusiones ocurren tanto en los casos de empresas con producciones homogéneas, empresas combinadas o bien entre empresas integradas vertical u horizontalmente, agrupa múltiples unidades en una sola estrategia corporativa de organización de la producción.

Incurción en países en desarrollo en condiciones ventajosas	Realizan inversiones directas en países en desarrollo bajo la expectativa de obtener una tasa mayor de ganancias que la que obtendrían en su país de origen. Tratan de aprovechar las ventajas de operar con menores costos de mano de obra y de los demás insumos que incorporan a su producción y de la transformación industrial o de la provisión de servicios.
El riesgo de sus inversiones	La presencia de una fase depresiva prolongada en el ciclo económico del sistema económico internacional podría afectar sus tasas de utilidad, las reinversiones o les impedirá mantener sus capacidades productivas o competitivas.
Establecen conexiones con nuevos mercados	Aprovechan el mercado nacional; pueden ser el medio para que el país en el que se encuentran radicadas tenga acceso a nuevos mercados externos en los que se carece de condiciones competitivas.

V. La colocación de inversiones de las empresas transnacionales

Condicionantes económicas

Las ET son el elemento principal para materializar la transferencia entre países de los flujos de inversión extranjera directa. Estos grandes corporativos radican sus capitales en lugares donde el proceso de desarrollo ha superado sus fases iniciales, esto es, cuando el país en cuestión ha logrado una tasa de ahorro interno alta, cuando la tasa de crecimiento del producto nacional es sostenida o por lo menos estable y cuando la dimensión de la demanda agregada es digna de tomarse en cuenta a la hora de asumir decisiones de inversión.

El aumento de un punto porcentual en las tasas de crecimiento de los países receptores requiere de flujos de inversión externa adicionales más proporcionales a lo largo de varios años. Esto sólo se puede asegurar si dicha inyección foránea de recursos está acompañada de las utilidades e intereses retribuidos a las ET.

Los países receptores de flujos de inversiones directas provenientes de las ET que asumen que éstos se convertirán en un motor de crecimiento y que, por ello, posponen decisiones dirigidas a aumentar sus tasas de ahorro y formación bruta de capital fijo nacional que si se traducen en el desarrollo socioeconómico nacional deben revisar y desplegar capacidades de negociación con los consorcios extranjeros y sus filiales instaladas dentro de sus fronteras que sean efectivas al fin de obtener la mayor contribución del capital externo en términos de aporte tecnológico, aumento de la tasa de ahorro interno, capacidad administrativa y acceso a mercados externos.

Las ET pueden alcanzar ventajas comparativas respecto a las empresas nacionales mediante la producción, a través de sus filiales y en consonancia con la mayor productividad de cada una de ellas en una diversidad de bienes y servicios en lugar de concentrarse en la producción de un solo producto o de unos productos del mismo sector económico. Ello permite reducir riesgos a la inversión y facilita una más extensa, y una sólida penetración en los mercados nacionales al permitir aprovechar las demandas existentes para los distintos productos en cada país en donde se radica.

El tratamiento tributario que el país receptor establezca para las empresas extranjeras puede ser definitivo en el éxito de su afán por mejorar su posición negociadora frente al capital extranjero, pues de lo que se trata es de asegurar la reinversión productiva de su renta económica en el país. Así pues, la tributación impuesta al capital extranjero es un instrumento regulatorio usado por los países sede para propiciar que las utilidades netas percibidas por las ET sean capitalizadas dentro del país. Este interés, con frecuencia entra en conflicto con el logro muchas veces manifestado por parte de los representantes de los corporativos extranjeros o sus filiales, por la apertura irrestricta a la inversión extranjera a fin de que ésta reciba un trato idéntico al que recibe la empresa nacional.

La colocación de inversiones extranjeras directas debe estar acompañada del establecimiento de una clase empresarial nacional comprometida con el esfuerzo exportador.

