

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**



TESIS DOCTORAL

**Empresas multinacionales y capitalismo español : balanza de  
pagos y precios de transferencia**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR  
PRESENTADA POR

**Juan Bueno Lastra**

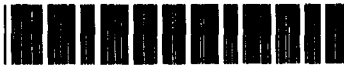
DIRECTOR:

**Rafael Martínez Cortiña**

Madrid, 2015

Juan Bueno Lastra

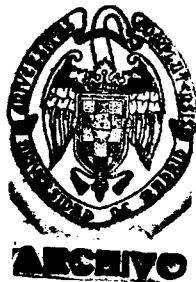
TP  
1980  
114



\* 5 3 0 9 8 5 3 7 8 8 \*  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE

X-48-005225-4

EMPRESAS MULTINACIONALES Y CAPITALISMO ESPAÑOL.  
BALANZA DE PAGOS Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA



Departamento de Estructura Económica  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad Complutense de Madrid  
1980



BIBLIOTECA

© Juan Bueno Lastra  
Edita e imprime la Editorial de la Universidad  
Complutense de Madrid. Servicio de Reprografía  
Noviciado, 3 Madrid-8  
Madrid, 1980  
Xerox 9200 XB 480  
Depósito Legal: M-30068-1980

TESIS DOCTORAL

EMPRESAS MULTINACIONALES

Y

CAPITALISMO ESPAÑOL

BALANZA DE PAGOS Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Director:

D. Rafael MARTINEZ CORTIÑA

de JUAN JOSE BUENO LASTRA



I N D I C E

	<u>Página</u>
INTRODUCCION.	1
<u>CAPITULO I:</u>	
IMPACTO DIRECTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SOBRE LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA: 1973-1977. COMPARACION, EN SU COMPORTAMIENTO EXTERIOR, CON LAS EMPRESAS NACIONALES.	10
<u>1.1. Descripción de la muestra</u>	14
1.1.1. Variables y fuentes de información	14
1.1.2. Clasificación de las empresas de la muestra según porcentaje de participación extranjera y por sectores.	17
1.1.3. Dimensión y productividad de las empresas.	19
<u>1.2. Impacto directo de las E.T. (extranjeras) en la balanza de pagos española: (1973-1977).</u>	30
1.2.1. Impacto global (todas las partidas).	30
. Comparación con empresas nacionales.	34
<u>1.3. Comparación de comportamiento entre E.T. y empresas "nacionales" en las diversas cuentas exteriores.</u>	35
1.3.1. Exportaciones e Importaciones.	35
. Exportaciones.	37
. Importaciones.	38
1.3.2. Pagos por royalties.	40
1.3.3. "Otras" partidas en cuentas exteriores.	46

	<u>Página</u>
1.4. <u>La presente evidencia empírica a la luz de algunas aportaciones sobre el particular referidas a España.</u>	46
BIBLIOGRAFIA.	61
<u>CAPITULO II:</u>	
PRINCIPALES TEORIAS SOBRE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	68
2.1. <u>Sanjaya Lall.</u>	68
. ¿Por qué se utiliza el mecanismo de P.T.?	71
. Límites para la aplicación de los precios de transferencia.	74
2.2. <u>C. Vaitsos.</u>	76
. Gastos relativos.	78
. Inversión relativa.	81
. P.T. y políticas públicas divergentes.	83
. Gastos relativos con políticas públicas no "neutrales".	83
BIBLIOGRAFIA	86
<u>CAPITULO III:</u>	
PRIMERA APROXIMACION EN ESPAÑA.	90
. Sobrefacturación de importaciones.	91
3.1. <u>Construcción del índice teórico de precios de importación.</u>	93

	<u>Página</u>
3.2. <u>Cálculo del coeficiente de regresión entre <math>\hat{P}_m</math> y <math>P_m</math></u>	
<u><math>\hat{P}_m = B P_m</math>.</u>	96
a.1) Método "clásico".	97
a.2) Método de Wald y Bartlett.	98
3.3. <u>Cálculo del "verdadero" valor de las importaciones.</u>	99
. Infraestructuración de exportaciones.	102
 BIBLIOGRAFIA.	 104

CAPITULO IV:

SEGUNDA APROXIMACION EN ESPAÑA: LA UTILIZACION DEL MECANISMO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA POR LAS E.T.: 1973-1977.	105
4.1. <u>El método "indirecto" de cálculo de los precios de transferencia.</u>	107
4.2. <u>Estimación para España del volumen de divisas implícito en los precios de transferencia para importaciones y exportaciones; 1973-1977.</u>	112
4.2.1. La infravaloración de las exportaciones en España durante 1974 a 1977.	114
. Ecuación de exportaciones.	114
. Análisis de regresión.	134
. Resultados globales.	134
- Precios de transferencia.	134
- Menor volumen de exportaciones medio debido a nacionalidad del capital social de las empresas.	139
. Resultados sectoriales.	141

	<u>Página</u>
- Sector I: Industria Alimentaria.	152
- Sector II: Industria Farmacéutica.	153
- Sector III: Construcciones Mecánicas.	155
- Sector IV: Material Elec. y Electrón.	155
- Sector V: Siderurgia.	156
- Sector VI: Vehículos.	157
- Sector VII: Industria química.	158
- Sector VIII: Papel y Artes Gráficas.	159
 4.2.2. La sobrefacturación de las importaciones por las E.T. mayoritarias en España: 1973-1977.	 159
. Ecuación de importaciones.	160
. Análisis de regresión.	178
. Resultados globales.	178
. Resultados sectoriales.	181
- Sector I: Industria alimentaria.	191
- Sector II: Industria Farmacéutica.	191
- Sector III: Construcciones Mecánicas.	192
- Sector IV: Material Elec. y Electrón.	192
- Sector V: Siderurgia.	193
- Sector VI: Vehículos.	194
- Sector VII: Industria química.	194
- Sector VIII: Papel y Artes Gráficas.	195
 4.3. <u>El comercio exterior de las E.T. mayoritarias a la luz de sus prácticas en la fijación de precios in- traempresa en España: 1973-1977.</u>	
4.3.1. Volumen total de divisas no ingresadas o extraídas de España por efecto de las prác- ticas de los precios de transferencia de las E.T. mayoritarias.	 197

	<u>Página</u>
. Inferencia al conjunto de las empresas extranjeras en España.	201
4.4. <u>Remesas "reales" de beneficios.</u>	206
BIBLIOGRAFIA.	212
 <u>CAPITULO V:</u>	
CAUSAS DE LA "SANGRIA" DE DIVISAS POR EFECTO DE LA APLICACION DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.	213
5.1. <u>Marco español: 1973-1977.</u>	214
5.1.1. La política fiscal en España con las E.T.	215
. Fiscalización de transacciones internacionales intrafirma.	217
5.1.2. Política cambiaria.	221
5.1.3. Política arancelaria.	223
5.1.4. Consideraciones políticas y sindicales.	226
5.2. <u>Factores que han determinado el comportamiento de las E.T. en el terreno de los precios de transferencia: algunos elementos.</u>	227
5.2.1. De orden fiscal.	227
5.2.2. De orden cambiario.	230
5.2.3. De orden arancelario.	231
5.2.4. De orden político y sindical.	233
5.2.5. Conclusión.	233
BIBLIOGRAFIA.	238
<u>RESUMEN Y CONCLUSIONES.</u>	240



## INTRODUCCION

En un período en que asistimos al surgimiento de una verdadera economía mundial, según la cual el desarrollo de cada país depende del resto, y por la cual el "sector exterior" adquiere un papel clave para éstos, las actividades de los grandes monopolios internacionalizados se convierten en el centro de atracción de los economistas.

Introductoras de prácticas específicas que han transformado el carácter del comercio internacional y provocado su aceleración, las empresas transnacionales se han convertido así en un elemento clave del desarrollo económico nacional. El estudio de las mismas constituye, por tanto, una labor prioritaria para la comprensión de al menos una parte de dicho desarrollo y, sin duda alguna, una condición indispensable para poder desvelar el contenido y tendencias que ya apuntan con cierta claridad en la "nueva" división internacional del trabajo.

En la medida en que poseen establecimientos productivos y comerciales en más de una economía nacional, los intercambios "comerciales" entre las distintas unidades que componen el grupo transnacional ya no son, propiamente hablando, transacciones comerciales -de ahí el entrecomillado-. En efecto, para que pueda afirmarse que existe comercio es necesario que la transacción se realice entre partes independientes, entendiéndose por éstas aquellas que buscan la maximización de sus propios intereses, en parte a costa del socio comercial. El precio que así se establece es un precio de mercado, cuyo monto no depende exclusivamente de los deseos de cada una de las partes. En el "comercio" internacional en-

tre los componentes de un grupo transnacional, por el contrario, el precio establecido para cada transacción depende de la política global del mismo. Ese precio es discrecional o, como se conoce más comúnmente, de transferencia.

De esta manera, las motivaciones implícitas en buena parte del comercio internacional actual son las que resultan de la política empresarial de los grandes monopolios transnacionales. Ciertamente es que la propia división internacional del trabajo impone sus condiciones a esos grupos, pero no hay que olvidar que el margen de maniobra de que disponen es infinitamente mayor que el que disfrutaban antes de la última guerra mundial.

Así pues, para comprender con más acierto la actual división internacional del trabajo y, por añadidura, el desarrollo económico mundial, en el sentido que le hemos dado más arriba, resulta condición necesaria -aunque por supuesto, insistimos, no suficiente- entender el proceso de fijación de los "precios de transferencia", sus motivaciones y su magnitud.

Los trabajos teóricos sobre las actividades de las empresas transnacionales abundan ya desde mediados de la pasada década -en especial en los países anglosajones-. El objeto de los mismos abarca prácticamente todo tipo de operaciones transnacionales, desde la transferencia de tecnología en forma creciente hasta las más diversas prácticas neosindicales. No obstante, menos numerosas son las aportaciones teóricas preocupadas por el fenómeno de los precios de transferencia en el comercio internacional. Hasta hace poco tiempo no superaban un puñado; y todas ellas lo enfocan en términos de estrategias abiertas a las empresas transnacionales, más bien que en términos de las condiciones ma-

croeconómicas -de la división internacional del trabajo-, según las cuales la mencionada política empresarial no sería más que una de las formas que adquiere el proceso comentado en la actual división internacional del trabajo.

Los trabajos empíricos, de campo, relativos a los precios de transferencia, por su parte, son todavía más reducidos. Hasta el momento, en nuestro conocimiento sólo se ha elaborado uno que se ocupe de su cuantificación para el conjunto de una economía. Nos referimos al interesante artículo de Müller y Morgenstern, que comentaremos en extenso más adelante, en el que se presenta no sólo el porcentaje de divergencia entre los precios de las exportaciones de algunos países seleccionados latinoamericanos sino también lo que ello implica en términos de balanza de pagos.

Existe una abundante lista de publicaciones preocupadas por la cuantificación del mismo fenómeno, pero sólo están referidas a uno o unos de los sectores industriales de algunos países, y señalan exclusivamente los porcentajes de divergencia para algunos de ellos, más no la cuantía de divisas correspondiente. El trabajo pionero y más conocido es el realizado por C. Vaitos a principios de esta década para Colombia, tantas veces citado. Se sabe de la existencia de estudios realizados por los gobiernos de Estados Unidos y Gran Bretaña, pero no han sido dados a conocer al público.

Como era de esperar, referido a España sólo conocemos de la existencia de un trabajo de cuantificación, si bien sólo de alcance sectorial y preocupado por calcular órdenes de divergencia para importaciones, en un sector. Se trata del

trabajo de F. Lobo sobre las importaciones intrafirma en el sector farmacéutico español.

Dentro de este marco, esta tesis, de carácter eminentemente empírico, que quiere colmar esa laguna, se plantea un doble objetivo: por un lado, estimar comparativamente la influencia sobre la balanza de pagos española a lo largo del período 1973-1977, inclusive, de las empresas extranjeras y de las empresas nacionales industriales con objeto de evaluar la aportación relativa de las primeras al desarrollo económico español en dicho período; y por otro, calcular los porcentajes de sobrefacturación e infrafacturación en las importaciones y exportaciones realizadas por las empresas extranjeras así como lo que aquello representa en términos de drenaje sobre la balanza de pagos de España.

Para todas las cuantificaciones realizadas, se presentan resultados detallados para el conjunto nacional así como para diversos sectores industriales -delimitados en función del contenido de los datos-.

Los sectores establecidos son:

- I. Alimentaria.
- I. Farmacéutica.
- Construcciones mecánicas.
- Material eléctrico y Electrónica.
- Siderurgia.
- Vehículos.
- Química.
- Papel y Artes gráficas.

En un principio incluimos un sector "servicios" que

desechamos porque no arrojaba resultados significativos.

En este sentido, el primer capítulo se ocupa de calcular el que se denomina "Impacto directo" de las empresas transnacionales sobre la balanza de pagos española -siempre en su comparación con las nacionales-. En el mismo se estima esa influencia detalladamente para las siguientes operaciones exteriores (definidas en la Circular 248 del Departamento Extranjero del Banco de España).

- Importación y exportación de mercancías.
- Asistencia técnica, patentes, diseños y marcas.
- Participación en gastos generales.
- Renta de inversiones directas, dividendos, renta de inmuebles y venta de derechos de suscripción.
- Intereses comerciales y otros.
- Inversiones y desinversiones directas y en cartera.
- Aportaciones y otras formas de inversión.
- Amortizaciones de créditos comerciales e inversiones crediticias.

Los resultados obtenidos los consideramos provisionales, en espera de ser modificados por los hallazgos de las estimaciones de los precios de transferencia, momento en que se repite la comparación entre operaciones exteriores de ambos tipos de empresas, en el capítulo IV.

En esta misma parte se presenta una descripción de las muestras utilizadas, exponiendo la dimensión de aquellas; el criterio seguido para la clasificación entre ambos tipos de empresas; el número de ellas en cada sector industrial; y, en general, cualquier dato que arrojara luz en la interpretación y matizaciones de las conclusiones del trabajo.

Comoquiera que nuestro objetivo no se limitaba a esta cuantificación "directa" sino, sobre todo, buscaba evaluar las repercusiones cuantitativas de las prácticas específicas, de las empresas transnacionales, de fijación de precios de transferencia, en el capítulo segundo exponemos las principales teorías, más bien pocas, acerca de las causas que llevan a esas empresas a realizar esas prácticas.

Las únicas aportaciones que recogemos son las de S. Lall y C. Vaitsos. Ambas padecen, no obstante, de un defecto común; a saber, el plantear el fenómeno de los precios de transferencia en términos puramente empresariales, microeconómicos. Si bien incorporan en sus análisis variables ajenas al marco planificador de las empresas transnacionales, como son, por ejemplo, los aranceles, los tipos impositivos, etc., en ningún sentido lo hacen considerándolas variables explicativas, sino, por el contrario, a título de restricciones.

Hemos seleccionado sus teorías, sin embargo, ya que permiten una rápida contrastación puesto que utilizan variables directamente observables. Razón por la que precisamente, hemos eliminado algunas otras, bien por utilizar esquemas en exceso abstractos, bien por ser sólo válidas para sectores y países muy concretos. La aportación de M. Horst, en la que se tienen en cuenta por primera vez las diferencias entre variables impositivas (tipo sobre beneficios) y variables arancelarias (tipos arancelarios nominales), es una de las primeras. La también pionera aportación de Chudnovsky es una de las segundas.

El primer paso en la cuantificación de los porcentajes de sobre e infrafacturación lo damos en el capítulo terce-

ro. Como primera aproximación, en el mismo, basándonos en un trabajo de C. Galdonfo referido a Italia, llevamos a cabo la estimación de los porcentajes de sobre e infrafacturación en el comercio exterior para los agentes económicos residentes en España en conjunto, sin distinguir nacionalidad de origen, estimación que abarca el período 1962-1977.

Estos resultados nos servirán para comprobar, por una segunda vía, si efectivamente la evasión de divisas que esas prácticas acarrearán es relativamente mayor en las empresas extranjeras que entre los agentes económicos nacionales. Comparando dichos porcentajes con los obtenidos, más adelante, para las propias empresas extranjeras en el caso en que los segundos sean superiores a las primeras, tendremos una comprobación más para demostrar la existencia de prácticas específicas de precios de transferencia en las empresas transnacionales en su comercio exterior: si los porcentajes señalados que se hallen en este capítulo son inferiores a los que se encuentren para aquellos, ello significará que sus porcentajes de sobrefacturación e infrafacturación son superiores.

Como se verá, ha sido imposible, a falta de información, realizar los cálculos correspondientes a las exportaciones nacionales.

El capítulo IV se ocupa del segundo objetivo de la tesis: cuantificar los porcentajes de sobre e infrafacturación en los precios internacionales de las empresas transnacionales así como el drenaje de divisas que conlleva esta práctica para el conjunto nacional y para cada uno de los sectores considerados. Esta cuantificación se realiza siguiendo el método "indirecto".

Se basa éste en la utilización de la econometría, a diferencia del método "directo" -que requiere una ingente labor de campo y que, en cualquier caso, no arroja resultados tan ricos-.

Se fijan unas funciones de importaciones y de exportaciones. El signo y magnitud del coeficiente de regresión de una de las variables explicativas -ficticia o "dummy"- que da cuenta de la existencia o no de comercio intrafirma -que por regla general sólo practican las empresas extranjeras- nos aportará la prueba de la existencia o no de precios de transferencia desfavorable para la balanza de pagos española practicadas por éstas, así como el correspondiente volumen en divisas.

Pero en esta misma parte, además, también haciendo uso de la econometría, comprobamos por otra vía la veracidad de los resultados comparativos del comercio exterior entre empresas nacionales y extranjeras hallados en el capítulo primero, por vía aritmética. El procedimiento seguido es el mismo que para los precios de transferencia: se especifican funciones de exportaciones e importaciones, con utilización de una variable ficticia, que en este caso es evidentemente la nacionalidad de la empresa en cuestión. El signo y magnitud del coeficiente de regresión darán cuenta del comportamiento diferencial de las empresas extranjeras.

Huelga señalar, por último, que el análisis econométrico realizado es "transversal", no temporal; y que para ello nos ha sido necesaria la utilización de la informática, al igual que para los capítulos primero y tercero. El lenguaje utilizado en todos ellos ha sido APL (A Programe Language), dada su potencia y simplicidad.

Por último, en el capítulo quinto, se busca la contrastación de las teorías de Vaitsos y Lall a la luz de los hallazgos empíricos de los capítulos anteriores. El objetivo de este capítulo no es, por tanto, el de proporcionar una explicación ni mucho menos exhaustiva de las causas del comportamiento de las empresas transnacionales establecidas en España a lo largo del período 1973-1977 en el terreno de la balanza de pagos. Antes bien, pretende simplemente evaluar la capacidad explicativa de las teorías sobre precios de transferencia de esos dos autores.

Como es habitual en el terreno de las empresas transnacionales, para poder aportar una explicación mínimamente satisfactoria del porqué del comportamiento exterior de éstas, tanto en España como en cualquier otra economía, se necesitaría una gran cantidad de información estadística adicional.

Resta por señalar, para terminar, que la muestra estadística utilizada, originariamente compuesta por cerca de mil empresas, ha sido facilitada por el Ministerio de Comercio, por lo que si en ocasiones no somos más explícitos es debido a la obligación y compromiso de atenerse al secreto estadístico. Por la misma razón, por tanto, no presentamos un listado individualizado de las empresas de la muestra, detallando todas sus operaciones exteriores.

CAPITULO I

IMPACTO DIRECTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES sobre la BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA: 1973-1977. Comparación, en su comportamiento exterior, con las empresas nacionales.

Desde la aplicación del Plan de Estabilización de 1959, los recurrentes déficits de la balanza de pagos española, en especial en su cuenta comercial, han constituido en más de una ocasión un verdadero freno al desarrollo.

Muchos han sido los trabajos en que se ha buscado presentar soluciones a los mismos, desde todos puntos de vista. Pero pocos han sido aquellos en que el objetivo sea indagar en la posible contribución del capital extranjero en la formación de esos déficits. Cierto, se han comentado insistentemente los efectos positivos de éste sobre la balanza de pagos, en su vertiente de capital a largo plazo, pero raras han sido las ocasiones en que se analiza su influencia negativa.

Si bien es posible encontrarse más de un trabajo partidario de la tesis de los efectos negativos del capital extranjero en España, su rigurosidad y, todavía más, su grado de cuantificación del fenómeno, deja mucho que desear.

El presente capítulo, ante esa situación, tiene por objeto: 1º) la cuantificación de los efectos del capital extranjero sobre el conjunto y principales partidas de la balanza de pagos española en el quinquenio 1973-1977; y

2º) la comparación de todos esos resultados con los correspondientes a las empresas nacionales, que, obviamente, también se cuantifican.

Las estimaciones así obtenidas, que denominaremos "oficiales", en la medida en que resultan de la elaboración directa de la balanza de pagos, servirán como punto de partida en los próximos capítulos, en los que se mostrará que esas cifras "oficiales" encubren parte de la realidad. A ese encubrimiento contribuyen las prácticas específicas de las Empresas Transnacionales (E.T., en adelante), con cuya cuantificación y análisis llegaremos a confeccionar las cifras "reales" de su comportamiento en las operaciones exteriores.

Los pasos que seguiremos en este capítulo para llegar a tal fin son los siguientes:

En el epígrafe 1.1. se efectúa una descripción de la muestra de empresas que hemos utilizado en nuestra investigación. Se comenta la forma de confeccionarla, la distribución de empresas según nacionalidad, según sector industrial, etc. En suma, se ponen al descubierto todos aquellos aspectos de la misma que mejor sirvan para conocer sus posibilidades de proporcionarnos información.

Seguidamente, en 1.2 estimamos, el impacto de las empresas extranjeras por un lado y de las nacionales por otro, sobre la balanza de pagos española. Es lo que se denomina "impacto directo" y se evalúa para cada uno de los años 1973 a 1977 y, por supuesto, para el conjunto. Se presentan los resultados correspondientes a las empresas nacionales a modo de comparación; y, en especial, porque algunos autores han señalado que en el caso de países

no totalmente industrializados, un comportamiento determinado del capital extranjero es debido al mismo grado de industrialización de la economía en cuestión.

A continuación, en el epígrafe 1.3 realizamos cálculos sobre el comportamiento del capital extranjero en cada una de las principales partidas de sus cuentas exteriores, además de su comercio de mercancías, al que se le presta una especial atención, también los royalties, dividendos, inversiones directas, préstamos, etc. En las partidas en que es pertinente, se comparan esos resultados con los de las empresas nacionales.

Se termina, finalmente, en 1.4 con una revisión crítica de algunas de las aportaciones aparecidas hasta la fecha sobre esa comparación entre las operaciones exteriores de las empresas nacionales y de las extranjeras.

Señalamos, por último, que las estimaciones que se encontrarán proporcionan una visión global así como sectorial de toda esa problemática.

---- x ----

La influencia de las operaciones de las E.T. sobre la evolución de una economía puede estudiarse según lo que se ha venido en llamar "impacto directo" o bien

según su "impacto total" (x).

Se entiende por "impacto directo" el que se recoge contablemente en la balanza de pagos de un país. En este sentido, por esta vía sólo se recogen los efectos de la actividad económica de las E.T. en una primera fase; es decir, cuando no se consideran los efectos secundarios, inducidos o multiplicativos de la inversión inicial, a través del resto de las empresas de la economía.

El estudio del "impacto total" de una inversión extranjera requiere de una gran cantidad de información estadística y la utilización de complejas técnicas de investigación. En la obra citada de Lall y Streeten se encuentra el desarrollo completo y aplicación de los mismos a algunos países en vías de desarrollo. Los resultados, como ellos mismos hacen resaltar, no son, ni mucho menos, suficientemente fiables -a pesar de la utilización intensiva del "análisis coste-beneficio", de las tablas input-output, etc. En suma, pues, la aplicación del método para estimar el "impacto total" no ha dado los frutos que serían de esperar.

Todo lo contrario ocurre con el análisis para evaluar el "impacto directo". Si bien sus conclusiones no son todo lo

---

(x) La mejor y más completa exposición de ambos análisis que conocemos es la de S. Lall y P. Streeten en su obra Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries, Macmillan, 1978.

exhaustivas que en el método para el "impacto total", resultan suficientemente aleccionadoras. Y, lo que es más, fiables, no ne cesitando la introducción de supuestos ciclópeos.

, Antes de definir y calcular ese "impacto directo" pasamos, pues, a describir la información estadística en que nos basamos.

## 1.1 DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

### 1.1.1. Variables y fuentes de información

Las variables originales de que se compone la muestra, que consta de una simple, con 157 empresas, y de una ampliada, con 238 empresas, ambas del sector industrial, son, para los años 1973 a 1977 en la primera y para 1974 a 1977 en la segunda:

- 1) Cifra de ventas o facturación total anual;
- 2) Plantilla total al 31 de diciembre de cada año;
- 3) Porcentaje de participación extranjera en el capital social de cada empresa,
- 4) Datos sobre el tipo de operaciones típicas de cada una de ellas, lo que nos permitirá su clasificación sectorial;

En cuanto a sus operaciones exteriores, contemplamos todas las partidas especificadas en la Circular 248 del Departamento Extranjero del Banco de España (actualizada al mes de marzo de 1976) en su sección A) sobre la cuales se disponía de información estadística, que son, para cada empresa:

5) Volumen anual de importación y exportación de mercancías;

Y las entradas y salidas de divisas de invisibles en concepto:

6) Asistencia técnica; y patentes, diseños y marcas (partidas 01.00 (A) y 01.04 (A) de la mencionada Circular;

7) Participación en gastos generales;

8) "Varios" (partidas 02-03-04-05 y 06);

9) Renta de inversiones directas, dividendos, renta de inmuebles y venta de derechos de suscripción (partidas 10.00.00 a 10.00.03);

10) Intereses comerciales y otros (partida que comprende el resto de las "10");

11) El resto del código mencionado de invisibles;

Así como las entradas y salidas de la cuenta de capital en concepto de:

12) Inversiones directas y en cartera (partidas 08.00(A) y 08.01(A). Se entiende por inversión en cartera aquella por la que no se adquiriera más del 20% del capital de una empresa;

13) Aportaciones y "otras formas de inversión" (partidas 08.03(A), 08.07.00 y 08.08.00);

14) Desinversiones directas y de cartera (partidas 08.50(A) y 08.51(A); y, finalmente:

15) Amortización de créditos comerciales e inversiones crediticias (partidas que comprenden el resto del "08").

La muestra "simple", de 157 empresas industriales, comprende la información de todas estas quince variables. La muestra "ampliada", de 238 empresas, sólo dispone de la información contenida en las variables 1) a 5), exceptuando la referente a importaciones.

Las fuentes de información han sido:

A) Números monográficos de la revista Fomento de la Producción para 1973 a 1977; Catálogo de la Producción, Exportación e Importación Española, para los mismos años; y la revista semanal Información Comercial Española, en relación a las variables 1) a 5) (exceptuando importaciones), 4) y 3), respectivamente; y

B) Listados oficiales de ordenador facilitados por el Ministerio de Comercio, en relación a las variables 5) a 15) inclusive.

Hemos utilizado, además, un sinfín de información cualitativa complementaria que, sin embargo, no detallamos.

Desafortunadamente, no hemos podido averiguar con certeza el procedimiento seguido para la selección de la muestra "simple". Posteriores contrastes nos han permitido deducir que

no ha sido totalmente aleatoria. Las implicaciones de esto las comentamos más adelante. Por su parte, la muestra "ampliada", compuesta por la "simple" y un añadido cuya selección no ha sido aleatoria, ya que comprende las empresas restantes con mayor volumen de ventas que aparecen en los listados de los números monográficos de Fomento de la Producción, tampoco es, por supuesto, aleatoria.

1.1.2 Clasificación de las empresas de la muestra según porcentaje de participación extranjera y por sectores.

Como quiera que las empresas de la muestra "simple" nos fueran dadas sin ordenar sectorialmente, hubo que proceder a su clasificación. El criterio seguido ha sido la clasificación que emplea la revista Fomento, con ligeras modificaciones, en función de que de ese modo agrupábamos un número razonable de empresas en cada sector. Sin embargo, como criterio de ordenación sectorial, también nos hemos apoyado en el Catálogo mencionado.

Las dos muestras, finalmente, quedaron sectorialmente compuestas en la forma que recoge el cuadro siguiente:

---

COMPOSICION DE LAS MUESTRAS SEGUN NACIONALIDAD Y SECTOR				
S E C T O R	MUESTRA Simple: 157 empresas		MUESTRA Ampliada: 238 empresas	
	Extranje- ras	Españó- las	Extranje- ras	Españó- las
I: I. Alimentaria	16	7	16	20
II: I. Farmacéutica	5	6	9	8
III: Construccio- nes mecánicas.	15	10	17	20
IV: Material eléc. y electrónica.	24	12	26	18
V: Siderurgia.	8	8	8	23
VI: Vehículos.	5	3	7	7
VII. Química.	23	7	24	16
VIII: Papel y Ar- tes Gráficas.	5	3	7	12

Para la clasificación según empresas "extranjeras" o "nacionales" (españolas), hemos optado por emplear como criterio la participación extranjera en el capital social de la empresa en cuestión. Si dicha participación resultaba mayoritaria, la empresa se catalogaba como "extranjera"; y viceversa, como "nacional". Como puntos de referencia para esta tarea hemos tomado, además de las dos últimas publicaciones señaladas, los listados de inversión extranjera que aparecen esporádicamente en la revis-

ta semanal Información Comercial Española.

Con esta clasificación binaria "extranjeras"/"nacionales" se cierra el camino para obtener información sobre el comportamiento explícito de las empresas de capital mixto. Amén, de las complejidades a que conduce nuestra clasificación adoptada en la interpretación de los resultados cuantitativos que se van obteniendo, que trataremos con todo detalle en su momento, hemos de hacer notar que, con todos los inconvenientes que presenta la clasificación, dada la fiabilidad de las listas de capital extranjero que circulan (más bien baja por lo habitual), hemos optado por ella. Pero es que, además, habida cuenta del relativamente reducido número de empresas que componen las muestras, una clasificación trienaria no nos hubiera permitido alcanzar algunas interesantes conclusiones.

Señalemos, para terminar este subepígrafe, que manejaremos preferentemente la muestra de 238 empresas siempre que sea posible. Huelga insistir sobre esta preferencia: estadísticamente es preferible, ceteris paribus, una muestra superior en número de observaciones a otra.

### 1.1.3 Dimensión y productividad de las empresas (x)

Presentamos a continuación una serie de cuadros, para cada año y referido a ambas muestras, en los que se reflejan

(x) Como podrá observarse, todos los cuadros que se presentan, contienen cifras denominadas en dólares USA; se ha hecho así a efectos de homogeneización y rápida lectura de datos que en su mayoría son de operaciones exteriores. Los cambios utilizados, cuando han sido necesarios, se han realizado utilizando la media anual de los cambios mensuales -a su vez promedio de las paridades diarias-. Los datos aparecen todos en el Boletín Estadístico del Banco de España.

las ventas anuales medias, la plantilla media y la productividad media. En ellos se detallan las cifras por sectores, globalmente y según nacionalidad.

Muestra "ampliada". Globalmente se registra en todos los años un mayor volumen de ventas en las empresas "nacionales" que en las "extranjeras", brecha que, sin embargo, según se va acercando el final del período, se va cerrando. Así, de una diferencia del 30% en 1974 se pasa al 26% en 1977. La plantilla media también es superior entre las empresas "nacionales", y, en contraste con las ventas, su diferencia se va ampliando en el tiempo. Como corolario, la productividad media, que en un principio era inferior en las "nacionales", llega a ser ligeramente superior en 1977. Sectorialmente, se observa una mayor dimensión en las empresas "nacionales" (medida por las ventas medias) en todos los sectores a excepción de Alimentación y Material Eléctrico, donde sobresalen las "extranjeras". La productividad es superior en estas últimas en todos los sectores, salvo en Vehículos y Química, en los que destacan las "nacionales".

Muestra "simple". Como era de esperar, tanto global como sectorialmente, los resultados son análogos a los que arroja la muestra "ampliada" -excepción hecha de algún que otro sector aislado en ciertos años-, pero cuya incidencia marginal, no merece especial detenimiento.

Cuadro n° 1

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA						
157 Empresas		Año: 1973 (en miles de dólares)				
		$\overline{VE}$	$\overline{PL}$	$\overline{PR} = \overline{VE} \div \overline{PL}$	Número de empresas	Observaciones
I. I. Alimentaria	Ext.	32.485	981	33	16	
	Esp.	26.989	933	28	7	
II. I. Farmacéutica.	Ext.	17.253	399	43	5	
	Esp.	13.250	612	21	6	
III. Construcciones mecánicas	Ext.	14.424	675	21	15	
	Esp.	13.853	1.263	10	10	
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	45.580	2.169	21	24	
	Esp.	31.339	1.651	18	12	
V. Siderurgia.	Ext.	14.554	402	36	8	
	Esp.	140.713	4.961	28	8	
VI. Vehículos.	Ext.	109.165	1.498	72	5	
	Esp.	314.538	12.268	25	3	
VII. Química.	Ext.	53.946	1.678	32	23	
	Esp.	74.521	4.370	17	7	
VIII. Papel y Artes Gráficas	Ext.	13.381	362	36	5	
	Esp.	57.232	1.852	30	3	
C. EXTRANJERAS		38.478	1.297	29	101	
E. ESPAÑOLAS		65.983	2.858	23,1	56	

$\overline{VE}$ : Promedio de ventas.  $\overline{PR}$ : Promedio de productividad (definida como  $\overline{VE} \div \overline{PL}$ )  
 $\overline{PL}$ : Promedio de plantilla. EXT: Empresas extranjeras (mayoritarias)  
 ESP: Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.





Cuadro n° 4

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA						
157 Empresas		Año: 1976			(en miles de dólares)	
		$\overline{VE}$	$\overline{PL}$	$\overline{PR} = \overline{VE} \div \overline{PL}$	Número de empresas	Observaciones
I. I. Alimentaria	Ext.	42.027	754	55	16	
	Esp.	38.391	906	42	7	
II. I. Farmacéutica.	Ext.	24.767	457	54	5	
	Esp.	15.415	428	36	6	
III. Construcciones mecánicas	Ext.	19.970	711	28	15	
	Esp.	24.177	1.397	17	10	
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	63.493	2.297	27	24	
	Esp.	41.210	1.747	23	12	
V. Siderurgia.	Ext.	21.808	483	45	8	
	Esp.	206.498	4.877	42	8	
VI. Vehículos.	Ext.	134.283	4.424	30	5	
	Esp.	483.632	13.521	35	3	
VII. Química.	Ext.	85.203	1.839	46	23	
	Esp.	222.218	4.086	54	7	
VIII. Papel y Artes Gráficas	Ext.	24.741	449	55	5	
	Esp.	103.522	2.563	40	3	
E. EXTRANJERAS		54.940	1.492	36	101	
E. ESPAÑOLAS		114.810	2.983	38	56	

$\overline{VE}$ : Promedio de ventas.  $\overline{PR}$ : Promedio de productividad (definida como  $\overline{VE} \div \overline{PL}$ )  
 $\overline{PL}$ : Promedio de plantilla. EXT: Empresas extranjeras (mayoritarias)  
ESP: Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.