Grandes corporaciones transnacionales del mundo

**Clasificación según el valor de sus activos, ventas y empleos
(cifras en millones de dólares y número de empleos)**

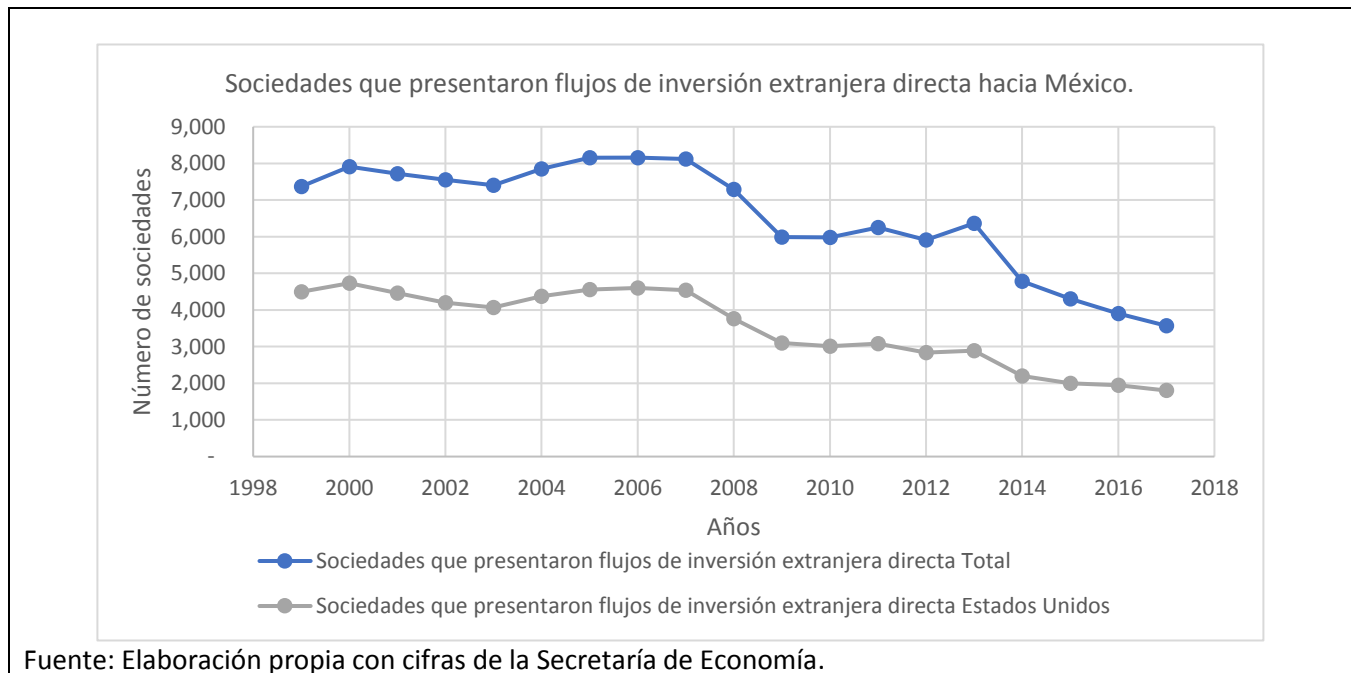
Corporativo	País de Origen	Industria	Activos totales	Ventas totales	Empleos
Volkswagen Group	Alemania	Motores	431,888	240,366	626,715
ENEL SPA	Italia	Electricidad, gas y agua	164,010	75,898	62,080
ENEL SPA	Italia	Petróleo	131,280	61,690	33,536
Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	156,514	80,866	218,341
EDF SA	Francia	Electricidad, gas y agua	296,869	78,773	154,808
Engie	Francia	Electricidad, gas y agua	167,080	73,724	153,090
China National Offshore Oil Corp	China	Minería	179,228	67,789	110,200
Airbus Group NV	Francia	Aeronáutica	117,142	73,660	133,782
Orange SA	Francia	Telecomunicaciones	99,787	45,268	155,202
Nippon Telegraph y Telephone Corp	Japón	Telecomunicaciones	187,251	96,218	241,450
StatOil ASA	Noruega	Petróleo	104,530	45,688	20,539
Renault SA	Francia	Motores	107,624	56,691	124,849
Petronas Petroleum National Bhd	Malasia	Minería	139,888	63,322	53,149
China COSCO Shipping Corp Ltd	China	Transporte y almacenaje	55,642	22,965	82,708
Vale SA	Brasil	Minería	99,157	27,161	73,062
China Minmetals Corp	China	Productos metálicos	107,933	68,413	240,900
Impex Corp	Japón	Minería	38,898	8,417	3,449
Deutsche Post AG	Alemania	Transporte y almacenaje	40,366	63,430	508,036
Japan Tobacco Inc	Japón	Tabaco	40,527	20,371	44,667
DMV AG	Austria	Petróleo	33,848	21,308	22,544
Sabir-Saudi Basic Industries Corp	Saudi Arabia	Química	87,525	39,450	40,000
China State Construction Engineering Group	China	Construcción	165,740	140,099	241,474

Fuente: Elaboración propia, muestra representativa con base en el World Investment Report, 2017.

VI. La inversión extranjera directa proveniente de las ET

Sociedades que presentaron flujos de inversión extranjera hacia México (1997-2017)

Entre 1999 y 2017 un total de 65,851 sociedades que presentaron flujos de inversión extranjera hacia México, de las cuales 28,475 (43%) fueron de origen estadounidense, 3,819 (6%) de Canadá, 6,023 (9%) de España, 2,062 (3.1%) de Alemania, 2,049 (3%) de Italia, 1,838 (2.8%) de Reino Unido, 1,837 (2.8%) de Países Bajos y 1,936 (2.9%) de Corea del Sur de un total de 49 países identificados. Cabe decir que del total de sociedades 13,000 (19.7%) correspondieron al sector manufacturero y 13,120 (19.9%) al de comercio, mientras que la mayor proporción, es decir 26,342 radicaron en la Ciudad de México, 5,306 en Baja California, 5,120 en Jalisco, 5,004 en Quintana Roo y 5,554 en Nuevo León.



El descenso en el número de sociedades ha seguido una tendencia paralela en las curvas correspondientes al total nacional y a la de Estados Unidos. En cuanto a la primera, pasó de un valor máximo de 8,158 en el año 2005 a 3,570 en 2017 para una caída de 4,588 en el número de sociedades. En lo que respecta la curva referida al caso norteamericano, la diferencia entre valor máximo y valor mínimo se registró entre el año 2000 con 4,731 y 2017 con 1,803, para una diferencia entre valores máximo y mínimo de 2,989.

Número de sociedades que presentaron flujos de IED hacia México por sector económico 1999 - 2017 ¹	
Sector	Número de sociedades
11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	593
21 Minería	1,074
22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	581
23 Construcción	2,729
31-33 Industrias manufactureras	13,000
43 y 46 Comercio	13,120
48 y 49 Transportes, correos y almacenamiento	711
51 Información en medios masivos	1,794
52 Servicios financieros y de seguros	1,425
53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	7,854
54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	5,142
56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación	5,823
61 Servicios educativos	361
62 Servicios de salud y de asistencia social	418
71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	776
72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	2,504
81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales	592

Nota. A partir de 2015 únicamente estarán obligados a presentar Avisos de Actualización Trimestral y Aviso de Actualización de Fideicomiso cuando implique un cambio en la contraprestación por un monto mayor a 20 millones de pesos. Por lo que las metodologías anteriores a 2015 no son comparables.

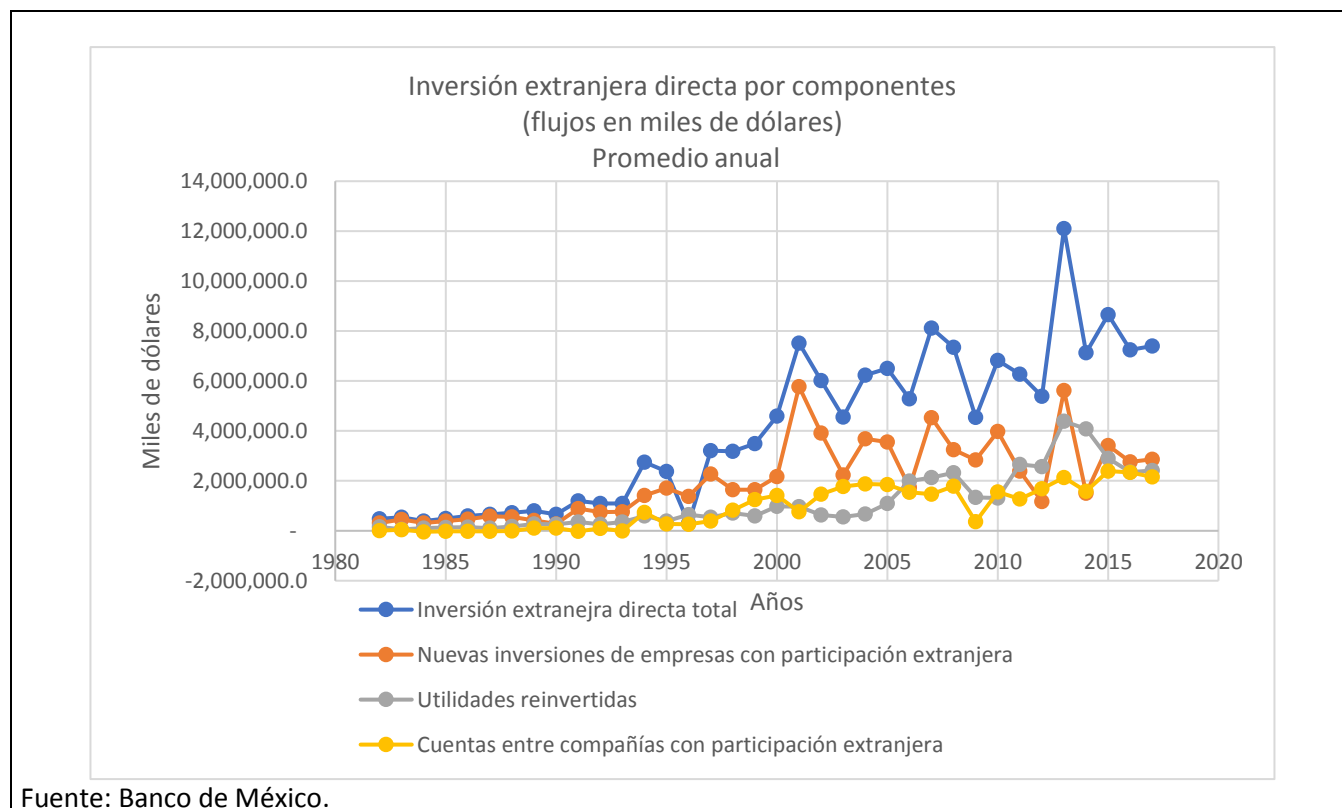
¹ Con información reportada al 31 de diciembre de 2017.

Fuente: Secretaría de Economía.

Notas: 1) Se encuentran diferencias entre las cifras totales por origen y por sector que son atribuibles a la fuente institucional generadora de las estadísticas.

2) Una fuente documental valiosa que aporta un listado de las empresas transnacionales que operan en México es la Revista Expansión que anualmente publica las 500 empresas más grandes de México: <https://expansion.mx/ranking/las-500-2017>

La tendencia de los flujos monetarios de la IED y sus componentes



La proporción de utilidades reinvertidas representó 36.2% respecto al monto total de la inversión extranjera directa en 2013, año en el que se consiguió el valor máximo desde 1982. Por su parte, los flujos de nuevas inversiones de empresas con participación extranjera se situaron en 46.4% de la IED total.

Llama la atención que los flujos monetarios de IED expresados en miles de dólares, no se hayan reactivado de manera sostenida durante el último lustro, sobre todo considerando las expectativas formadas a partir del inicio del periodo de instrumentación de las reformas estructurales, en particular la referida al sector energético.

**Flujos de IED hacia México por sector de actividad económica de destino
(participación porcentual)**

Sector / Año	2000	2005	2010	2015	2017
Agropecuario	0.5	0.0	0.4	0.5	0.4
Industrial	59.4	56.1	61.2	62.1	62.3
manufacturas	56.2	52.2	52.4	48.6	45.3
Servicios	40.1	43.9	58.4	37.4	37.3
comercio	12.5	9.3	10.9	7.9	9.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Secretaría de Economía.