Cuadro n° 6

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA						
238 Empresas		Año: 1974		(en miles de dólares)		
		$\overline{VE}$	$\overline{PL}$	$\overline{PR} = \overline{VE} \div \overline{PL}$	Número de empresas	Observaciones
I. I. Alimentaria	Ext.	38.432	1.027	37	16	
	Esp.	31.742	754	42	20	
II. I. Farmacéutica	Ext.	19.384	435	45	9	
	Esp.	18.192	688	27	8	
III. Construcciones mecánicas	Ext.	16.336	672	24	17	
	Esp.	22.192	1.485	15	20	
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	58.252	2.480	23	26	
	Esp.	40.383	1.839	22	18	
V. Siderurgia.	Ext.	17.614	458	38	8	
	Esp.	119.808	3.206	37	23	
VI. Vehículos.	Ext.	150.383	5.339	28	7	
	Esp.	247.383	6.782	36	7	
VII. Química.	Ext.	73.183	1.719	42	24	
	Esp.	115.227	2.139	53	16	
VIII. Papel y Artes Gráficas	Ext.	19.464	594	32	7	
	Esp.	50.015	1.220	40	12	
E. EXTRANJERAS		49.718	1.603	31	114	
E. ESPAÑOLAS		71.631	2.044	35	124	

$\overline{VE}$ : Promedio de ventas.       $\overline{PR}$ : Promedio de productividad (definida como  $\overline{VE} \div \overline{PL}$ )  
 $\overline{PL}$ : Promedio de plantilla.    EXT: Empresas extranjeras (mayoritarias)  
 ESP: Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 7

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA						
283 Empresas		Año: 1975		(en miles de dólares)		
		$\overline{VE}$	$\overline{PL}$	$\overline{PR} = \overline{VE} \div \overline{PL}$	Número de empresas	Observaciones
I. I. Alimentaria	Ext.	38.324	712	54	16	
	Esp.	35.078	721	48	20	
II. I. Farmacéutica.	Ext.	21.494	468	46	9	
	Esp.	18.579	621	29	8	
III. Construcciones mecánicas	Ext.	18.820	661	28	17	
	Esp.	29.305	1.533	19	20	
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	68.039	2.491	37	26	
	Esp.	44.196	1.814	24	18	
V. Siderurgia.	Ext.	22.391	491	45	8	
	Esp.	118.377	3.280	36	23	
VI. Vehículos.	Ext.	183.636	5.461	33	7	
	Esp.	299.211	8.581	34	7	
VII. Química.	Ext.	80.829	1.761	45	24	
	Esp.	107.039	2.213	48	16	
VIII. Papel y Artes Gráficas	Ext.	19.142	425	45	7	
	Esp.	44.641	1.661	26	12	
E. EXTRANJERAS		56.439	1.570	36	114	
E. ESPAÑOLAS		74.978	2.206	34	124	

$\overline{VE}$ : Promedio de ventas.

$\overline{PR}$ : Promedio de productividad (definida como  $\overline{VE} \div \overline{PL}$ )

$\overline{PL}$ : Promedio de plantilla.

EXT: Empresas extranjeras (mayoritarias)

ESP: Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.



Cuadro n° 9

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA						
238 Empresas		Año: 1977			(en miles de dólares)	
		$\overline{VE}$	$\overline{PL}$	$\overline{PR} = \overline{VE} \div \overline{PL}$	Número de empresas	Observaciones
I. I. Alimentaria	Ext.	48.412	742	65	16	
	Esp.	45.888	775	59	20	
II. I. Farmacéutica.	Ext.	23.005	477	48	9	
	Esp.	20.178	613	32	8	
III. Construcciones mecánicas	Ext.	20.428	701	29	17	
	Esp.	30.397	1.578	19	20	
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	65.958	2.386	27	26	
	Esp.	74.765	2.090	35	18	
V. Siderurgia.	Ext.	23.339	499	46	8	
	Esp.	136.890	3.263	41	23	
VI. Vehículos.	Ext.	319.083	7.241	44	7	
	Esp.	353.123	9.616	36	7	
VII. Química.	Ext.	96.914	1.785	54	24	
	Esp.	143.321	2.223	64	16	
VIII. Papel y Artes Gráficas	Ext.	27.341	583	46	7	
	Esp.	64.762	1.582	40	12	
E. EXTRANJERAS		70.013	1.682	42	114	
E. ESPAÑOLAS		94.544	2.310	41	124	

 $\overline{VE}$ : Promedio de ventas. $\overline{PR}$ : Promedio de productividad (definida como  $\overline{VE} \div \overline{PL}$ )

PL: Promedio de plantilla.

EXT: Empresas extranjeras (mayoritarias)

ESP: Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

1.2 IMPACTO DIRECTO DE LAS E.T. (extranjeras) en la BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA: 1973-1977. (x)

Entendemos por "impacto directo" el saldo de las operaciones exteriores de las E.T. según se recoge en sus cuentas exteriores.

1.2.1 Impacto global (todas las partidas)

Seguindo a S. Lall y P. Streeten (xx), la ecuación base que nos permite calcularlo es:

$$I.D. = (EX+E) - (C_K + C_M + R + D),$$

siendo I.D. el impacto directo,

EX las exportaciones en términos FOB,

E las entradas, por inversión directa y préstamos, en términos netos,

C<sub>K</sub> las importaciones de bienes de equipo en términos CIF,

R los royalties pagados al exterior (después de impuestos), y

D dividendos e intereses repatriados.

Si bien esta ecuación ayuda a comprender el concepto subyacente a "impacto directo total", el cálculo numérico que hemos efectuado ha sido, simplemente, restar a todas las entradas de divisas por operaciones exteriores -de mercancías, invisibles y capital- las correspondientes salidas.

(x) En todo este capítulo, a menos que se señale lo contrario, utilizamos la muestra "simple".

(xx) En la página 130 de la obra citada.

Cuadro n° 10

INFLUENCIA SOBRE BALANZA DE PAGOS							
SALDO DE OPERACIONES EXTERIORES ( IMPACTO DIRECTO)							
157 empresas (en miles de dólares)							
		1 9 7 3	1 9 7 4	1 9 7 5	1 9 7 6	1 9 7 7	T O T A L
I. I. Alimentaria	Ext.	+ 29.203	- 30.311	- 6.037	- 22.257	- 49.675	- 79.077
	Esp.	+ 23.838	+ 37.214	+ 37.848	+ 17.600	+ 28.590	+ 145.090
II. I. Farmacéutica	Ext.	- 11.257	- 10.606	- 22.166	- 40.427	- 27.596	- 112.052
	Esp.	- 4.115	- 9.088	- 7.955	- 2.636	- 6.285	- 30.079
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	+ 1.432	+ 6.247	+ 4.751	+ 20.663	+ 30.253	+ 63.346
	Esp.	+ 724	+ 8.377	+ 20.110	+ 21.458	+ 44.136	+ 94.805
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 153.362	- 150.978	- 150.734	- 156.636	- 166.584	- 778.294
	Esp.	- 9.385	- 6.674	+ 10.972	- 1.702	- 8.906	- 15.695
V. Siderurgia	Ext.	- 20.224	- 36.250	- 6.141	- 40.386	+ 10.572	- 92.429
	Esp.	- 98.376	- 318.873	- 228.416	- 209.770	- 172.638	- 928.073
VI. Vehículos.	Ext.	+ 6.810	+ 33.368	+ 58.262	- 76.687	- 12.140	+ 9.613
	Esp.	- 33.632	- 33.311	+ 21.048	+ 46.649	+ 151.257	+ 152.011
VII. Química	Ext.	- 191.948	- 230.648	- 129.847	- 232.234	- 138.416	- 923.093
	Esp.	- 25.357	- 152.942	- 275.918	- 201.046	- 246.747	- 902.010
VIII. Papel y Artes Gráficas	Ext.	- 9.203	- 15.462	- 15.498	- 10.234	- 5.438	- 55.835
	Esp.	- 4.795	- 4.691	- 1.799	+ 7.613	+ 20.328	+ 16.656
E. EXTRANJERAS		- 348.549	- 434.641	- 440.609	- 553.198	- 359.024	- 2.136.021
E. ESPAÑOLAS		- 151.822	- 479.988	- 612.606	- 321.934	- 208.265	- 1.774.615

(+) Saldo positivo

Ext.: Empresas extranjeras (mayoritarias)

(-) Saldo negativo

Esp.: Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 11

INFLUENCIA SOBRE BALANZA DE PAGOS SALDO DE OPERACIONES EXTERIORES COMO % DE VENTAS 157 empresas							
		1 9 7 3	1 9 7 4	1 9 7 5	1 9 7 6	1 9 7 7	T O T A L
I. I. Alimentaria.	Ext.	+ 5,6	- 4,9	- 1,0	- 3,3	- 6,4	- 2,0
	Esp.	+ 12,6	+ 16,8	+ 14,6	+ 6,5	+ 9,1	+ 11,9
II. I. Farmacéutica.	Ext.	- 13,0	- 10,5	- 19,4	- 32,6	- 21,3	- 19,4
	Esp.	- 5,2	- 9,4	- 8,7	- 2,8	- 6,7	- 6,6
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	+ 0,7	+ 2,5	+ 1,6	+ 6,9	+ 9,7	+ 4,3
	Esp.	+ 0,5	+ 4,9	+ 7,9	+ 8,9	+ 16,2	+ 7,7
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 14,0	- 11,1	- 9,6	- 10,3	- 10,8	- 11,2
	Esp.	- 2,5	- 1,6	+ 2,3	- 0,3	- 1,0	- 0,6
V. Siderurgia.	Ext.	- 17,4	- 25,7	- 3,4	- 23,1	+ 5,7	- 12,8
	Esp.	- 8,7	- 19,8	- 14,0	- 12,7	- 9,5	- 12,9
VI. Vehículos.	Ext.	+ 1,2	+ 6,3	+ 9,7	- 11,4	- 0,9	+ 1,0
	Esp.	- 3,6	- 3,1	+ 1,7	+ 3,2	+ 9,9	+ 1,6
VII. Química.	Ext.	- 14,5	- 13,6	- 6,9	- 11,9	- 6,1	- 10,6
	Esp.	- 4,9	- 11,3	- 24,3	- 12,9	- 15,8	- 13,8
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	- 13,8	- 16,6	- 17,9	- 8,3	- 4,1	- 12,1
	Esp.	- 2,8	- 1,7	- 0,8	+ 2,5	+ 6,2	+ 0,7
E. EXTRANJERAS		- 9,0	- 9,1	- 8,3	- 10,0	- 5,4	- 8,4
E. ESPAÑOLAS		- 4,1	- 8,1	- 10,9	- 5,0	- 2,8	- 6,2

Ext.: Empresas extranjeras (mayoritarias).  
Esp.: Empresas españolas (no mayoritarias).

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Como puede apreciarse en estos cuadros, en ninguno de los años cubiertos por la muestra la contribución de las E.T. ("extranjeras") a la balanza de pagos española fue positiva. Es más, su negatividad no presenta signo alguno a la baja, tanto si se mide en términos absolutos como en porcentaje de sus ventas de cada año (x).

De provocar un déficit de unos 350 millones de dólares en 1973 han pasado a otro de 553 millones en 1976. Para el conjunto del quinquenio su contribución negativa a la balanza de pagos ascendió a la suma de 2.136 millones de dólares. Estos resultados aritméticos, por sí fuera poco, serán reforzados con las estimaciones estadísticas y econométricas del capítulo IV.

Sectorialmente, el panorama para el conjunto de las E.T. no se modifica sustancialmente -como es de esperar. En casi todos los años y los sectores la contribución ha sido negativa. Considerando el quinquenio todo, destacan por su influencia negativa -en términos de su cifra de ventas- en lugar destacado la I. Farmacéutica (19,4%), seguida de Material Eléctrico y Electrónica (11,2%), Química y Siderurgia. Estos hallazgos confirman los resultados sectoriales de este tipo realizados para Colombia (xx). Los únicos sectores industriales que arrojan un efecto positivo para la balanza de pagos española en 1973-1977 son Construcciones Mecánicas (4,3% de sus ventas) y Vehículos (1%).

---

(x) Recordamos que el descenso del déficit observado en 1977 es debido a la brusca devaluación de la peseta. Pero también es cierto que en buena medida es el fruto del mayor esfuerzo exportador de las E.T. en ese año.

(xx) S. Lall y P. Streeten, op. cit., cap. 7.

Ahora bien, aunque porcentualmente el sector más negativo sea la I. Farmacéutica, en términos absolutos, dado su mayor volumen de ventas, son, con la parte del león: Material Eléctrico y Química. En efecto, en 1973, el 98,8% del déficit total provocado por las E.T. fue debido a esos sectores; y en 1974, 1975 y 1976 el 87,5, 63,6 y 70%, respectivamente. En 1977 su contribución negativa al déficit global fue superior en un 16%, la que pudo ser enjugada parcialmente por los saldos positivos de Construcciones Mecánicas y Siderurgia.

#### Comparación con empresas "nacionales"

Podría argumentarse, sin embargo, que todos esos resultados negativos son el corolario obligado en un país como España, con un grado de desarrollo económico y una inserción en la división internacional del trabajo muy específicos.

En la medida en que pueda haber algo de cierto en ello, aunque no con el acento que imprimen algunos autores, hemos realizado exactamente el mismo conjunto de cálculos para las empresas "nacionales", con objeto de captar el "comportamiento diferencial" de las E.T. en un marco idéntico a las "nacionales".

Los resultados, que se presentan en los mismos cuadros, 10 y 11, nos reafirman en nuestras aseveraciones.

Es cierto que las empresas "nacionales" arrojan también un efecto negativo, deficitario sobre la balanza de pagos española, tanto en el quinquenio en conjunto como en cada uno de sus años. Ahora bien, dada la mayor dimensión de estas empresas -medida por sus ventas totales- esa comparación no es significa-

tiva. Por ello en el cuadro 11 resalta con claridad que la influencia negativa de las empresas "nacionales" es, proporcionalmente, bastante inferior a las de las "extranjeras". Así, exceptuando 1975 en que ese no fue el caso, en 1973, 1976 y 1977 la diferencia entre ambas ascendió a algo más del doble (4,1 contra 9,0%; 5 contra 10%; y 2,8 contra 5,4%). En el conjunto del quinquenio la diferencia fue de 35,3%, que consideramos suficientemente demostrativo de la tesis que propugnamos.

### 1.3 COMPARACION DE COMPORTAMIENTO ENTRE E.T. Y EMPRESAS "NACIONALES" EN LAS DIVERSAS CUENTAS EXTERIORES

En este epígrafe detallamos partida por partida el comportamiento de las E.T. en sus distintas operaciones exteriores; éstas las hemos agrupado en a) Comerciales (exportación e importación); b) Royalties; y c) "Otras" partidas (que incluyen "varios", Intereses comerciales y otros y Amortización de Préstamos), siempre en contraste con el correspondiente comportamiento de las empresas "nacionales". Con esto evitamos, al igual que en el análisis del impacto directo global, cualquier crítica según la cual un eventual rendimiento de las E.T. sea imputado al "grado y tipo de desarrollo económico español", etc.

#### 1.3.1 Exportaciones e importaciones

De los cuadros EX y IM cabe deducir sin duda alguna que tanto en el terreno de las exportaciones como en el de las importaciones el comportamiento de las E.T. es más negativo que el de las "nacionales".

Cuadro n° 12

COMPORTAMIENTO EXPORTADOR									
238 empresas (en miles de dólares y %)									
		1 9 7 4		1 9 7 5		1 9 7 6		1 9 7 7	
		$\bar{X}$	PX	$\bar{X}$	PX	$\bar{X}$	PX	$\bar{X}$	PX
I. I. Alimentaria.	Ext.	2.236,0	5,8	2.276,2	5,9	1.828,6	4,4	2.598,2	5,4
	Esp.	7.383,7	23,3	7.531,6	21,5	7.411,4	19,0	8.406,9	18,3
II. I. Farmacéutica.	Ext.	1.573,6	8,1	1.740,3	8,1	2.171,1	9,7	2.508,6	10,9
	Esp.	2.210,1	12,1	2.320,8	12,5	2.398,5	12,0	4.467,9	22,1
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	2.892,0	17,3	3.551,8	18,9	4.459,4	22,6	4.702,1	23,0
	Esp.	4.159,3	18,7	6.579,4	22,5	7.605,-	26,3	8.020,4	26,4
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	2.032,0	3,5	3.868,2	5,7	5.170,2	8,0	4.539,8	6,9
	Esp.	5.010,7	12,4	5.925,3	13,4	6.962,7	14,4	8.953,4	12,0
V. Siderurgia.	Ext.	452,8	2,6	4.031,5	18,0	2.955,1	13,6	4.735,4	20,3
	Esp.	7.792,9	6,5	11.899,3	10,1	18.852,5	17,7	25.539,4	17,2
VI. Vehículos.	Ext.	15.758,9	10,5	23.989,4	13,1	27.627,9	14,2	60.098,3	21,7
	Esp.	24.693,7	10,0	38.177,4	12,8	36.087,1	11,0	46.948,4	13,3
VII. Química.	Ext.	6.104,8	8,3	9.876,4	12,2	10.131,8	12,0	10.819,9	11,2
	Esp.	11.390,3	9,9	12.109,1	11,3	13.177,9	9,9	15.614,9	10,9
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	2.929,4	11,1	2.149,6	11,2	2.440,4	9,8	3.304,4	12,1
	Esp.	5.207,3	10,4	5.991,3	13,4	6.261,3	10,5	7.430,3	11,5
E. EXTRANJERAS		3.787,9	7,6	5.835,9	10,3	6.458,9	11,1	9.355,2	13,4
E. ESPAÑOLAS		7.544,8	10,5	9.790,4	13,1	11.427,8	14,2	13.987,9	14,8

$\bar{X}$ : Exportación media.

PX: Propensión exportadora (Export./ventas).

Ext.: Empresas extranjeras (mayoritarias).

Esp.: Empresas españolas (no mayoritarias).

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Exportaciones (x)

A lo largo del cuatrienio 1974-1977 la tendencia a exportar por parte de las primeras, que denominamos "propensión exportadora"<sup>(xx)</sup>, ha sido significativamente más reducida que la de las "nacionales". Los años en que las diferencias de propensión fueron superiores son 1974 y 1976, cuando aquellas ascendían a 38,2 y 27,8%. Es de destacar, no obstante, el hecho de que la brecha se ha ido reduciendo, llegando a ser sólo del 10% aproximadamente en 1977.

La panorámica sectorial, por su parte, siguiendo con las exportaciones, presenta acusados contrastes. En los sectores I, II, III, IV y VIII la propensión exportadora es mayor entre las "nacionales", siendo especialmente acusada en la I. Alimentaria, Farmacéutica y Material Eléctrico, donde se alcanzan diferencias superiores al doble e incluso mucho más en algunos años. No obstante, en la segunda mitad del período, las E.T. del sector Siderurgia, pero especialmente Vehículos, emprenden un camino claramente exportador, registrando algunas de las propensiones más elevadas : 20,3 y 21,7%, respectivamente.

Por todo ello concluimos que las E.T. no parecen haber sido relativamente un importante motor de la exportación, en conjunto y sectorialmente.

---

(x) Utilizamos, para las exportaciones, la muestra "ampliada".

(xx) En términos medios, no marginales.

### Importaciones

Como señalamos, también en las importaciones el rendimiento de las E.T. se quiere más negativo para la balanza de pagos.

Exceptuando 1975, en todo el quinquenio 1973-1977 la propensión importadora de esas empresas ha sido netamente superior. Los años de mayor divergencia fueron 1973 y 1977, cuando las diferencias llegaron a ser del 50 y del 35%, respectivamente; cifras acusadamente más elevadas que las correspondientes de las exportaciones.

A diferencia de lo que ocurre en la propensión a exportar, en la importadora no se detecta con claridad ninguna tendencia en el tiempo ni paralela o inversa a la de la exportación.

Por sectores destaca muy por delante la mayor tendencia extranjera a importar en la I. Farmacéutica, con una propensión ascendente, que llega a alcanzar el 40% en 1977; seguida de la I. Alimentaria (en su contraste con las empresas "nacionales") y, recientemente, Vehículos, que en 1977 registra un porcentaje del 23, contra el 19 de las "nacionales".

En ninguno de los sectores la tendencia importadora de las empresas "nacionales" parece ser marcadamente superior a las "extranjeras", a excepción de algún año aislado.

La evidencia sobre este especial comportamiento de las E.T. -y su contraste con las locales- concuerda, pues, con

Cuadro n° 13

COMPORTAMIENTO IMPORTADOR											
157 empresas (en miles de dólares y %)											
		1 9 7 3		1 9 7 4		1 9 7 5		1 9 7 6		1 9 7 7	
		M	PM	M	PM	M	PM	M	PM	M	PM
I. I. Alimentaria.	Ext.	854,7	2,6	1.715,5	4,5	1.846,3	4,8	1.966,4	4,7	4.002,1	8,3
	Esp.	373,1	1,4	696,1	2,2	742,3	2,0	596,3	1,6	865,3	1,9
II. I. Farmacéutica.	Ext.	2.716	15,7	2.983	14,8	7.434	32,6	10.054	40,6	10.051	40,4
	Esp.	645	4,9	960	5,9	1.275	8,4	850	5,5	1.407	9,0
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	1.889	13,1	2.491	15,2	3.069	16,0	2.686	13,4	2.404	11,6
	Esp.	963	7,0	2.304	13,5	3.217	12,6	2.858	11,9	2.617	9,6
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	6.681	14,7	7.978	14,1	8.796	13,5	9.303	14,7	9.794	15,2
	Esp.	2.912	9,3	4.385	12,8	4.700	12,0	3.890	9,4	5.784	7,3
V. Siderurgia.	Ext.	2.988	20,3	5.324	20,5	5.770	30,2	6.508	25,8	4.631	29,8
	Esp.	15.774	11,2	39.364	19,6	59.266	29,1	59.544	28,8	41.038	19
VI. Vehículos.	Ext.	6.727	6,3	8.382	6,3	30.910	21,3	39.662	23,7	75.453	22,8
	Esp.	28.534	9,1	34.829	9,8	34.102	8,1	39.209	8,1	35.481	7,0
VII. Química.	Ext.	9.468	17,6	15.490	20,9	14.924	18,3	17.789	20,9	19.626	20,0
	Esp.	6.728	9,0	40.736	21,1	45.105	27,9	53.649	24,1	51.586	21,6
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	2.077	15,5	3.012	20,9	4.476	25,9	3.030	12,2	3.051	11,4
	Esp.	3.158	5,5	5.160	5,8	3.756	5,2	1.047	1,0	2.611	2,4
E. EXTRANJERAS		4.913	13,2	7.177	15,2	8.575	16,4	9.791	17,8	11.964	18,1
E. ESPAÑOLAS		5.810,0	8,8	14.544,3	15,1	18.118,8	18,0	19.122,8	16,7	13.568,2	13,4

M: Importaciones medias.

Ext.: Empresas extranjeras (mayoritarias).

PM: Propensión importadora (Import./ventas).

Esp.: Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

los descubrimientos de Lall y Streeten referidos a Malasia, Kenia, Jamaica, India y Colombia.

Estas conclusiones, obtenidas aritméticamente, serán reforzadas estadísticamente en el capítulo IV mediante un Análisis de Covarianza, que discrimina entre los dos grupos de empresas en sus efectos sobre la balanza de mercancías.

#### 1.3.2. Pagos por royalties

Una vez más, hay que hacer notar el efecto negativo diferencial de las E.T. en sus pagos por royalties sobre la balanza de pagos.

En prácticamente ningún año, considerando toda la muestra, ni en ningún sector, se observa la existencia de ingresos por royalties. Aquí, con más razón que en otras partidas, pueda argumentarse que tal hecho se debe al tipo y grado de desarrollo económico español. No obstante, comparando la información de las E.T. con la de las "nacionales", la conclusión sigue siendo la misma. Desde 1973 hasta 1977, la propensión a pagar royalties por parte de las primeras es siempre netamente superior a éstas, en porcentajes que van desde más de 400, en 1976, a 57 en 1975.

Sectorialmente se encuentran divergencias -siempre a favor de las empresas "nacionales"- acusadísimas en sectores tales como la I. Farmacéutica, Alimentaria, Material Eléctrico y Electrónica y Química.

Cuadro n° 14

COMPORTAMIENTO EN ROYALTIES				
157 empresas		Año: 1973 (en miles de dólares y %)		
		RT	PRT	RT/DIV (%)
I. I. Alimentaria.	Ext.	- 716	- 2,20	115,81
	Esp.	- 67	- 0,24	-
II. I. Farmacéutica.	Ext.	- 222,6	- 1,29	109,3
	Esp.	- 7,6	- 0,057	-
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	- 119,8	- 0,83	272,00
	Esp.	- 16,8	- 0,121	-
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 1.037	- 2,27	235,97
	Esp.	- 184	- 0,58	-
V. Siderurgia.	Ext.	- 51	- 0,35	54,15
	Esp.	- 527	- 0,37	-
VI. Vehículos.	Ext.	- 324	- 0,29	9.900,0
	Esp.	- 5.045	- 1,60	-
VII. Química.	Ext.	- 783	- 1,45	162,43
	Esp.	- 895	- 1,20	-
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	- 25	- 0,18	0
	Esp.	- 33	- 0,05	-
E. EXTRANJERAS			- 1,52	122,3
E. ESPAÑOLAS			- 0,79	-

RT: Royalties medios.

PRT: Propensión a pagar royalties (Royalties/Ventas).

RT/DIV: Royalties en proporción de dividendos repatriados ("div" = div + intereses)

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)

Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

(+) Ingresos. (-) Pagos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 15

COMPORTAMIENTO EN ROYALTIES				
157 empresas Año: 1974 (en miles de dólares y %)				
		RT	PRT	RT/DIV (%)
I. I. Alimentaria.	Ext.	- 855	- 2,22	132,3
	Esp.	- 105	- 0,33	
II. I. Farmacéutica.	Ext.	- 12,6	- 0,06	4,42
	Esp.	+ 2,16	+ 0,01	
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	- 88	- 0,53	122,0
	Esp.	- 93,2	- 0,545	
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 833	- 1,47	299,5
	Esp.	- 258	- 0,75	
V. Siderurgia.	Ext.	+ 32	+ 0,18	36,0
	Esp.	- 704	- 0,35	
VI. Vehículos.	Ext.	- 5.987	- 5,68	1.049,5
	Esp.	- 6.315	- 1,77	
VII. Química.	Ext.	- 1.030	- 1,39	116,6
	Esp.	- 3.407	- 1,76	
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	- 50	- 0,27	43,6
	Esp.	- 21	- 0,02	
E. EXTRANJERAS			- 1,85	195,3
E. ESPAÑOLAS			- 1,01	

RT: Royalties medios.

PRT: Propensión a pagar royalties (Royalties/Ventas).

RT/DIV: Royalties en proporción de dividendos repatriados  
(\*div\*= div + intereses)

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)

Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

(+). Ingresos. (-) Pagos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 16

COMPORTAMIENTO EN ROYALTIES				
157 empresas Año: 1975 (en miles de dólares y %)				
		RT	PRT	RT/DIV (%)
I. I. Alimentaria.	Ext.	- 653	- 1,70	88,3
	Esp.	+ 98	+ 0,26	
II. I. Farmacéutica.	Ext.	+ 9,8	+ 0,04	1,78
	Esp.	- 4,5	- 0,029	
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	- 118	- 0,61	103,6
	Esp.	- 58	- 0,227	
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 1.105	- 1,69	156,7
	Esp.	- 430	- 1,09	
V. Siderurgia.	Ext.	- 58	- 0,26	25,4
	Esp.	- 605	- 0,30	
VI. Vehículos.	Ext.	- 70	- 0,05	9,1
	Esp.	- 5.863	- 1,39	
VII. Química.	Ext.	- 449	- 0,55	45,2
	Esp.	- 696	- 0,43	
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	- 44	- 0,25	27,3
	Esp.	- 114	- 0,15	
E. EXTRANJERAS			- 0,94	80,6
E. ESPAÑOLAS			- 0,60	

RT: Royalties medios.

PRT: Propensión a pagar royalties (Royalties/Ventas).

RT/DIV: Royalties en proporción de dividendos repatriados  
("div" = div + intereses)

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)

Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

(+ Ingresos; (-) Pagos

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 17

COMPORTAMIENTO EN ROYALTIES				
157 empresas Año: 1976 (en miles de dólares y %)				
		RT	PRT	RT/DIV (%)
I. I. Alimentaria.	Ext.	- 1.275	- 3,03	187,5
	Esp.	+ 106	+ 0,27	
II. I. Farmacéutica.	Ext.	0	0	0
	Esp.	- 9,5	- 0,061	
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	- 107	- 0,53	76
	Esp.	- 182,9	- 0,756	
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 1.684	- 2,65	337,3
	Esp.	- 364	- 0,88	
V. Siderurgia.	Ext.	- 35	- 0,16	19,4
	Esp.	- 1.082	- 0,52	
VI. Vehículos.	Ext.	-14.289	-10,64	1.895,7
	Esp.	- 7.913	- 1,63	
VII. Química.	Ext.	- 1.787	- 2,09	207,3
	Esp.	- 706	- 0,31	
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	- 161	- 0,65	97,6
	Esp.	- 321	- 0,31	
E. EXTRANJERAS			- 3,17	326,1
E. ESPAÑOLAS			- 0,72	

RT: Royalties medios.

PRT: Propensión a pagar royalties (Royalties/Ventas).

RT/DIV: Royalties en proporción de dividendos repatriados  
(\*div"= div + intereses)

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)

Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

(+) Ingresos. (-) Pagos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 18

COMPORTAMIENTO EN ROYALTIES				
157 empresas Año: 1977 (en miles de dólares y %)				
		RT	PRT	RT/DIV (%)
I. I. Alimentaria.	Ext.	- 995	- 2,05	123,4
	Esp.	+ 2,14	+ 0,01	
II. I. Farmacéutica.	Ext.	- 0,8	- 0,01	0,86
	Esp.	- 18	- 0,115	
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	- 83	- 0,4	68,3
	Esp.	- 66	- 0,243	
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 1.380	- 2,14	292,5
	Esp.	- 614	- 0,82	
V. Siderurgia.	Ext.	- 7	- 0,03	36,8
	Esp.	- 806	- 0,35	
VI. Vehículos.	Ext.	- 5.774	- 2,18	1.175,4
	Esp.	- 6.159	- 1,21	
VII. Química.	Ext.	- 842	- 0,85	105,2
	Esp.	- 1.006	- 0,42	
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	- 11	- 0,04	12,3
	Esp.	- 227	- 0,20	
E. EXTRANJERAS			- 1,48	194,6
E. ESPAÑOLAS			- 0,62	

RT: Royalties medios.

PRT: Propensión a pagar royalties (Royalties/Ventas).

RT/DIV: Royalties en proporción de dividendos repatriados  
("div"= div + intereses)

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)

Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

(+) Ingresos. (-) Pagos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

La última columna de los cuadros 14 a 18 y el cuadro 19 la comentaremos más adelante; nos servirá para apoyar ciertas hipótesis.

Hacemos notar, desde ahora, la exagerada relación royalties/dividendos repatriados, que, en años como 1976, llega a ser superior a 300%.

### 1.3.3 "Otras" partidas en cuentas exteriores

Presentamos, sin añadir ningún comentario los cuadros 20 a 24.

En ellos no se detecta ninguna tendencia temporal definida, ni en "Varios", ni en "Intereses Comerciales" y otros, ni en "Amortización de Préstamos".

Al igual que más arriba, ya haremos alusión a ellos como útil punto de apoyo estadístico en el análisis de las causas de todos estos comportamientos de las E.T. en el terreno de sus actividades exteriores.

### 1.4 LA PRESENTE EVIDENCIA EMPIRICA A LA LUZ DE ALGUNAS APORTACIONES SOBRE EL PARTICULAR REFERIDAS A ESPAÑA.

En este epígrafe contrastamos nuestros hallazgos estadísticos con los correspondientes de algunos autores. La contrastación se refiere exclusivamente al comportamiento exportador de las E.T en comparación a las "nacionales". No tenemos conocimiento de ningún trabajo sobre las importaciones.

Cuadro n° 19

ESTRUCTURA DE LOS ROYALTIES											
157 empresas (en %)											
		1 9 7 3		1 9 7 4		1 9 7 5		1 9 7 6		1 9 7 7	
		AT	PD	AT	PD	AT	PD	AT	PD	AT	PD
I. I. Alimentaria.	Ext.	1,8	98,2	1	99	16	84	94	6	98	2
	Esp.	-	(+95,2)	-	-	-	(+99)	0	100	41	59
II. I. Farmacéutica.	Ext.	96,8	3,13	54	46	100	0	-	-	100	0
	Esp.	54	46	62	38	-	-	81	19	41	59
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	5	95	20	80	11	89	-	-	8	92
	Esp.	62	38	76	24	74	26	33	67	19	81
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	15	85	11	89	6	94	31	69	76	24
	Esp.	18	82	23	77	54	46	72	28	56	44
V. Siderurgia.	Ext.	85	15	88	12	-	-	-	-	-	-
	Esp.	91	9	96	4	85	15	95	5	97	3
VI. Vehículos.	Ext.	2	98	91	9	59	41	98	2	100	0
	Esp.	6	94	11	89	7	93	4	86	4	96
VII. Química.	Ext.	30	70	8	92	12	88	56	44	26	74
	Esp.	59	41	38	62	32	68	42	58	47	53
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	100	0	100	0	67	13	100	0	100	0
	Esp.	80	20	100	0	43	57	89	11	84	16
E. EXTRANJERAS		19	81	35	65	10	90	71	29	75	25
E. ESPAÑOLAS		32	67	32	68	33	67	40	60	34	66

AT: Pagos por asistencia tecnológica.

Ext.: Empresas extranjeras (mayoritarias).

PD: Pagos por patentes, diseños y marcas.

Esp.: Empresas españolas (no mayoritarias).

(-): Sin significado.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 20

OTRAS PARTIDAS EN CUENTAS EXTERIORES				
157 empresas Año: 1973 (en % de ventas)				
		"VARIOS"	Intereses comercia- les y otros	Amortización de préstamos
I. I. Alimentaria.	Ext. Esp.	+ 0,6	- 1,38	- 0,63
II. I. Farmacéutica.	Ext. Esp.	+ 1,95	- 3,04	+ 2,78
III. Construcciones mecánicas.	Ext. Esp.	+ 1,00	- 1,87	- 1,28
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext. Esp.	- 3,25	- 1,86	- 6,29
V. Siderurgia.	Ext. Esp.	+ 2,7	- 0,3	+ 8,05
VI. Vehículos.	Ext. Esp.	- 11,76	- 12,38	-116,0
VII. Química.	Ext. Esp.	+ 0,14	- 3,15	- 28,2
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext. Esp.	+ 12,9	- 11,8	- 43,9
E. EXTRANJERAS		- 2,04	- 3,76	- 27,15
E. ESPAÑOLAS				

(+) Ingresos.

(-) Pagos.

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)  
Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 21

OTRAS PARTIDAS EN CUENTAS EXTERIORES				
157 empresas    Año: 1974    (en % de ventas)				
		"VARIOS"	Intereses comercia- les y otros	Amortización de préstamos
I. I. Alimentaria.	Ext. Esp.	+ 2,1	- 0,95	+ 13,17
II. I. Farmacéutica.	Ext. Esp.	+ 3,77	- 3,57	+ 27,53
III. Construcciones mecánicas.	Ext. Esp.	- 2,24	- 1,18	- 4,51
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext. Esp.	+ 1,54	- 1,27	+ 19,73
V. Siderurgia.	Ext. Esp.	- 8,23	0	- 8,61
VI. Vehículos.	Ext. Esp.	- 2,44	- 5,35	+ 41,1
VII. Química.	Ext. Esp.	- 0,9	- 2,36	+ 3,76
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext. Esp.	- 0,73	- 6,24	+ 2,32
E. EXTRANJERAS		- 0,17	- 2,17	+ 13,9
E. ESPAÑOLAS				

(+) Ingresos.

(-) Pagos.