**Flujos de IED hacia México por países de origen
(participación porcentual)**

	2000	2005	2010	2015	2017
Estados Unidos	65.9	56.4	40.2	54.3	46.8
España	19.8	10.3	14.6	10.1	9.0
Países Bajos	6.0	6.9	21.2	0.7	-0.6
Canadá	3.1	2.3	7.7	3.3	9.1
Alemania	1.6	1.9	2.3	3.6	8.0
Japón	3.7	1.2	4.8	5.9	5.5
Reino Unido	5.4	2.0	1.8	1.4	1.3
Suiza	0.4	1.1	-0.2	0.9	0.5
Francia	-12.2	3.0	2.1	2.6	1.7
Suecia	-1.1	0.6	-0.6	-0.1	-0.2
Italia	0.2	0.4	1.1	1.9	3.9
Resto	7.1	13.9	5.5	15.6	15.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Secretaría de Economía.

Estados Unidos continúa siendo el principal inversionista en México con un monto de 242,002 millones de dólares durante el periodo 1999-2017, cifra que representa 49% de la inversión extranjera directa acumulada en este periodo.

De este total, cabe decir que 51.5% se dirigió al sector manufacturero, concentrándose preferentemente en las industrias de fabricación de equipo de transporte, química, bebidas y tabaco; a su vez, es de destacar que de este porcentaje, 13% se destina al sector automotriz. Resta mencionar, por último, que 97% de la IED acumulada en el sector comercio de tiendas de autoservicios proviene del país vecino del Norte.

VII. Influencia del actor tecnológico en la composición de las inversiones provenientes de las ET

La tecnología, definida como la aplicación sistemática del conocimiento científico a tareas prácticas es, en el mundo de hoy, un imperativo indispensable para impulsar los objetivos del desarrollo. La función vital del componente tecnológico es la de dividir y subdividir en fases ordenadas y sistémicas las tareas productivas a través del conocimiento organizado¹, lo que exige de la participación de fuerza de trabajo especializada. Cabe decir, por derivación de esto que la tecnología es una forma de aplicar la inteligencia y el conocimiento organizado con miras a conseguir una menor escala de costos entendiendo también en contrasentido, que la tecnología es el resultado de este conocimiento y especialización.

Las inversiones foráneas que aportan tecnologías, mejora administrativa y acceso a mercados en el exterior que, de otra manera, no estarían disponibles para el país y que lo hacen a un costo bastante inferior son en realidad una contribución muy valiosa al logro de los objetivos del desarrollo nacional. En general, los gastos o inversiones destinados por las ET a innovación tecnológica responden a una estrategia deliberada y siguen a un ritmo de crecimiento sostenido, no son inversiones aisladas para un determinado proyecto, lo que anula cualquier posibilidad de enfrentar una competencia permanente con otras empresas.

Los países que pretenden convertirse en huéspedes de nuevos flujos de inversión extranjera directa continuamente están en la búsqueda por atraer empresas foráneas interesadas en incorporarse al aparato productivo nacional, priorizando en el objetivo de que estos nuevos capitales vengan acompañados de un alto componente tecnológico que les permita alcanzar una mayor integración industrial, y económica en sectores y regiones. La adopción del factor tecnológico es un asunto de primer orden pues esto implica aumentos considerables en el capital invertido en la producción y en la remuneración que implica la aplicación del conocimiento tecnológico. Por tales razones resulta muy prudente considerar los pasos a seguir al momento de asumir decisiones relacionadas con el proceso de adopción de tecnologías:

1. Conocer la situación del país respecto a la tecnología disponible para fines productivos en los distintos sectores de actividad económica (potencial tecnológico), incluyendo el conocimiento tecnológico que posee el país respecto al manejo y aplicación de diversas tecnologías para diferentes usos.
2. Desarrollar capacidades reales para generar tecnologías propias o adquirirlas en el extranjero sin recurrir a la entrada de inversiones directas, previa revisión de la posición que los países proveedores tienen en la arena tecnológica mundial.
3. Examinar las posibilidades de generar o tener acceso al conocimiento tecnológico, la capacidad empresarial y los mercados externos con medios e instrumentos propios y de ser procedente, desarrollar tecnologías que sean apropiadas y que se adapten a las características económicas del país.
4. Determinar el papel que las ET desempeñan en la transferencia de tecnologías entendiendo que los grados de concentración de la oferta de tecnologías y el desarrollo innovador en la escala mundial se ubica en un grupo muy selecto de grandes corporaciones de clase mundial con sedes en países desarrollados.

¹ John Kenneth Galbraith, *El nuevo Estado industrial*, Madrid, Sarpe, p. 61.

5. Derivado de lo dicho en el inciso 4, conviene revisar la viabilidad económica de acudir a la adquisición de tecnología a través de las filiales de las ET instaladas en el país, pues si bien esto facilita la integración al mercado internacional de tecnologías puede, al mismo tiempo, crear un mercado cautivo que limite las posibilidades de potenciar el desarrollo y la adquisición de tecnologías no ligadas a las inversiones directas.

6. Reconocer el desafío que se puede presentar por el creciente grado de exigencia que existe en el mercado internacional de bienes de capital que es el sector productor y proveedor de tecnologías para todo tipo de usos.

VIII. Desarrollo tecnológico de México

En México el desarrollo tecnológico aún no se extiende de manera amplia y decisiva en todo el sistema económico. Las empresas del sector productivo que entran en contacto con actividades de investigación y desarrollo tecnológico, que trabajaron al menos un proyecto de innovación en productos o procesos, o bien, que realizan actividades relacionadas con la biotecnología o la nanotecnología representan a un grupo muy selectivo respecto al universo de empresas instaladas e insertas en el sistema económico de México.