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)  
Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 22

OTRAS PARTIDAS EN CUENTAS EXTERIORES				
157 empresas Año: 1975 (en % de ventas)				
		"VARIOS"	Intereses comercia- les y otros	Amortización de préstamos
I. I. Alimentaria.	Ext.	- 0,16	- 4,05	- 0,7
	Esp.			
II. I. Farmacéutica.	Ext.	+ 6,97	- 2,9	+ 48,5
	Esp.			
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	- 2,57	- 2,86	+ 11,8
	Esp.			
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 3,14	- 2,8	+ 10,3
	Esp.			
V. Siderurgia.	Ext.	- 0,46	- 0,1	+ 19,3
	Esp.			
VI. Vehículos.	Ext.	- 6,6	- 6,4	+ 2,4
	Esp.			
VII. Química.	Ext.	+ 3,3	- 3,5	- 1,9
	Esp.			
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	+ 1,1	- 7,1	- 22,6
	Esp.			
E. EXTRANJERAS		- 0,47	- 3,57	+ 4,43
E. ESPAÑOLAS				

(+ ) Ingresos.

(- ) Pagos.

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)  
Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 23

OTRAS PARTIDAS EN CUENTAS EXTERIORES				
157 empresas Año: 1976 (en % de ventas)				
		"VARIOS"	Intereses comercia- les y otros	Amortización de préstamos
I. I. Alimentaria.	Ext.	- 0,9	- 1,28	- 3,64
	Esp.			
II. I. Farmacéutica.	Ext.	+ 7,1	- 4,5	+ 26,7
	Esp.			
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	+ 1,8	- 3,6	+ 8,6
	Esp.			
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 1,4	- 1,5	- 12,9
	Esp.			
V. Siderurgia.	Ext.	+ 2,3	- 2,8	+ 1,8
	Esp.			
VI. Vehículos.	Ext.	- 12,0	- 5,6	- 50,5
	Esp.			
VII. Química.	Ext.	+ 1,3	- 3,6	- 8,4
	Esp.			
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	+ 10,6	- 4,1	+ 2,6
	Esp.			
E. EXTRANJERAS		- 1,4	- 3,0	- 11,9
E. ESPAÑOLAS				

(+) Ingresos.

(-) Pagos.

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)  
Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Cuadro n° 24

OTRAS PARTIDAS EN CUENTAS EXTERIORES				
157 empresas Año: 1977 (en % de ventas)				
		"VARIOS"	Intereses comercia- les y otros	Amortización de préstamos
I. I. Alimentaria.	Ext.	+ 0,8	- 0,7	- 9,6
	Esp.			
II. I. Farmacéutica.	Ext.	+ 53,1	- 3,6	- 73,7
	Esp.			
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	+ 2,7	- 2,7	- 0,2
	Esp.			
IV. Material eléc. y electrónica.	Ext.	- 3,2	- 1,6	- 1,0
	Esp.			
V. Siderurgia.	Ext.	- 1,2	- 2,2	+ 70,6
	Esp.			
VI. Vehículos.	Ext.	- 6,3	- 1,7	- 16,6
	Esp.			
VII. Química.	Ext.	+ 6,2	- 3,0	+ 9,6
	Esp.			
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	+ 15,6	- 3,1	+ 3,2
	Esp.			
E. EXTRANJERAS		+ 1,6	- 2,15	- 0,6
E. ESPAÑOLAS				

(+ ) Ingresos.

(- ) Pagos.

Ext. Empresas extranjeras (mayoritarias)

Esp. Empresas españolas (no mayoritarias)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

Los más conocidos son: a) el manejado cuadro de comparación de exportaciones entre empresas de capital extranjero y empresas de capital nacional, que se recoge en los números monográficos anuales titulados "Las 500 grandes empresas industriales españolas" del Ministerio de Industria; y b) el trabajo de C. Muñoz, "Exportación de las empresas con participación extranjera" aparecido en la revista mensual "Información Comercial Española" de diciembre de 1978.

La fuente de información en el caso de la primera publicación es un cuestionario enviado directamente a las empresas. Por tal razón, las cifras aportadas cabe que diverjan de las verdaderas.

Empecemos por los resultados de las "500 Grandes empresas industriales españolas" para 1973.

EXPORTACION E INVERSION EXTRANJERA EN LAS GRANDES EMPRESAS 1973						
SECTORES	Empresas con participación extranjera			Empresas sin participación extranjera		
	Porcentaje empresas exportadoras	Exportación (Mill. ptas.)	Porcentaje Exp. / ven.	Porcentaje empresas exportadoras	Exportación (Mill. ptas.)	Porcentaje Exp. / ven.
Alimentación y bebidas	85	4.159	7,7	53	5.598	10,1
Auxiliar de la Construcción	72	1.153	5,3	62	1.119	10,8
Construcción	—	—	—	—	—	—
Construcciones mecánicas	96	5.804	16,7	76	5.765	18,9
Construcción naval	—	—	—	88	24.081	42,6
Electricidad, agua y gas	100	526	24,8	11	844	0,7
Materiales eléctricos	93	4.787	5,4	100	3.979	14,7
Metalurgia no férrea	66	499	3,5	78	1.461	6,3
Minería	40	297	26,0	50	701	21,3
Papel y Editoriales	75	307	4,8	66	3.151	14,9
Petróleos	100	8.486	18,2	40	6.988	22,2
Químico	86	16.209	10,3	74	2.516	6,1
Siderúrgico	86	1.629	4,5	100	12.156	13,1
Textil y diversos	100	259	3,5	70	2.595	8,9
Vehículos	100	16.382	11,9	66	730	16,0
TOTAL	83	60.497	10,9	66	71.484	13,3

El total de los porcentajes de exportación de las empresas con participación extranjera (10,9) es inferior al de las empresas sin participación extranjera (13,3); lo que corrobora nuestras estimaciones generales (x).

Por sectores, también la propensión exportadora de las "nacionales" es superior a la de las "extranjeras". La excepción es, entre las de mayor volumen de ventas, el sector Químico, en el que dicha propensión es mayor en un 40% -6,1 y 10,3%-. En Material Eléctrico, dicha propensión es superior en las "nacionales".

La panorámica que ofrecen las estimaciones del Ministerio de Industria para 1974, es la inversa.

EXPORTACION E INVERSION EXTRANJERA EN LAS GRANDES EMPRESAS						
SECTORES	Empresas con participación extranjera			Empresas sin participación extranjera		
	Porcentaje Empresas exportadoras	Exportación (Mill. pts.)	Porcentaje Exp./vent.	Porcentaje Empresas exportadoras	Exportación (Mill. pts.)	Porcentaje Exp./vent.
Alimentación y bebidas	65	5.331	8,7	49	10.211	8,3
Auxiliar de la construcción	73	1.461	4,1	96	1.652	6,4
Construcción	-	-	-	3	337	0,4
Construcciones mecánicas	90	6.708	12,5	88	7.571	16,8
Construcción naval	-	-	-	90	26.884	43,2
Electricidad, agua y gas	-	-	-	7	612	0,5
Material eléctrico	100	8.423	7,8	81	4.726	16,4
Metalmurgia no férrea	80	262	1,8	78	1.353	7,4
Minería	83	2.987	13,6	87	937	7,7
Papel y editoriales	80	129	1,6	89	4.492	15,2
Petróleos	100	11.295	8,7	90	11.383	11,0
Químico	88	23.339	11,4	94	8.562	7,7
Siderúrgico	100	2.616	5,8	90	10.641	18,9
Textil y diversos	67	374	4,4	87	3.554	3,2
Vehículos	100	16.398	12,4	17	1.244	2,9
TOTAL	85	78.273	9,5	58	91.669	9,0

(x) Decimos generales porque no disponemos de conclusiones referidas a 1973, al menos con la muestra de 238 empresas, más fiable que la más reducida.

En efecto, en este año la propensión exportadora de las empresas con participación extranjera es en conjunto, del 9,5%, contra el 9,0% de las que no tienen participación.

Estos resultados difieren de los que hemos hallado, según los cuales esos porcentajes son del 7,6 y 10, respectivamente.

Esta diferencia se debe, esencialmente a: 1) La clasificación por nacionalidades que hemos adoptado. En efecto, con ella, parte de las cifras de exportación que en las "500" aparecen como de "empresas con participación extranjera" en las nuestras las incluimos en "nacionales"; y

2) la fuente de datos del Ministerio de Industria. En este terreno, nuestra muestra es más fiable, procediendo no de cuestionarios, como la anterior, sino de datos oficiales del Ministerio de Comercio.

Sectorialmente, los resultados concuerdan en los sectores Alimentación, Construcciones Mecánicas, Material Eléctrico, Siderurgia y Papel y Artes Gráficas, y difieren marcadamente en Vehículos y Químico. No obstante, cuantitativamente hay algunas variaciones significativas, que en gran parte se deben también a la clasificación de las empresas por nacionalidad.

Ha de hacerse notar con todo, que si de la exportación de las "empresas sin participación extranjera" en el cuadro del Ministerio de Industria dedujéramos las cifras de exportación de Construcción Naval, la propensión exportadora sería, según dicho Ministerio, más favorable a las "extranjeras".

En el día de hoy no ha sido todavía publicado ningún otro número de las "500", más actualizado.

De todas formas, los escasos resultados conocidos para 1973 y 1974, en el sentido de que se estaba produciendo una tendencia a que las E.T. exporten proporcionalmente más, concuerda con nuestros resultados. La cronología exacta y la magnitud del fenómeno, sin embargo, difiere apreciablemente.

Veamos ahora el trabajo de C. Muñoz, en "Información Comercial Española":

Hemos de advertir, en primer lugar, que su clasificación sectorial y la nuestra no coinciden, por lo que las comparaciones serán muy burdas. La suya se deriva de la clasificación de la Dirección General de Aduanas, por capítulos arancelarios. Las estimaciones que nos interesan están referidas a 1977.

Desafortunadamente, la forma de elaborar los cuadros del mencionado autor no permiten comparaciones del todo válidas con la nuestra.

En efecto, el interés aparente del mismo no consiste en comparar proporcionalmente el comportamiento exportador de uno y otro tipo de empresas, sino en averiguar si cuantitativamente unas tienen más peso que otras en la exportación total de cada capítulo arancelario. De ahí que el contraste de sus resultados no tenga mucho objeto.

Ahora bien, algunas observaciones sectoriales (x) pueden ser de interés. Nos referimos al cuadro del Anexo nº 2 de su mencionado artículo (xx). En éste se cubre el año 1972 y el 1977.

Para lo que corresponde a grosso modo a nuestros sectores I. Alimentaria, Farmacéutica, Construcciones Mecánicas, Siderurgia, Química y Papel y Artes Gráficas, los resultados coinciden, apreciablemente en ocasiones. Difieren, sin embargo, significativamente en Vehículos y Material Eléctrico y Electrónica.

Pero lo más importante que puede señalarse sobre el comportamiento exportador "extranjero"/"nacional" es que en nuestras estimaciones se aprecia con toda claridad un cambio de tendencia en la propensión exportadora entre las E.T. y las "nacionales", lo que no es obvio en el trabajo que comentamos (xxx).

¿Qué puede deducirse entonces del contraste entre nuestros resultados y los que comentamos?. Que amén del poco margen de comparación, por tratar variables distintas, que hay entre ambas, parece razonable afirmar que: 1º) no es muy apropiado que

---

(x) Ya que el autor no presenta datos agregados para el total de todos los capítulos.

(xx) Pág. 130, op. cit.

(xxx) Ya en 1976, es decir tres años antes de que se descubriera la inversión de la tendencia exportadora de las E.T., habíamos señalado este fenómeno. Véase al respecto ¿Hacia un cambio del comportamiento inversor extranjero en España?, revista ESIC, IV trimestre de 1976, con H. García de la Cruz.

el objeto de estudio sea estimar las diferencias entre los totales absolutos de exportación de cada grupo de empresas, ya que la significación de los mismos dependerá del volumen de ventas -por ejemplo- de cada uno de ellos (x); y 2º) que con un mundo tan internacionalizado como el actual, no resulta lícito clasificar una muestra de empresas en "extranjeras" y "nacionales" porque en algunas de ellas existan indicios de participación extranjera, pues así se llegaría a errores tales como incluir a algunas grandes empresas nacionales, que tanto contribuyen a la exportación española, entre las "extranjeras", sesgando así hacia arriba la propensión exportadora de éstas.

Resumiendo este epígrafe, pues, creemos que nuestros descubrimientos aritméticos sobre el comportamiento exportador de E.T. y "nacionales", que quedarán corroborados econométricamente en el capítulo IV, apuntan claramente a una mayor propensión exportadora en las "nacionales", globalmente y en la mayoría de los sectores, que en las E.T., tendencia que empieza a invertirse al final del período analizado, en 1977.

---- x ----

Resta por recordar, que tanto nuestras cifras como las de los otros trabajos comentados, son las que hemos denomina-

---

(x) En este sentido lo interesante es conocer, ceteris paribus, la dinámica exportadora -o importadora- de cada empresa. Es decir, haciendo abstracción de otras peculiaridades propias, conocer la contribución no tanto cuantitativa de las E.T. (que, por cierto, no todas las que el autor incluye, en "empresas con participación extranjera" lo son) y de las nacionales, como cuantitativa, en el marco de la inserción de los sectores de la economía española en la división internacional del trabajo.

do "oficiales". Con la consideración de los precios de transferencias, que aplican en buena medida las E.T. en sus transacciones internacionales interempresa, como demostraremos, sobre todo de bienes, esta panorámica "oficial" se invierte cuantitativa o cualitativamente en muchos aspectos. A tal labor dedicamos, en parte, el capítulo IV.

Cuadro n° 25

TASA DE BENEFICIO REPATRIADO (DIVIDENDOS REPATRIADOS + INTERESES COMERCIALES Y OTROS/VENTAS) 157 empresas (en %)						
		1 9 7 3	1 9 7 4	1 9 7 5	1 9 7 6	1 9 7 7
I. I. Alimentaria	Ext.	2,11	1,60	2,0	1,56	1,64
	Esp.					
II. I. Farmacéutica	Ext.	0,58	1,38	2,4	1,6	0,44
	Esp.					
III. Construcciones mecánicas.	Ext.	0,49	0,44	0,59	0,77	0,57
	Esp.					
IV. Material eléctrico y Electrónica.	Ext.	1,11	0,62	1,08	0,79	0,71
	Esp.					
V. Siderurgia.	Ext.	0,71	0,67	0,47	1,60	1,17
	Esp.					
VI. Vehículos.	Ext.	1,24	0,54	0,64	0,56	0,18
	Esp.					
VII. Química.	Ext.	1,20	1,23	1,20	1,01	0,86
	Esp.					
VIII. Papel y Artes Gráficas.	Ext.	1,18	0,62	0,94	0,67	0,36
	Esp.					
E. EXTRANJERAS		1,25	0,96	1,16	0,97	0,75
E. ESPAÑOLAS						

Ext.: Empresas extranjeras (mayoritarias). Esp.: Empresas españolas (no mayoritarias)  
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Comercio.

BIBLIOGRAFIA

- Aliber, R.Z. (1970), A Theory of Direct Foreign Investment, in C.P. Kindleberger (ed.), The International Corporation (Cambridge, Mass.: MIT Press).
- Baranson, J. (1970), Technology Transfer through the International Firm, American Economic Review, pp. 435-40.
- La empresa multinacional. Compilador: Barto Roig Amat, IESE.
- Banco Exterior de España. (1976), El comercio exterior de España.
- Barnett, Richard J. and Müller, Ronald E. (1974) (ed.), Global Reach: The Power of the Multinational Corporations. Simon and Schuster. New York.
- Boris Rofman, Alejandro. (1974) (ed.), Dependencia, estructura de poder y formación regional en América Latina, Siglo XXI Argentina Editores, S.A. Buenos Aires.
- Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics. (1972), Symposium on the Little-Mirrlees Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries, Feb.
- Cohen, B. (1975), Multinational Firms and Asian Exports, (New Haven Conn.: Yale University Press).

- Cullell, J. (1978), Las multinacionales y la investigación en España, Grandes Temas, nº 3.
- Chudnovsky, D. (1974), Empresas multinacionales y ganancias monopólicas, Siglo XXI de Argentina.
- Chudnovsky, D. (1975), Empresas multinacionales y tecnología en la industria argentina, Comercio Exterior, México, abril, vol. 25, nº 4.
- Davies, H. (1977), Technology Transfer through Commercial Transactions, The Journal of Industrial Economics, diciembre, nº 2, vol. XXVI.
- Dunning, J.H. (ed.) (1971), The Multinational Enterprise, (London: Allen and Unwin).
- Dunning, J.H. (ed.) (1972), International Investment, (Harmondsworth, Middx: Penguin).
- Fajnzylber, F y Martínez. (1978), Las empresas transnacionales, FCE, México.
- Fortune. (1978), The Fortune Directory, agosto.
- Foster, S. (1972), Impact of Direct Investment Abroad by United States Multinational Companies on the Balance of Payments, Monthly Review, Federal Reserve Bank of New York, julio.

- Galbraith, J. (1978), En defensa de las multinacionales, Perspectivas Económicas, nº 25.
- Griffin, K.B. (1974), The International Transmission of Inequality, World Development, Abril, pp. 3-16.
- Grundmann, H.E. (1976), Foreign Patent Monopolies in Developing Countries: An Empirical Analysis, Journal of Development Studies, Enero, pp. 186-96.
- Helleiner, G.K. (1973), Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms, The Economic Journal, marzo.
- Helleiner, G.K. (1975a), The Role of Multinational Corporations in the Less Developed Countries' Trade In Technology, World Development, Abril, pp. 161-89.
- Hone, A. (1974), Multinational Corporations and Multinational Buying Groups: Their Impact on the Growth of Asia'Export of Manufactures, World Development, Febrero, pp. 145-50.
- Horst, Th. (1976), American Multinational and the U.S. Economy, American Economic Review, mayo.
- Hymer, S. (1972a), The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development, in J. Bhagwati (ed.), Economics and the World Order (New Yor: Macmillan),
- Información Comercial Española (1974), Inversiones extranje- ras, I: Sector Químico, septiembre, nº 493.