El escenario es aún más acotado al percatarse que casi todo el esfuerzo realizado por las empresas mexicanas por adentrarse en el proceso de desarrollo tecnológico se encuentra fuertemente concentrado en la manufactura y, en menor medida, en los servicios. Esto hace evidente la limitada contribución que las ET radicadas en el país realizan al desarrollo tecnológico nacional.

Así lo constatan los resultados presentados por el INEGI en su *Encuesta sobre Investigación y Desarrollo Tecnológico* (ESIDET) que a continuación aparecen en versión abreviada:

Número de empresas del sector productivo que realizaron proyectos de investigación y desarrollo tecnológico intramuros (Año 2013).	Total	808
	Minería	9
	Manufactura	525
	Construcción	9
	Servicios	265

Personal que trabajó en las empresas del sector productivo en actividades de investigación y desarrollo tecnológico intramuros (Año 2013).	Total	23,528
	Minería	131
	Manufactura	13,886
	Construcción	297
	Electricidad	12
	Servicios	9,202

Número de empresas del sector productivo que trabajaron al menos un proyecto de innovación de productos (Año 2013).	Total	1,715
	Minería	17
	Manufactura	1,161
	Construcción	22
	Electricidad	6
	Servicios	510

Número de empresas del sector productivo que utilizaron algún tipo de biotecnología (Año 2013).	Total	154
	Minería	

	Manufactura Construcción Electricidad Servicios	116 38
Número de empresas del sector productivo que realizan actividades relacionadas con el uso de la nanotecnología (Año 2013).	Total Minería Manufactura Construcción Electricidad Servicios	80 49 31
Número de empresas del sector productivo y productos o procesos (incluye métodos) nuevos o significativamente mejorados introducidos al mercado (Año 2013).	Total Minería Manufactura Construcción Electricidad Servicios	1,269 12 931 15 0 362
Número de empresas del sector productivo y productos (incluye métodos) nuevos o significativamente mejorados introducidos al mercado (Año 2013).	Total Minería Manufactura Construcción Electricidad Servicios	725 7 543 15 0 152

Patentes

Las patentes refieren el derecho exclusivo que se adjudica su titular sobre un producto o un proceso que brinda una nueva manera de hacer algo o una nueva solución técnica a un problema. La exclusividad de los derechos adquiridos a través de la patente puede ser traspasada o concedida mediante la expedición de una licencia, lo que permite al titular otorgar a otros el uso de su invención una vez fijadas y aceptadas las condiciones para su utilización por todos los involucrados en el contrato.

En 2015, el número total de solicitudes de patentes sumó 18,071 de las cuales 1,364 provinieron de nacionales y 16,707 de extranjeros. De este total, se aprobaron 9,338, de ellas 410 se otorgaron a agentes nacionales y 8,928 a extranjeros. Las clasificaciones tecnológicas que mayor número de patentes agruparon fueron la de artículos de uso y consumo, técnicas industriales diversas: química y metalurgia, física y mecánica e iluminación, calefacción, armamento y voladuras.

Año	Solicitadas por nacionales	Aprobadas a nacionales	Solicitadas por extranjeros	Aprobadas a extranjeros
2006	574	132	14,926	9,500
2007	641	199	15,958	9,758
2008	685	197	15,896	10,243
2009	822	213	13,459	9,416
2010	951	229	13,625	9,170
2011	1,065	245	12,990	11,240
2012	1,292	281	14,022	12,049
2013	1,211	302	14,233	10,041
2014	1,244	305	14,891	9,514
2015	1,364	410	16,707	8,928

Fuente: Conacyt.

El nivel de aprobación de patentes para nacionales representa 30% del total de solicitudes, mientras que para extranjeros el porcentaje de aprobación respecto a las solicitudes presentadas es de 53%, considerando las cifras de 2015.

IX. Panorama mundial

Los flujos internacionales de inversiones directas se situarán, según estimaciones de la UNCTAD en 2017 en 1,8 billones de dólares y 1.85 billones en 2018 un crecimiento modesto respecto al buen momento ocurrido en 2015. Esta leve expansión de la IED mundial refleja la percepción por parte de los inversionistas de mayores riesgos derivadas de la política, geopolítica y de la cautela asumida por ellos ante los bajos precios de las principales mercaderías (*commodities*) y las medidas restrictivas, y regulatorias adoptadas por distintos gobiernos.

Entradas de IED por grupos de economías y regiones 2014-2016, y proyecciones 2017-2019.

(cifras en miles de millones de dólares)

Grupos de economías / región	2014	2015	2016	Proyecciones 2017-2019
Total mundial	1,324	1,774	1,746	1,670 a 1,870
Economías desarrolladas	563	984	1,032	970 a 1,080
Europa	272	566	533	560
América del Norte	231	390	425	360
Economías en desarrollo	704	752	646	660 a 740
África	71	61	59	65
Asia	460	524	443	515
América Latina	170	165	142	130

Economías en transición	57	38	68	75 a 85
-------------------------	----	----	----	---------

La producción internacional proveniente de filiales de ET continúa en ascenso. En el periodo 2011-2016 la tasa de crecimiento promedio anual fue de 7.3%, vista por componentes se tiene que el valor agregado tuvo un crecimiento de 4.9% a la par el empleo lo hizo a una tasa semejante.