- Información Comercial Española. (1975), Inversiones extranjeras en España: II. Industrias de la Alimentación, marzo, nº 499.
- Kindleberger, C.P. (1969), American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment, (New Haven: Yale University Press).
- Kindleberger, C.P. (ed.) (1970), The International Corporation, (Cambridge, Mass.; MIT Press).
- Kopits, G. (1972), Dividend Remittance Behaviour within the International Firm: A Cross-Country Analysis, Review of Economic and Statistics, agosto.
- Lall, S. (1974a), Less Developed Countries and Private Foreign Direct Investment: A Review Article, World Development, Abril, pp. 43-8.
- Lall, S. (1976a), The Patent System and the Transfer of Technology to Less-Developed Countries, Journal of World Trade Law, Ene-Feb., pp. 1-16.
- Little, I.M.D., and Scott, M.F. (eds.), Using Shadow Prices: Case Studies in Foreign Investment Appraisal, (London: Heinemann).
- Lupo, L.A. (1973), Worldwide Sales by US Multinational Corporations, Survey of Current Business, Mayo, pp. 27-36.

- Lupo, L. y Freidlin, J. (1975), U.S. Direct Investment Abroad in 1974, Survey of Current Business, Octubre.
- Molero, J. (1979), La dependencia tecnológica exterior de las grandes empresas industriales españolas, 1974-76, Ponencia presentada en la F.C.C.E.E. de la Universidad Complutense, enero.
- Morley, S.A. y Smith, G. (1977), The Choice of Technology: Multinational Firms in Brazil, Economic Development and Cultural Change, Vol. 25, nº 2, enero.
- O'Brien, P. (1975), Foreign Technology and Industrialisation: The Case of Spain, Journal of World Trade Law, pp. 525-52.
- O.N.U., Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial.
- Ray, E.J. (1977), Foreign Direct Investment in Manufacturing, Journal of Political Economy, Abril.
- Stanford Research Institute y DATA, Las Inversiones Extranjeras en España, Cámara de Comercio Americana.
- Streeten, P.P. (1971), Costs and Benefits of Multinational Enterprises in Less-Developed Countries, in J.H. Dunning (ed.), The Multinational Enterprise (London: Allen and Unwin. Reimpreso in the Frontiers of Development Studies (Macmillan, 1972).

- Teece, D. (1977), Technology Transfer by Multinational Firms: The Resource Cost of Transferring Technological Know-How, The Economic Journal, Junio.
- Teplin, M. (1973), U.S. International Transactions in Royalties and Fees: Their Relationship to the Transfer of Technology, Survey of Current Business, Diciembre.
- Torre, José de la. (1977), Inversión extranjera y dependencia de la X, Estudios Empresariales, nº 34, primavera.
- UN (1973), Multinational Corporations in World Development, (New York: United Nations).
- UN (1974), The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations (New York: United Nations).
- US Tariff Commission (1973), Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for US Trade and Labour, (Washington, DC: US Government).
- Vaitsos, C. (1974), Efectos de las inversiones extranjeras sobre la ocupación en los países en vías de desarrollo, El Trimestre Económico, abril-junio.
- Varios. (1974), Effects des Sociétés multinationales sur le développement et sur les relations internationales, ONU.
- Vaupel, J.W., and Curhan, J.P. (1969), The Making of Multinational Enterprise (Boston: Harvard Graduate School of Business Administration).

- Wolf, B. (1977), Industrial Diversification and Internationalization: Some Empirical Evidence, The Journal of Industrial Economics, diciembre, vol. XXVI, nº 2.

## CAPITULO II

### PRINCIPALES TEORIAS SOBRE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

#### 2.1. SANJAYA LALL

En un artículo (x) que venía a sintetizar las aportaciones pioneras sobre el mecanismo de los precios de transferencia, S. Lall nos aporta una panorámica bastante académica pero útil del tema.

Hasta antes de la irrupción de las E.T. en la economía mundial, las transacciones comerciales internacionales, que tenían lugar entre empresas independientes, se realizaban intentando cada una de las partes fijar un precio que maximizara sus beneficios empresariales a costa de la otra. Se trataba de un precio de mercado cuya fijación no dependía habitualmente de la decisión de una de las partes sino del enfrentamiento de ambas, dentro de ciertos límites.

Con el surgimiento de tales empresas transnacionales, sin embargo, el objetivo de las unidades que la componen, localizados en diferentes países, ya no consiste tanto en maximizar sus beneficios a costa del resto de las mismas, sino más bien en maximizar los beneficios globales de la firma. Esta transformación supone el desmembramiento de todas las teorías, y especialmente

---

(x) "Transfer-Pricing by Multinational Firms", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 35, nº 3, agosto 1973.

de la neoclásica (x), en sus interpretaciones del comercio internacional, o al menos de la parte "intrafirma".

Con la aparición del comercio internacional de ese tipo ya no puede hablarse propiamente de comercio, sino de transferencias o movimientos internacionales de bienes. Ya no son más que movimientos de bienes, dentro de una firma, aunque crucen los espacios nacionales.

Todas las aportaciones recientes sobre los precios de transferencia intentan colmar precisamente la laguna creada con la invalidez de las teorías convencionales sobre las causas del comercio internacional de ese tipo, incluso aquellas que hacen caso explícito de la existencia de monopolios y/o oligopolios. La trascendencia de tales teorías sustitutivas reside en el hecho de que, según los últimos datos aportados por el GATT, ya en 1971 la tercera parte del comercio internacional mundial estaba compuesto por "transacciones" de ese tipo.

En la medida en que se trate de movimientos de mercancías entre unidades de una misma corporación transnacional, resulta ocioso señalar que compran fundamentalmente, en empresas industriales, productos intermedios o materias primas, en empresas integradas verticalmente, en su mayor parte. Sólo una pequeña proporción de dichos movimientos está compuesta de productos terminados, en cuyo caso se trata de "reventas".

---

(x) John H. Dunning, *The Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, Londres, 1971, cap. 1, "The Multinational Enterprise: The Background", donde expone certeramente las repercusiones que acarrea el nuevo tipo de "comercio" internacional.

S. Lall se ocupa, en su obra citada, de exponer los móviles para hacer uso del mecanismo de precios de transferencia y de sus restricciones eventuales, exclusivamente para el caso de mercancías materiales.

La práctica totalidad de los análisis sobre los precios de transferencia hasta la síntesis de Lall involucraban mercancías físicas. Posteriormente, sin embargo, se amplió el campo de estudio, para ocuparse también de cualquier tipo de "transacción", comprendiendo las invisibles: tecnología, patentes, diseños, marcas, préstamos, etc. Es evidente que, desde el momento en que estas últimas tienen precio, se les puede fijar un precio discrecional o de transferencia, que permita la transmisión de beneficios o pérdidas de una unidad a otra de la E.T.

Supongamos, para empezar, siguiendo a S. Lall, que tenemos una casa matriz localizada en un país A, una filial establecida en un país B y que no existen restricciones internas sobre la declaración de pérdidas o beneficios en cualquiera de los dos sitios.

La utilización del mecanismo tiene por objetivo transferir beneficios de un centro de operación al otro, lo que tiene lugar cuando los precios fijados a las mercancías transmitidas difieren de sus precios de mercado -cuando éstos existen-.

Pues bien, si ambas unidades, casa matriz y filial, obtuvieran beneficios, el tipo impositivo sobre beneficios repatriados de A y B fuera idéntico, no hubiera restricciones sobre la repatriación de dividendos ni controles de precios y si los tipos arancelarios no fueran superiores a los tipos impositivos

efectivos, el tipo de cambio fuera estable y no existieran presiones política o de otro tipo sobre el volumen de los beneficios presentes o futuros, entonces no habría motivos para utilizar los precios de transferencia para remitir beneficios de un país a otro" (x).

¿Por qué se utiliza el mecanismo de P.T.?

Para maximizar los beneficios globales presentes y minimizar la incertidumbre sobre el volumen presente y futuro de beneficios.

1) Maximización de los beneficios presentes. Bajo este criterio, la E.T. aplicará P.T. cuando:

a) Haya pérdidas en un centro de operaciones. En estos casos resulta lógico afirmar que la E.T. intentará transferir beneficios al centro que incurra en pérdidas con objeto de minimizar su contribución tributaria global. El procedimiento para ello, en el caso en que nos movemos, cuando sólo consideramos mercancías, consistirá en infravalorar las exportaciones de A a B y/o sobrevalorar las importaciones en B procedentes de A.

b) Hay diferenciales en las tasas impositivas, arancelarias y subvenciones a la exportación. Como hemos visto, este es el caso que más han estudiado los pioneros de los estudios sobre los P.T., en especial P. Horst.(xx). Cuando el tipo impositivo en B es superior al correspondiente en A, y la diferencia entre ambos es superior al tipo arancelario en B, la E.T. trans-

(x) S. Lall, op cit., pág. 175.  
(xx) Horst.

ferirá fondos a A, inflando las importaciones de la filial en B. Cuando, por el contrario, el tipo arancelario es superior a la mencionada diferencia, entonces infravalorará las importaciones, con objeto de reducir sus pagos arancelarios. Por su parte, cuando la filial exporta a la casa matriz, infravalorará las exportaciones en el caso en que la diferencia entre ambos tipos impositivos, más lo que ahorra por pagos arancelarios por importaciones en A es superior a la subvención a las exportaciones en B. Cuando el comercio es bidireccional, la E.T. puede infravalorar las exportaciones a B, con el fin de reducir sus pagos arancelarios, e infravalorar las exportaciones a A, beneficiándose de los subsidios de exportación en B y de los tipos impositivos más bajos en A.

c) Hay tipos de cambio múltiples. Es evidente que cuando los tipos de cambio aplicables a, por ejemplo, la repatriación de beneficios son menos favorables que los tipos cambiarios aplicables a las operaciones con mercancías, se utilizará el mecanismo de P.T.

d) Hay límites a la repatriación de beneficios. Huelga señalar que también será utilizado en este caso, inflando las importaciones o infravalorando las exportaciones desde el sitio donde practiquen los límites, con independencia del monto del arancel.

e) Hay accionistas locales. Cuando existe participación local (joint ventures) en la filial, la casa matriz intentará utilizar el mecanismo de precios de transferencia, a expensas de los accionistas locales, una vez implantada en un país.

f) Modificaciones cambiarias. Cuando la E.T. espera que se modifique la paridad de la divisa de alguno de los países donde se encuentra implantada, fijará precios de transferencia bien para evitar posibles pérdidas o bien para especular. La primera es el procedimiento más utilizado en países subdesarrollados, mientras que el segundo, en los desarrollados.

2) Minimización del riesgo y la incertidumbre. Este objetivo lo puede lograr la E.T. si llega a mostrar que sus volúmenes de beneficios son reducidos, en los siguientes campos:

a) Balanza de pagos. Como quiera que por razones de balanza exterior muchos países pueden llegar a obstaculizar la salida de beneficios, la E.T., para evitarlo, utilizará el mecanismo de P.T.

b) Presiones políticas y sindicales. En determinadas ocasiones, cuando se crea un ambiente hostil -nacionalista a ultranza y sindical- en contra de las E.T., éstas pueden optar, para minimizar el riesgo de que impidan la salida parcial o total de beneficios, por repatriar fondos por medio de la fijación de precios de transferencia o discrecionales.

c) Amenaza directa a los beneficios. Cuando el nivel de éstos llega a ser elevado, la Administración local puede llegar a reducir la protección final al producto de la empresa en cuestión. Asimismo, la declaración de elevados beneficios puede atraer al sector innumerables competidores. Y, por último, para las E.T. surgen problemas en casos en que la Administración controla precios a través de la fijación de una tasa de beneficio, que considera normal, a un supuesto coste de producción. En todos estos casos, las E.T. se verán inducidas a fijar precios

discrecionales en sus exportaciones y/o importaciones con objeto de que su nivel de beneficios "oficial" permanezca más reducido.

Límites para la aplicación de los precios de transferencia

1) Límites internos a la E.T. La propia estructura y necesaria coherencia de la firma transnacional, impone ciertos límites al uso del mecanismo que comentamos.

Ya hemos visto que cuando hay participación local, se impone un claro límite. Pero incluso cuando la filial es poseída al 100% por la casa matriz, también existen límites, dependiendo de:

a) El grado de control y centralización de la firma; y

b) Los eventuales efectos psicológicos que se derivan de la imposición a la filial de determinadas obligaciones que pueden ir en contra de los objetivos autónomos de la misma.

Pero es que, además, bien puede ocurrir que la propia organización sea incapaz de discernir cuáles son los niveles de precios de transferencia que ha de aplicar, dadas determinadas restricciones, tales como tipos impositivos, arancelarios, tipos de cambio, etc. Todo lo cual se complica aún más cuando se encuentra en un contexto dinámico, en el cual hay que preveer la evolución futura de algunas variables como precios de materias primas, tipos de cambio, etc. Para terminar, dicha complicación se acrecienta aún más por el hecho de que los responsables de precios no saben a ciencia cierta cuál es el precio de referencia, de mercado, en el que han de basarse para fijar los precios discrecionales.

2) Límites externos a la E.T. Estos están constituidos por:

Las autoridades aduaneras. Con el fin de recaudar los máximos tributos posibles, esas autoridades intentarán que no se infravaloren las exportaciones; respecto a las importaciones, por el contrario no serán muy reacias a su sobrefacturación.

En cualquier caso, por regla general las autoridades aduaneras no están capacitadas técnicamente en ningún país -quizás Estados Unidos es la excepción, junto con Gran Bretaña en la actualidad- para enfrentarse al problema de cuál es el verdadero precio de un determinado producto. Más aún, la legislación competente o bien es inexistente en muchas ocasiones o bien sólo hace una somera referencia de ningún uso práctico. Esto es lo que ocurre en el caso de España, como veremos detenidamente más adelante. Y si la detección de infra o sobreprecios es compleja en el caso de las mercancías, en el de invisibles, como tecnología, préstamos, etc., es prácticamente imposible.

----- x -----

## 2.2 C. VAITSOS

La contribución de Vaitzos al estudio del mecanismo de los P.T. es, sin duda, una de las más fructíferas del paradigma económico que contemplamos. Sus trabajos al respecto datan ya de hace unos 10 años.

Pero comoquiera que en ese lapso sus posiciones se han modificado, aquí sólo consideraremos los más recientes.

En su obra Distribución del ingreso y empresas transnacionales (1977) tenemos una verdadera síntesis de su pensamiento sobre el comportamiento de las E.T. en el campo de la repatriación de los fondos generados por las distintas unidades de la E.T. Evidentemente, si nos ocupamos de esta obra es porque en ella el autor coloca a los P.T. como un canal básico en el comportamiento de las E.T. en la repatriación de fondos.

Para Vaitzos, que hace su exposición siempre con caracteres bastante pragmáticos, las principales vías de repatriación de fondos utilizados por las E.T. son los siguientes:

- 1) Repatriación mediante declaración de beneficios en el país receptor,
- 2) Repatriación a través de pago de intereses sobre préstamos,
- 3) Remisión de fondos gracias al pago de royalties,
- y,
- 4) Repatriación de fondos utilizando el mecanismo de los P.T.

Generalmente todos los autores sólo consideran la primera vía, por ser evidentemente la "natural". Sin embargo, las tres restantes tienen cuantitativamente su importancia.

En la medida en que Vaitsos considera también cuantitativamente, que el canal más importante es la repatriación a través de la aplicación de P.T., centra su atención en las circunstancias bajo las cuales la E.T. se verá inclinada a practicar ese canal.

La posición de este autor se encuentra bastante alejada del resto de los estudiosos del mecanismo de los P.T.

Existe un elemento común entre ambos. El análisis de los P.T. se realiza siempre: a) desde la óptica del comportamiento, estrategia y organización de las E.T., en la medida en que se las cataloga como empresas monopolistas u oligopolistas; y b) Introduciendo el papel de los Estados, como factores que, provocando diferencias en las políticas económicas imperantes en los distintos Estados-Nación, incitan a las E.T. a remitir fondos, principalmente de los países receptores, a la casa matriz.

Sin embargo, para Vaitsos no es condición necesaria, y en ocasiones suficiente, que los Estados-Nación provoquen políticas económicas diferenciales (con tipos impositivos y arancelarios divergentes, etc.) para que las empresas practiquen los P.T.

Su análisis parte, por tanto, del supuesto, que

posteriormente abandona, de que esas políticas públicas son neutrales. Por políticas neutrales entiende:

- a) Que los tipos impositivos y las modalidades de recaudación son iguales en todos los países.
- b) Que entre éstos existen acuerdos para evitar la doble imposición.
- c) Que los aranceles sobre los productos importados son iguales a cero, especialmente aquellos que recaen sobre los productos semiterminados.
- d) Que las autoridades de los distintos países no practican un control firme sobre los P.T.
- e) Que hay completa liberalización para la repatriación de dividendos por parte de las filiales; es decir que no existe obstáculo ni límite alguno a la misma.
- f) Que las filiales consideradas son poseídas en su totalidad por las casas matriz; no existen, pues, las "joint ventures".

Consideramos entonces bajo qué circunstancias la E.T. fija precios discrecionales a los productos que son objeto de su comercio exterior bajo los supuestos anteriores.

#### A) Gastos relativos

Bajo esta rúbrica incluye Vaitos a aquellas circunstancias en que por diferencias relativas entre los gastos de la casa matriz y las filiales, aquella aplica P.T. a éstas. Cuando los gastos relativos -en comparación con las ventas- de la primera son superiores a los de las segundas, la casa matriz intentará que le sean transferidas fondos no gravados desde

las filiales, al objeto de minimizar la contribución impositiva global de la E.T. Esto es posible cuando la casa matriz realiza ciertos gastos de los cuales se benefician las filiales.

Este tipo de gastos, son muy variados, pero los más comunes son:

- 1) Inversiones para la producción de bienes intermedios;
- 2) Gastos administrativos diversos que resultan de las operaciones globales;
- 3) Gastos en investigación y desarrollo; y,
- 4) Gastos para comercialización de marcas de la E.T.