Indicadores globales de inversión extranjera directa y producción internacional

(valores en miles de millones de dólares a precios corrientes)

Conceptos	2005 a 2007	2014	2015	2016
IED Flujos de entrada	1,426	1,324	1,774	1,746
IED Flujos de salida	1,459	1,253	1,594	1,452
IED Stock de ida	14,496	25,108	25,191	26,728
IED Stock de vuelta	15,184	24,686	24,925	26,160
Ingresos por entrada de IED	1,025	1,632	1,480	1,511
Tasa de retorno	7.3	6.9	6.2	6.0
Ingresos por salida de IED	1,101	1,533	1,382	1,376
Tasa de retorno	7.5	6.4	5.7	5.5
Filiales en el exterior				
Ventas	19,973	33,476	36,069	37,570
Valor agregado	4,636	7,355	8,068	8,355
Total de activos	41,140	104,931	108,621	112,833
Exportaciones	4,976	7,854	6,974	6,812
Empleos	49,478	7,5565	79,817	82,140

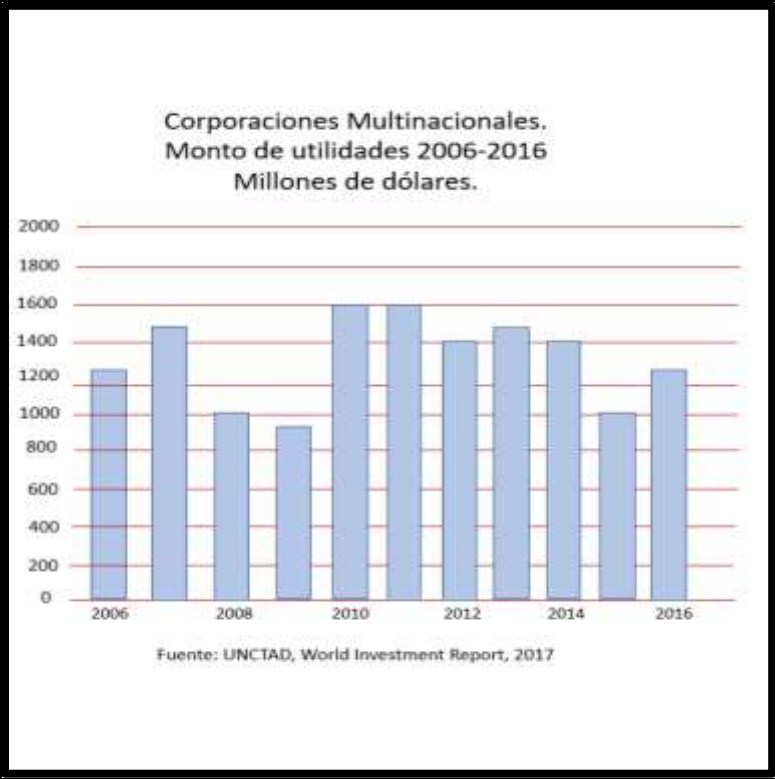
Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2017.

Los flujos de IED entre países desarrollados aumentaron 5%. Las inversiones directas dentro de este grupo de países, representan 59% de la IED mundial. De destacarse es el hecho de que entre los países del G20 el monto total de inversiones directas alcanzó en 2016 la cifra de 1 billón de dólares. El dinamismo observado en este grupo de países se debe principalmente al auge en mega operaciones de fusión y adquisición realizadas en países de la Unión Europea y el Reino Unido. A esto se agrega el saldo récord de IED hacia Estados Unidos ligada a fusiones y adquisiciones de empresas de la industria farmacéutica.

Los principios rectores para la formulación de las políticas de inversión es resultado de un acuerdo multilateral sobre estos temas que se adopta entre un grupo de países desarrollados, en desarrollo y en transición que representa más de 2/3 de las salidas de IED a nivel mundial. El marco de este acuerdo adopta una nueva generación de elementos clave de inversión como son: 1) el desarrollo sostenible; 2) el derecho de regular el interés público y las prácticas empresariales principales; 3) el delicado equilibrio entre los derechos y las obligaciones de las empresas y los Estados en lo tocante a la liberalización versus la regulación, así como entre los intereses de los países receptores y de origen.

En los años recientes el mundo ha experimentado una redistribución en los flujos globales de IED, pues mientras las economías en transición y las de la región asiática han repuntado, en las economías de América Latina y el Caribe se han contraído; en este grupo de países los flujos de entrada de IED decreció 14% en 2016, respecto al año anterior. Considerando los flujos de inversión directa en países en desarrollo, su tasa respectiva también descendió, aun cuando se conserva como la principal fuente de financiamiento para este grupo de naciones. Así, la inversión directa cayó en Asia (15%) en África (3%), respecto a 2015. Lo anterior obedeció principalmente a la prolongación del periodo recesivo del ciclo económico de algunos de estos países.

La formación de mejores expectativas de crecimiento de la economía mundial y la recuperación de los precios internacionales de las mercaderías han estimulado el crecimiento de las utilidades de las ET, principalmente las del grupo de 5,000 grandes corporaciones multinacionales. Los resultados se muestran en el siguiente gráfico:



Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2017.

La participación de México en los flujos totales mundiales de IED ha venido perdiendo terreno al situarse en 2016 en 1.53% y después de haber alcanzado 3.29% en 2013, la caída en los flujos de entrada de IED descendieron drásticamente en 2014 al ubicarse en 27,508 millones de dólares cifra que el año anterior alcanzó 47,537 millones de dólares que en términos porcentuales sufrió una caída de 42%. La entrada de IED a México representó en 2016 el 18.8% del total de la región de América Latina y el Caribe, fue menor a la participación de Brasil que absorbió l 41.3% del total regional.

Año	Flujos de entrada mundo	Flujos de entrada Mx	%Mx /mundo	Flujos de salida mundo	Flujos de salida MX	%Mx /mundo
2011	1,591,146	24,706	1.55	1,576,041	12,806	0.81
2012	1,592,598	21,061	1.32	1,388,455	23,071	1.66
2013	1,443,230	47,537	3.29	1,399,483	12,877	0.92
2014	1,323,863	27,508	2.07	1,253,159	6,977	0.55
2015	1,774,001	33,181	1.98	1,594,317	10,733	0.67

2016	1,746,428	26,739	1.53	1,452,463	787	0.05
------	-----------	--------	------	-----------	-----	------

Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2017.

X. Planificación fiscal agresiva de las ET

El traslado de beneficios es una de las formas de evasión fiscal internacional que suele formar parte de las prácticas de planificación fiscal agresiva de las ET. Consiste en la recolocación o migración artificiosa de las utilidades generadas por una empresa en una jurisdicción fiscal, hacia otra con un tratamiento tributario más favorable. Tales prácticas generan una pérdida de recaudación en los Estados que se conoce como erosión de la base imponible. Conviene pausar, en este punto para ahondar en el significado de este concepto acudiendo a lo dicho por la propia OCDE:

“El traslado de beneficios es una forma de planificación fiscal agresiva que se produce cuando las empresas colocan sus utilidades en un país de baja o nula imposición (e inclusive de alta imposición) pero aprovechando regímenes fiscales perjudiciales), a pesar de que éstas se generaron en un nivel de tributación menos favorable, mediante medios, instrumentos, estructuras o contratos artificiosos que no responden a la real sustancia económica de las actividades que se desarrollan. Se trata, en suma, del desvío estructurado, artificioso y deliberado de rentas, sobre las que en principio tiene potestad tributaria una determinada jurisdicción, hacia países o territorios cuyas haciendas públicas no las gravan o lo hacen en forma más favorable”. [file:///F:/Empresas%20Transnacionales/ET%2016%20OCDE%20Elusión%20fiscal.pdf].

El logro del objetivo de la maximización de beneficios está siempre presente en el actuar de las ET. Por tanto, para estas empresas, la tributación representa costos a los que se debe hacer frente a través de gestionar la eliminación, reducción o diferimiento de la obligación por lo que ha de buscarse aquellas jurisdicciones nacionales con sistemas impositivos más reducidos o que ofrezcan tratos preferenciales para relocalizar allí sus utilidades.

La diversidad en los sistemas fiscales existente en los diferentes países y la dinámica de la producción y el intercambio mundial propia de las economías de mercado y la búsqueda por atraer inversiones extranjeras generan e intensifican la competencia fiscal internacional ofreciendo oportunidades y ventajas a los inversores externos para la mejor colocación de sus rentas empresariales, capitales y acervos de ahorro. Dichas ventajas, sin embargo, estarán determinadas por los aciertos y equilibrios derivados de las políticas fiscales aplicadas en cada país.

La OCDE consigna la existencia de una competencia fiscal perjudicial cuando:

“una jurisdicción, con la finalidad de atraer capitales o bases imponibles, utiliza el elemento como ventaja comparativa, ofreciendo tasas de gravamen reducidas y opacidad informativa, quebrando la legitimidad de su libre potestad tributaria al ofrecer ventajas fiscales exorbitantes o injustificadas que son el motivo fundamental de la localización de una actividad o renta en su territorio. Estas ventajas impositivas aprovechan la libertad de movimiento de las rentas y el ahorro para socavar las bases imponibles de los demás Estados, afectando claramente el principio de neutralidad fiscal en la importación y exportación de capitales, en tanto convierten al tratamiento tributario en el elemento primordial y decisivo que valora el inversionista al elegir el destino donde los migrará.” [file:///F:/Empresas%20Transnacionales/ET%2016%20OCDE%20Elusión%20fiscal.pdf].

XI. Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios OCDE-G20

La OCDE ha realizado estimaciones que reportan que anualmente hay una pérdida de entre 4a 10% de la recaudación mundial de impuestos a la renta empresarial provocada por la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, esto equivale a 100 y 240 mil millones de dólares cada año a escala mundial.

El plan de acción responde a las exigencias de la comunidad internacional para determinar los factores que han provocado la erosión de la recaudación fiscal, es el traslado de beneficios una de las causas ya que persigue fortalecer las legislaciones fiscales nacionales e internacionales a efecto de normar debidamente la competencia tributaria y encontrar mecanismos

para devolver a las haciendas públicas nacionales su legítimo poder de imposición, control, verificación y fiscalización del cumplimiento tributario de las ET que generen valor en sus jurisdicciones. Para lo cual emite los siguientes