Varios parte de la hipótesis de que, por regla general, la casa matriz incurre en pérdidas, aunque no necesariamente, que trata de sufragar aplicando P.T. y reduciendo así la contribución impositiva global de la E.T.

¿Cuándo los aplicará? ¿En qué medida?. Supongamos dos países, A y B; A denota aquel donde está establecida la casa matriz y B el de la filial.

Siendo:

- R: los ingresos de la casa matriz por sus ventas en A y a empresas que no forman parte del grupo;
- C: los costes de la casa matriz por las operaciones globales de la E.T.;

Y: los ingresos adicionales, que pueden ser bien beneficios gravables susceptibles de repatriación ( $P_1$ ), o bien ingresos de la matriz por ventas intergrupo ( $P_2$ );

t: el tipo sobre beneficios en A y B.

Comoquiera que parte de la hipótesis de que los ingresos de la matriz son inferiores a sus costes:

$$R - C < 0$$

Cuando los Y están constituidos por beneficios repatriados, que han sido gravados previamente en B,

$$P_1 = R \downarrow (1 - t) Y - C$$

Si  $P_1$  es inferior a cero, entonces obviamente no se repatriarán los beneficios. Si, por el contrario  $P_1 > 0$  entonces ¿se repatriarán beneficios gravados en B ó se aplicarán P.T.?

$$P_2 = (1-t)(R \downarrow Y - C); \text{ para } P_2 > 0$$

La respuesta depende de la comparación entre  $P_1$  y  $P_2$ . Se escogerá aquella solución que sea mayor.

En caso de optar por la solución segunda, la E.T. fijará P.T. hasta que

$$R \downarrow (1 - x)Y = C,$$

siendo  $(1 - x)$  la parte repatriada no sujeta a impuesto sobre beneficios.

La cantidad adicional global (CAG) que percibirá la corporación en conjunto es, en el caso segundo:

$$CAG = Y (1-tx)$$

Conclusión lógica es que cuanto más internac<sup>o</sup>nalizada se encuentra una E.T., es decir, cuanto mayor sea la proporción que representan las ventas globales -mundiales- de la firma respecto a las ventas en el país de origen, más sus exportaciones a empresas no afiliadas, y cuantos más costes fijos contemple, tanto mayores serán los precios discrecionales fijados, o más exacto, tanto mayores serán los fondos repatriados a través del mecanismo de P.T.

En este sentido, la dimensión del mercado de la casa matriz es una variable decisiva. Cuanto mayores sean los ingresos de la casa matriz que procedan del extranjero y cuanto más concentrados estén sus costes fijos, más inclinada estará a practicar esta vía. Así, como señala Vaitzos, una empresa como Philips International tenderá más a utilizar el mecanismo que General Electric. Co., por ejemplo, ya que su mercado de origen es menor y habrá de distribuir más -mayores- costes fijos entre sus filiales.

#### B) Inversión relativa

Cuando existen diferencias en los costes de oportunidad del capital entre el país de la filial y el de la casa matriz, la declaración de beneficios en B puede verse alterada.

En efecto, cuando las técnicas de recaudación de impuestos difieren entre ambos países, en el caso más común, el coste de oportunidad diferirá. Generalmente ocurre que los dividendos sólo son susceptibles de ser repatriados cada determinado tiempo (en algunos países sólo al final de los ejercicios fiscales, es decir anualmente). Esta restricción introduce cos-

tes para la E.T. en términos de: a) tiempo, por cuanto han de transcurrir ciertos meses antes de que la casa matriz pueda disponer del excedente generado por la filial; b) pérdidas eventuales por la permanencia de ese excedente en el país receptor, normalmente éste está inmerso en el círculo vicioso espiral inflacionista/devaluaciones, que si bien a medio y largo plazo llegan a compensarse, en lo que respecta al valor de los beneficios repatriados, a corto plazo entraña de forma predominante el riesgo de la devaluación.

Evidentemente el coste de oportunidad de tener esos beneficios en A o en B difiere, y se traduce o puede traducirse en pérdidas.

Para evitar esta eventualidad, la E.T. puede disponer del mecanismo de P.T., transferir de forma continua los beneficios que generan las filiales a la casa matriz.

Hasta aquí hemos mantenido implícitamente que el coste de utilización de P.T. es nulo. Cuando existen costes de este tipo, en la forma de aranceles básicamente, la decisión sobre la utilización o no utilización de aquellos, dependerá del saldo entre el incremento de R, debida a una mayor protección a la producción local final, menos la disminución de R por el pago de aranceles sobre los productos intermedios. Tenido esto en cuenta, las conclusiones señaladas más arriba permanecen.

¿Pero qué pasa cuando las políticas públicas en los distintos países de operación de las E.T. son diferentes?

P.T. y políticas públicas divergentes

Abandonamos ahora los supuestos simplificadorios anteriores sobre la "neutralidad" de las políticas públicas. Entramos ya así a considerar el supuesto más ortodoxo, el marco en el que se mueven todos los estudios teóricos sobre los P.T. No hemos de olvidar, sin embargo, que Vaitos demuestra claramente que incluso sin la mencionada neutralidad, se seguirían aplicando P.T.

A) Gastos relativos con políticas públicas "no neutrales"

a) Aranceles (T) divergentes. La E.T. será en este caso indiferente a la utilización de la repatriación vía beneficios declarados o bien vía precios discrecionales, si

$$T = \frac{t(1-x)}{1-t} ; y$$

aplicará unos P.T. máximos si

$$T < \frac{t(1-x)}{1-t} ;$$

y mínimos si

$$T > \frac{t(1-x)}{1-t}$$

Y no los utilizará en los casos en que T es muy elevado.

Queda así demostrado, por lo demás, que, a diferencia de la ortodoxia aceptada, los P.T. a aplicar no sólo dependen del nivel relativo de T, sino también del nivel absoluto. Precisamente por esta razón, uno de los puntos fundamentales en las negociaciones gobiernos-ET, se centra alrededor del nivel

del arancel -sobre productos semiterminados-. El Pacto Andino es un claro ejemplo.

b) Tipos impositivos diferenciales. Siendo  $t_1$  el mismo tipo en el país de origen y  $t_2$  en el país receptor, en el caso en que no existen aranceles:

- si  $t_2 > t_1$  siempre se aplicarán P.T.

- si  $t_1 > t_2$  (y no existe la doble imposición), la E.T. será indiferente para aumentar los P.T. Pero si  $x$  (que, recordamos es la parte remitida no gravada)  $< 100\%$ , entonces se fijarán P.T. en el caso en que

$$t_1 < \left( t_2 + \frac{1}{x-1} \right) \text{ y en que}$$

$$t_2 > 0$$

Por su parte, con existencias de aranceles, y si  $t_1 > t_2$ , la E.T. será indiferente a aumentarlos o disminuirlos si

$$T = \frac{t_2 - x(t_2 + t_1 t_2 - t_2)^2}{1 - t_2}$$

c) Participación local en el capital de la filial

En los casos de "joint ventures" la E.T. siempre preferirá no declarar beneficios en el país receptor y por tanto transferir el excedente de explotación de la filial a la casa matriz. Independientemente de la demostración de Vattsos en la obra citada (véase pág. 142), es evidente que, restando dividendos a repartir a los accionistas locales, la E.T. verá aumentar sus ingresos globales.

Es evidente, por último, que en los casos en que existen limitaciones cuantitativas u otros obstáculos a la repatriación de dividendos, las E.T. se inclinarán por hacerlo a través de la vía "alegal" comentada: el mecanismo de P.T.

Queda, pues, claro que en bastantes circunstancias posibles las E.T. intentarán no declarar al menos todos los beneficios en el país receptor, maximizando así sus beneficios globales como corporación.

Sin embargo, que sean posibles no significa necesariamente que sean probables. El análisis de Vaitzos es una exposición del campo factible en teoría. Pero en ningún momento cuestiona el núcleo de su razonamiento; a saber, que la casa matriz incurra en pérdidas; es decir que  $R - C < 0$ .

Sobre la factibilidad de este supuesto, y en general sobre la idoneidad de la teoría de Vaitzos que hemos venido comentando, así como la de S. Lall, autores que, sin embargo, son los que nos han parecido más relevantes de todo el paradigma, dedicamos el capítulo V, para contrastarlos a la luz de la evidencia empírica española.

BIBLIOGRAFIA

- Arpan, J.S. (1971), International Intracorporate Pricing, Praeger, New York.
- Bierman, H. (1964), Pricing Intracompany Transfers, The Accounting Review, Mayo.
- Bitran, D. y Konig, W. (1977), Las Empresas transnacionales y las exportaciones de manufacturas de América Latina, Comercio Exterior, vol. 27, nº 7, México.
- Cook, P.W. (1955), Decentralization and the transforming model, The Journal of Business, vol. 38, nº 2, Abril.
- Dean, J. (1976), Decentralization and Intracompany Pricing, Harvard Business Review, Marzo.
- Du Boff, R. (1970), Transferring Wealth From Underdeveloped to Developed Countries Via Direct Foreign Investment: Comment, The Southern Economic Journal.
- Farag, Sh. (1968), A Planning Model for the Divisionalized Enterprise, The Accounting Review, Abril.
- Hass, J. (1968), Transfer Pricing in a Decentralized Firm, Management Science, nº 6, Febrero.

- Horst, Th. (1971), The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behaviour under Different Tariff and Tax Rates, Journal of Political Economy, septiembre.
- Kopits, G. (1976), Intra-Firm Royalties Crossing Frontiers and Transfer-Pricing Behaviour, The Economic Journal, Diciembre.
- Lall, S. (1973), Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, agosto, vol. 35, nº 3.
- Mead, G. (1970), Birch Paper Company Revisited An Exercise in Transfer Pricing, The Accounting Review, Julio.
- Michalet, Ch. A. (1977), La Transferencia internacional de tecnología y la empresa transnacional, Comercio Exterior, México, vol. 27, junio.
- Naert, Ph. y Janssen, Ch. (1969), On Suboptimization in Decomposition Approaches to Transfer Pricing, Management Science, Enero.
- Nayyar, D. (1978), Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries, The Economic Journal, Marzo.
- Nisbet, Ch. (1970), Transferring Wealth from Underdeveloped to Developed Countries via Direct Foreign Investment: A Reply, The Southern Economic Journal.

- Nisbet, Ch. (1970), Transferring Wealth from Underdeveloped to Developed Countries via Direct Foreign Investment: A Marxist Claim Reconsidered, The Southern Economic Journal, nº 1, Julio.
- Onsi, M. (1974), Transfer Pricing System Based on Opportunity Costs: A Reply, The Accounting Review, Enero.
- Onsi, M. (1970), A Transfer Pricing System Based on Opportunity Cost, The Accounting Review, Julio.
- OCDE. (1976), Código de Buena Conducta para las Empresas Multinacionales.
- Peña, F. (1976), Las relaciones "norte-sur" y las empresas multinacionales, Comercio Exterior, México, agosto.
- Rohen, J. (1975), Transfer Pricing-A Synthetis: A Comment, The Accounting Review, Abril.
- Ronen, J. y McKinney (1971), Transfer Pricing for Divisional Autonomy, Management Science, Febrero.
- Seselousky, E. y otros (1973), El sobreprecio de los insumos de las transnacionales, Comercio Exterior, México, febrero.
- Shubik, M. (1966), Incentives, Decentralized Control, The Assignment of Joint Costs and Internal Pricing, The Accounting Review, Abril.

- Vaitsos, C. (1975), Las relaciones económicas entre el Norte y el Sur, El Trimestre Económico, enero-marzo.

### CAPITULO III

#### PRIMERA APROXIMACION EN ESPAÑA

Hemos postulado páginas atrás que las cifras sobre transacciones internacionales que se deducen de las estadísticas oficiales, tanto en lo que respecta a las operaciones de las empresas nacionales como a las extranjeras, esconden gran parte de la realidad. Tanto las importaciones, como las exportaciones y los pagos por "royalties", de uno u otro lado, no muestran que las primeras pueden estar infladas, que las segundas pueden estar infravaloradas, etc.

Como primera aproximación a estas afirmaciones, en esta parte intentamos demostrar que, en efecto, dichas operaciones exteriores entrañan un elevado grado de "a-legalidad", lo que se traduce en una permanente e institucionalizada evasión de fondos.

En esta misma parte sólo nos preocupamos de la infravaloración de exportaciones y la sobrefacturación de importaciones y "royalties" para el conjunto nacional, considerando no sólo las empresas extranjeras sino también las nacionales y, de hecho, cualquier agente económico que se encuentre dentro de los promotores nacionales.

Más adelante veremos que si para la totalidad del país ello es cierto, tanto más lo es para las E.T.

El método (x) para calcular la sobrefacturación de importaciones y la infrafacturación de las exportaciones para el conjunto nacional español consiste en:

- 1) Construir un índice "teórico" de precios de importación y de exportación;
- 2) Realizar una regresión entre los valores reales del índice de precios de importación y exportación en el caso en que hay errores en las variables; y
- 3) Calcular el "verdadero" valor de las importaciones y exportaciones; para lo cual pueden seguirse dos caminos:
  - a) Utilizar para cada año el valor "teórico" calculado del índice y aplicarlo al valor de las importaciones y exportaciones; o bien:
  - b) Aplicar el coeficiente de regresión estimado a cada valor de las importaciones y exportaciones, estimando así las "verdaderas" cantidades importadas y exportadas.

#### Sobrefacturación de importaciones

Si bien los años que nos preocupan son exclusiva-

---

(x) Las ideas básicas de este procedimiento, en lo que respecta a la sobrefacturación de las importaciones españolas, han sido tomadas de C. Galdonfo, en su artículo "Esportazioni clandestine di capitali e sovralfatturazione delle importazioni". Rassegna Economica, Banco di Napoli, marzo de 1978, en donde realiza la correspondiente evaluación para Italia.

mente los comprendidos en el período 1973-1977, dadas las restricciones que impone el propio método haremos los cálculos para el máximo período del que se disponga de datos. Este comprende de los años 1962-1977, ambos inclusive. Se han utilizado los datos facilitados por la Dirección General de Aduanas, para los volúmenes importados, y del Fondo Monetario Internacional, para los índices de precios de importaciones.

Tal vez el mejor método para calcular la eventual sobrefacturación de importaciones consistiría, siguiendo a O. Morgenstern (x), en comparar el volumen importado por España, en este caso, con la suma de las exportaciones de todos los países hacia este país. Si, para cada año considerado, la primera cantidad resultara superior a la segunda, se podría afirmar la existencia de sobrefacturación. Desafortunadamente, sin embargo, las estadísticas últimas son bien inexistentes (imaginamos, por ejemplo, que países poco desarrollados no tienen estadísticas precisas de su comercio exterior con España) o bien prácticamente imposibles de recoger en su totalidad.

Ante ello, de acuerdo con C. Gandolfo, hemos adoptado por seguir su método.

---

(x) En su magistral obra Sobre la exactitud en las observaciones económicas, ed. Tecnos, Madrid, 1966.

### 3.1. CONSTRUCCION DEL INDICE TEORICO DE PRECIOS DE IMPORTACION

Siendo:  $\underline{M}$  el valor en precios corrientes de las importaciones globales de mercancías de España;

$\underline{m}$  el correspondiente valor a precios constantes;

$\underline{P_m}$  el índice de precios de importaciones;

y

$\underline{j}$  las importaciones españolas procedentes del país  $j$ , entonces, se demuestra (x) que:

$$\ln P_m = \sum_j \frac{M_j}{M} \ln P_{mj}; \text{ o bien}$$

$$P_m = \prod_j P_{mj}^{M_j/M},$$

ecuación que expresa el índice global de precios de importación de España por una media geométrica ponderada de los precios de importación de España de los productos procedentes del país  $j$ ; las ponderaciones son iguales al porcentaje que representan las importaciones procedentes del país  $j$  respecto al total de importaciones españolas para cada año.

Ahora bien, en la práctica no se dispone, al menos para el caso español, de índices de importaciones de los países con los que comercia España; antes bien, sólo se dispone de un índice global, que comprende todos los países que venden a éste último conjuntamente. Ante este obstáculo se optó

(x) C. Galdonfo, op. cit., págs. 1.517 a 1.519

por suponer que el índice global de precios de exportación del país j ( $Px_j$ ) es igual al índice de precios de las importaciones españolas procedentes del país j.

Así, la fórmula anterior se convierte, lista ya para efectuar los cálculos prácticos, en:

$$\ln P_m^{\hat{}} = \sum_j \frac{M_j}{M} \ln P_{x_j}^{\hat{}}, \text{ que}$$

por homogeneidad se expresan en dólares.

Con el supuesto mencionado se cometen varios errores. En primer lugar, mientras los precios de importación están especificados en términos CIF, los precios de exportación lo están en términos FOB; de esta forma, teniendo en cuenta que ambos precios pueden divergir, sobre todo con el rápido crecimiento de los fletes a raíz del aumento del precio del petróleo, el índice calculado, bajo el supuesto indicado, no será muy preciso. En segundo lugar, el índice de precios a la exportación del país j no tiene necesariamente que coincidir con el de precios de importación de España de productos procedentes del país j. Y, por último, se comete otro error puesto que a su vez utilizamos unos  $P_m$  y  $P_x$  que representan productos que por su parte pueden estar sobre o infrafacturados. En consecuencia, al evaluar las conclusiones a que nos conduzca el índice calculado habremos de tener estas diferencias en cuenta.

Una vez obtenido  $\hat{P}_m$ , índice "teórico" de precios de importación, se compara con el correspondiente índice calculado en base a las importaciones españolas, que puede ser bien el proporcionado por el mismo FMI o bien uno privado, el calculado por el Banco Hispano Americano, que llamaremos  $P_m^{\text{FMI}}$  y  $P_m^{\text{BHA}}$ , respectivamente.