Objetivos

1. Asegurar que los beneficios tributen en el lugar en que se realizan las actividades económicas que los generan y en donde se crea el valor.
2. Persigue que las ET declaren anualmente en cada jurisdicción fiscal en la que operan, la cuantía de sus ingresos y beneficios antes del impuesto sobre sociedades, así como el importe del impuesto sobre sociedades abonado y devengado.
3. Las ET deberán declarar el total de sus trabajadores, capital, beneficios no distribuidos y activos tangibles en cada jurisdicción fiscal en donde actúen.
4. Las ET deberán identificar a todas las entidades del grupo que operan en una determinada jurisdicción fiscal e indicar las actividades económicas que lleva a cabo cada una de ellas.
5. Deberán proporcionar a las administraciones tributarias información global de alto nivel acerca de sus operaciones empresariales y de sus políticas en materia de transferencia de beneficios en todo el mundo.
6. La información sobre precios de transferencia deberá facilitar a las administraciones tributarias, la tarea de identificar si las empresas han llevado a cabo prácticas de precios de traspaso u otras prácticas cuyo efecto sea trasladar artificiosamente cantidades sustanciales de beneficios a lugares fiscales ventajosos.
7. La información recabada permitirá develar las operaciones realizadas por las ET acerca de los pagos efectuados a entidades asociadas por concepto de intereses, regalías o retribuciones por servicios.
8. Acercar a los países a la era digital y procurar la armonía de principios y reglas del sistema tributario internacional.

Contenido

Acción 1. Abordar los retos de la economía digital para la imposición.	Acción 2. Neutralización de los efectos de los instrumentos (modificaciones de las normas de derecho interno).	Acción 3. Refuerzo de la normativa de transparencia fiscal internacional.
Acción 4. Limitar la erosión de la base imponible por la vía de la deducibilidad de intereses y otros pagos financieros.	Acción 5. Combatir las prácticas tributarias perniciosas.	Acción 6. Impedir la utilización abusiva de convenios fiscales.
Acción 7. Impedir la elusión artificiosa del estatuto de establecimiento permanente.	Acción 8 a 10. Aspectos de precios de transferencia.	Acción 11. Recopilación y análisis de información en erosión fiscal de la base imponible.
Acción 12. Exigir a los contribuyentes de que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva.	Acción 13. Guía sobre el nuevo estándar de documentación de precios de transferencia y reporte país por país.	Acción 14. Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias.
Acción 15. Desarrollo de un instrumento multilateral para modificar los tratados fiscales bilaterales suscritos entre países.		

Fuente: <file:///F:/Empresas%20Transnacionales/ET%202022%20OCDE%20Nota%20Técnica%20Informe%20Final.pdf>.

Conclusiones

El mundo de hoy está inmerso en una intensa competencia entre regiones, países, estados y municipios por alcanzar en su haber mayores flujos de inversión foránea. Para este propósito, los gobiernos ponen en práctica sus mejores estrategias para ganar poder de negociación con los altos directivos de las grandes corporaciones transnacionales. El atractivo de un país como sitio pródigo para la colocación de inversiones foráneas comprende un amplio acervo de aspectos críticos: 1) dotación de recursos naturales; 2) disponibilidad de mano de obra de bajo costo y calificada; 3) grado de integración y diversificación de su estructura productiva; 4) tamaño y grado de diversificación del mercado.

interno; 5) localización geográfica y cercanía respecto a los principales mercados internacionales; 6) estabilidad del marco macroeconómico; 7) solidez de su sistema financiero; 8) ventajas comparativas que ofrece su sistema de tributación. A estos factores básicos han de sumarse otros relativos a: 9) las condiciones prevalecientes en materia de seguridad pública; 10) fortalezas de sus marcos institucional y democrático; 11) grado de desarrollo de la infraestructura de comunicaciones y transportes instalada y en funcionamiento y; 12) el trato que se da al capital extranjero en cuestiones de equidad e igualdad respecto al concedido al capital nacional.

Las dificultades para sellar acuerdos para la colocación de nuevos flujos de inversión externa en un país u otros alternos se multiplican, pues ahora las empresas transnacionales disponen de una muy amplia gama de opciones y oportunidades de inversión. Las asimetrías existentes en la escala de las economías nacionales, así como la dinámica sin precedente que han adquirido los movimientos internacionales del capital ahonda aún más la brecha ya existente entre países desarrollados y en desarrollo.

Las ET desempeñan un papel fundamental en la economía mundial. Su actuación genera impactos de alcance global en la asignación y distribución de los principales factores de producción, bienes y servicios, y recursos financieros asociados a los procesos productivos. Las exigencias para que las ET consoliden su posición competitiva y predominante en la escala mundial dependen de las gestiones exitosas derivadas de sus estrategias empresariales generales e internacionalizadas, así como de la integración de la totalidad de sus centros productivos filiales instalados en los países receptores de IED. La adopción tecnológica representa para las ET un factor crítico de la estrategia corporativa en tanto que le brinda ventajas comparativas respecto de los contenidos de sus productos, sus técnicas de producción, innovación, todo lo cual requiere de elevadas sumas de inversión durante periodos de tiempo considerables. La acertada adopción tecnológica es decisiva para hacer realidad el propósito de la maximización de beneficios.

Por su parte, la IED es en la actualidad la principal fuente de financiamiento para muchos países en desarrollo. Sin embargo, la IED mundial se encuentra excesivamente concentrada en los países desarrollados. El panorama mundial ofrecido en esta abrevada investigación da luz sobre la presencia de fusiones y adquisiciones de empresas que alcanzan sumas millonarias valoradas en dólares, mientras las inversiones directas a países en desarrollo continúan descendiendo. Si a esto se suma la persistencia de prácticas fiscales agresivas de las empresas transnacionales como son la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios hacia países con sistemas de tributación laxos, el panorama se torna sumamente desalentador.

Ante un panorama adverso para los países en desarrollo, resta entonces que las naciones huéspedes de IED proveniente de las ET se decidan a tomar caminos alternativos para reactivar sus potencialidades nacionales retomando el impulso transformador que nace de la creatividad y actitud de su factor humano.