INDICES "TEORICOS" DE PRECIOS DE IMPORTACIONES ESPAÑOLAS, EXPRESADOS EN  
DOLARES USA Y PESETAS (\*)  
Base 1970 = 100

AÑO	Nº de países	Cobertura (%)	^ \$ Pm	^ pts. Pm	FMI \$ Pm	FMI pts. Pm	BHpts. Pm	Tipo cambio pta./dólar
1962	26	81,3	86,75	74,5	91,4	78,5		59,89
1963	26	81,3	93,64	80,4	92,3	79,3		59,88
1964	26	80,8	85,95	73,8	96,9	83,2		59,88
1965	26	81,8	92,69	79,6	95	81,6		59,86
1966	26	81,0	92,43	79,5	98,7	84,9		59,93
1967	26	80,0	92,41	81	96	84,1		61,08
1968	26	78,3	91,77	91,1	89,5	89,5		69,68
1969	26	78,7	94,59	93,4	93,2	92		68,83
1970	26		100,-	100	100	100	100	69,7
1971	26	76,2	105	104,3	106,5	105,8	105,3	69,23
1972	26	77,6	113,9	105,0	117,3	108,2	104,8	64,27
1973	26	79,3	132,8	124,3	149,4	124,9	121,5	58,26
1974	26	69,5	185	153,1	268,3	222	187,6	59,68
1975	26	70,7	213	175,4	285,4	235	202,6	57,4
1976	26	70,0	244	234,2	280	268,7	232,2	66,9
1977	26	71,7	257	280,1	299,6	326,6	288,1	75,96

(\*) Los tipos de cambio utilizados para la conversión a pesetas han sido las medias anuales, calculadas como promedio simple de las mensuales facilitadas por el Banco de España, en sus boletines estadísticos.

Fuente: IMF, International Financial Statistics, años 1962 a 1978; Anuarios de Comercio Exterior, Dirección General de Aduanas y Pulso Económico, nº 12, marzo de 1977.

Como puede observarse, el índice de cobertura es siempre elevado, en ocasiones superior y en otras igual a los índices de cobertura empleados en las muestras del FMI y del BHA.

Ya este cuadro nos proporciona una idea clara de la existencia de sobrefacturación, especialmente si consideramos los índices más homogéneos, basados ambos en elaboraciones del FMI:  $\hat{P}_m$  y  $\hat{P}_m^{FMI}$ , ya sea en pesetas o en dólares.

En efecto, como primera aproximación puede afirmarse que en todos los años analizados excepto en 1963, 1968 y 1969 hubo sobrefacturación de importaciones. El que no se detecte en estos años lo achacamos a errores de medición, por lo demás bastante comunes, especialmente en las elaboraciones del FMI.

### 3.2. CALCULO DEL COEFICIENTE DE REGRESION ENTRE $\hat{P}_m$ y $P_m$ :

$$\hat{P}_m = \tilde{B} P_m$$

Como vía para estimar cuál es la relación que existe entre esas dos variables y para poder efectuar un contraste de hipótesis, realizamos un análisis de regresión.

Tratándose de observaciones en las que evidentemente hay errores en las variables (en su medición), es incorrecto aplicar el método tradicional, los mínimos cuadrados ordinarios. Se han elegido tres métodos, para comparar el resultado

obtenido (x): el método tradicional para los casos con errores en las variables y los métodos de Wald y Bartlett.

a.1) Método "clásico": El coeficiente de regresión, puede demostrarse que es:

$$\tilde{B} = 0 + \sqrt{0^2 + 1/\lambda} \quad , \text{ siendo}$$
$$0 = \frac{m_{yy} - \frac{1}{\lambda} m_{xx}}{2 m_{xy}}$$

Suponemos que  $\lambda = \frac{\sigma_x}{\sigma_y}$  es igual a la unidad; es decir, que tienen la misma desviación típica las dos variables en sus mediciones.

Utilizamos primero como observaciones las correspondientes a  $\hat{P}_m^{\text{pts.}}$  y  $P_m^{\text{FMI,pts.}}$ , por ser las más homogéneas, como señalamos, y después las correspondientes a  $\hat{P}_m^{\text{pts.}}$  y  $P_m^{\text{BHA,pts.}}$  añadiendo a estas últimas, para los años 1962 a 1969, las propias de  $P_m^{\text{FMI,pts.}}$ , a falta de datos.

Los resultados obtenidos son, en el primer caso:

$$\tilde{B}_1 = 0,9221474 \quad ; \quad R_1^2 = 0,993;$$

y en el segundo:

$$\tilde{B}_2 = 0,976; \quad R^2 = 0,988.$$

En el primero, el intervalo de confianza al 95% de fiabilidad es 0,896/0,948, mientras que en el segundo es de

---

(x) Al respecto hemos consultado la obra Métodos de Econometría, de Johnston, ed. Vicens Vives, 2ª edición, Barcelona, 1971.

0,915/0,992, lo que demuestra claramente la existencia de sobrefacturación de importaciones para el conjunto del período considerado, en ambos casos. Estos coeficientes indican un porcentaje de sobrefacturación medio del orden del 8,4 y 2,5, respectivamente.

a.2) Método de Wald y Bartlett: En base a las fórmulas  $b = \frac{\bar{Y}_1 - \bar{Y}_2}{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}$  (Wald) y  $b^1 = \frac{\bar{Y}_3 - \bar{Y}_1}{\bar{X}_3 - \bar{X}_1}$  (Bartlett) se calcula el coeficiente de regresión. Ordenadas las observaciones de menor a mayor valor -siendo esta vez sólo  $\hat{P}_m$  pts. y  $P_m$  FMI, pts. - y siendo, para Wald:

$$\bar{X}_1 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m X_i \quad ; \quad \bar{X}_2 = \frac{1}{m} \sum_{i=m+1}^n X_i \quad ;$$

$$\bar{Y}_1 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m Y_i \quad ; \quad \bar{Y}_2 = \frac{1}{m} \sum_{i=m+1}^n Y_i \quad ; \text{ y para}$$

Bartlett:

$$\bar{X}_1 = \frac{1}{R} \sum_{i=1}^R X_i \quad ; \quad \bar{X}_3 = \frac{1}{R} \sum_{i=n-R+1}^n X_i \quad ;$$

$$\bar{Y}_1 = \frac{1}{R} \sum_{i=1}^R Y_i \quad ; \quad \bar{Y}_3 = \frac{1}{R} \sum_{i=n-R+1}^n Y_i \quad ,$$

obtenemos:

$$b = 0,762$$

$$b^1 = 0,815$$

Sin embargo, por parecernos demasiado bajos, los desechamos. Nos quedamos, pues, con los coeficientes obtenidos por el método tradicional.

Comoquiera que no disponemos de ningún criterio convincente para decidirnos por alguno de los coeficientes de regresión elegidos, hemos optado por calcular una media geométrica de ambos, que es la que aplicaremos en las estimaciones de las cantidades sobrefacturadas en cada año.

En especial, hemos de señalar que el índice calculado,  $\hat{P}_m$ , está sesgado hacia abajo especialmente a partir de 1974, ya que, por no disponer de los datos necesarios, no hemos incluido las importaciones de petróleo procedentes de algunos países de la OPEP, que tanto incidirían en una elevación del mencionado índice. Así pues:

$$\tilde{B} = \sqrt{\tilde{B}_1 \tilde{B}_2}$$

$$\tilde{B} = 0,9486916$$

### 3.3 CALCULO DEL "VERDADERO" VALOR DE LAS IMPORTACIONES

Como hemos señalado, este cálculo lo efectuamos por dos vías: aplicando directamente los valores  $\hat{P}_m$  de cada año a la correspondiente cantidad importada, y aplicando el coeficiente de regresión estimado,  $\tilde{B}$ . Ambos resultados se presentan en el siguiente cuadro, y se les denomina estimación método 1º y estimación método 2º.

ESTIMACION DE LA SOBREFACTURACION DE MERCANCIAS EN ESPAÑA: 1962-1977  
(En millones de pesetas)

A ñ o	Importaciones Datos de D.G. de Aduanas	Importaciones Estimadas por el primer método	Importaciones Estimadas por el segundo método	Sobrefacturación por el primer método	Sobrefacturación por el segundo método
1962	94.169	89.378	89.337	4.791	4.832
1963	117.272	118.978	111.255	-1.706	6.017
1964	135.528	120.209	128.574	15.319	6.954
1965	181.127	176.723	171.834	4.404	9.293
1966	215.443	201.756	204.389	13.687	11.054
1967	211.827	203.903	200.958	7.924	10.869
1968	246.546	252.799	233.896	-6.953	12.650
1969	296.305	300.721	281.102	-4.416	15.203
1970	332.300		315.250		17.050
1971	374.415	369.138	355.204	5.277	19.211
1972	437.565	424.881	415.114	12.684	22.451
1973	561.543	498.967	532.731	62.576	28.812
1974	888.687	612.776	843.089	275.911	45.598
1975	931.985	697.511	884.166	234.474	47.819
1976	1.169.412	1.021.321	1.109.411	148.091	60.001
1977	1.350.352	1.159.252	1.281.067	191.100	69.285

El cálculo de las importaciones verdaderas (M), habiéndose obtenido  $m = M^1/Pm^{FMI}$ , puede seguir, pues, las dos vías indicadas. En el caso del método 1º, las M, por definición como vimos, son iguales a  $m \times Pm$ , en el que  $m$  se calcula siguiendo la ecuación anterior. Esta estimación tiene el inconveniente de que se basa en "la hipótesis de que  $m$  no se altera y, por lo tanto, que la variación del importe facturado se debe al precio y no a la cantidad importada. Respecto a la validez de esta hipótesis, es correcto argumentar; generalmente se acepta que cuando se produce una alteración de la cantidad es de naturaleza temporal respecto a la alteración del precio; puesto que aquí no nos preocupa la variación en la cantidad importada, ello no puede por menos que aumentar la magnitud sobrefacturada, por lo que podemos concluir que (este método) presenta un sesgo hacia abajo" (x).

Evidentemente, el método que nos parece más correcto es el 2º, por cuanto nos da un intervalo de confianza, sus resultados parecen más razonables y no arroja infrafacturación alguna en ningún año, lo cual es un contrasentido claro. Dados los datos estadísticos en que se basa toda la estimación, creemos, sin embargo, que queda demostrada la existencia de sobrefacturación en España a lo largo del período 1962-1977, que ronda el 5,5% anual medio. Cantidad que ha originado un drenaje de divisas del orden de 4.000 millones de dólares en el período 1973-1977.

(x) C. Galdonfo, op. cit., pág. 1.521.

Infrafacturación de exportaciones

La salida de divisas del país por medios no estrictamente legales también puede tener lugar a través de la minusvaloración de las exportaciones.

Se ha intentado calcular la magnitud, si la hay, de las mismas, para el período 1962-1977, pero ha resultado imposible.

Con las importaciones se puede demostrar, siguiendo a C.Galdonfo, que:

$$\ln \hat{P}_m = \sum_j \frac{M_j}{M} \ln P_m ,$$

fórmula que servía de herramienta de cálculo en la medida en que era válido el supuesto de que podrían utilizarse los índices de precios de exportaciones de los países que vendían mercancías a España como "proxy" de los precios de importación para las compras procedentes de los países a los que compra España. En el caso de las exportaciones puede demostrarse, simétricamente, que:

$$\ln \hat{P}_x = \sum_j \frac{X_j}{X} \ln P_x$$

sin embargo, aquí no parece lícito hacer el supuesto, necesario en este caso, por su parte, puesto que se desconoce un índice de precios de exportaciones españolas a cada uno de sus socios comerciales, de que como "proxy" de dicho índice se utiliza el índice de precios de importaciones de cada país que comercia con España. Es obvio que el peso del comercio exterior español en el mundial es mínimo, y que las variaciones de los precios

en uno y en otro no coinciden.

Por tanto, como primera aproximación, lamentablemente, sólo ofrecemos evidencia empírica de sobrefacturación de importaciones, la que, precisamente, por la experiencia de otros países, es más importante cuantitativamente, en comparación con la infrafacturación de exportaciones.

Recordamos, finalmente, que se trata de una evidencia empírica referente a cualquier tipo de agente económico que opere desde el territorio nacional, y no sólo referente a las empresas transnacionales.

BIBLIOGRAFIA

- Falvey, R. (1978), A Note on Preferential and Illegal Trade under Quantitative Restrictions, Quarterly Journal of Economics, Febrero.
  
- Luria, D. y Mac Ewan, A. (1976), International Crisis and Politization of Economic Activity, American Economic Review, Mayo.

#### CAPITULO IV

##### SEGUNDA APROXIMACION EN ESPAÑA: La utilización del mecanismo de los precios de transferencia por las E.T.: 1973-1977.

Entre la reciente literatura sobre las transacciones intraempresa de las E.T. poca o ninguna atención se ha prestado hasta el momento a la cuantificación del volumen de recursos extraídos o no ingresados en un país a través del mencionado mecanismo, a pesar de su creciente importancia.

La mayoría de los trabajos se limitan a "teorizar" sobre las causas de su comportamiento en la fijación de los precios en sus intercambios internacionales. Los casos más conocidos de teorización son los que hemos recogido en el capítulo segundo.

Dos son, en nuestro conocimiento, las excepciones.

Contando con la colaboración de la Administración colombiana, Vaitos realizó en 1974 un estudio sobre los precios de transferencia en ese país. Centrándose en los sectores virtualmente más asiduos a las correspondientes prácticas -electrónica, farmacia y química- utilizó el que podemos denominar método "directo" para la cuantificación.

Su objetivo no consistía tanto en medir el impacto exacto global, en cada uno de esos sectores, de la utilización del mecanismo citado; antes bien, consistía exclusivamente en descubrir si, en el año estudiado, las E.T. habían practicado el mecanismo, sin importar tanto su expresión en divisas.

El método directo consiste en comparar los precios intracompañía, tanto en importaciones como en exportaciones, con los correspondientes precios de mercado; lo que en la terminología anglosajona se denomina intracompany prices o transfer prices con el arm's length price, respectivamente.

Una vez calculados ambos precios, la proporción transferida es igual al cociente entre la diferencia precio de mercado/precio de transferencia y el precio de mercado; o sea,

siendo P.T. el precio de transferencia,

P.M. el precio de mercado,

el porcentaje de infra o sobrevaloración de exportaciones o importaciones, respectivamente es:

$$\frac{P.T. - P.M.}{P.M.}$$

Amén de la gigantesca labor que representa estimar los precios de todos los productos de cada una de las filiales extranjeras y compararlos con los correspondientes de mercado, obra que sólo es posible realizar, como es de suponer con ayuda de un ejército de funcionarios públicos, este método "directo" presenta además el inconveniente de que en el caso de muchos productos, y en especial en los sectores señalados -farmacéutico, electrónico y químico en general- no existe un verdadero precio de mercado, que sirva de patrón de referencia. Esto es lugar común en los productos básicos del sector químico, por ejemplo, cuya producción en muchas ocasiones sólo es realizada por un productor, monopolista. De esta forma, el camino para estimar el precio de mercado se complica. En tales casos, se procede a calcular los costes de producción, que incluyan materias primas, investigación y desarrollo, etc., más una tasa "razonable" de beneficio. Huelga señalar que,

llegados a este punto, la labor se multiplica aún más, siendo muy probable que la estimación sea imposible, o, en el mejor de los casos sumamente ambigua; piénsese en la discrecionalidad en que se incurre en la imputación de los gastos en investigación y desarrollo, en la fijación de la tasa "razonable" de beneficio, etc.

Pero, aún con todo ello, Vaitzos llevó a buen término el estudio -siempre con la indispensable ayuda de funcionarios públicos colombianos-.

Los resultados reflejan lo que sería de esperar según la teoría. Los porcentajes más elevados de sobrefacturación de importaciones se encuentran en el sector químico, farmacéutico y electrónico.

Con todo, las limitaciones de este método directo son obvias, tanto por el ingente personal necesario, como por la imposibilidad de calcular algunos precios de mercado.

#### 4.1 EL METODO "INDIRECTO" DE CALCULO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

Por ello, resulta más conveniente y factible utilizar otro método, otra vía.

Müller y Morgenstern, en el artículo Multinational Corporations and Balance of Payments Impact in LDCs: An Econometric Analysis of Export Pricing Behaviour. *Kyklos*, noviembre de 1973, han elaborado un método, que podemos denominar "indirecto". Este es el siguiente.

Basado en la econometría, y en concreto en el concepto de variable ficticia, "dummy", los autores, en su trabajo pionero, formulan una función de exportaciones para cada empresa (que son las únicas que les ocupan) de la forma:

$$EX = f (VE, PR, Sectores, NX, NM, NN, BX),$$

siendo

EX: las exportaciones,

VE: las ventas o volumen facturado,

NX: variable ficticia que adquiere valor 1, si el porcentaje de capital extranjero es superior al 90% del capital social; y de lo contrario, 0,

NM: Variable ficticia que adquiere valor 1 si el porcentaje de capital extranjero es superior al 25% pero inferior al 90% del capital social; y, de lo contrario, 0,

NN: variable ficticia que adquiere valor 1 si el porcentaje es inferior al 25% del capital social; y, 0, de lo contrario,

Sectores: siguiendo la clasificación uniforme sectorial, definen siete variables ficticias, una para cada sector, donde cada una de ellas adquiere valor 1 si la empresa en cuestión pertenece a ese sector, y, cero, de lo contrario, y

BX: es la variable ficticia que representa la existencia o inexistencia de comercio interempresa, es decir, con empresas del grupo o con las que se tienen íntimas relaciones comerciales; al igual que con el resto de las variables ficticias, adquiere valor 1 cuando la empresa considerada practica el comercio interempresa y 0 de lo contrario.

Respecto al signo de las variables, postulan que:

$\frac{\partial EX}{\partial VE} > 0$ , indicando que ante un aumento de las ventas se producirá otro de exportaciones;

$\frac{\partial EX}{\partial PR} > 0$ , indicando asimismo que cuanto mayor sea la productividad de una empresa, mayores serán sus exportaciones; y que

$BX$  habrá de tener signo negativo, en el caso en que haya infrafacturación de las exportaciones.

La filosofía subyacente a este método es que, ceteris paribus, esa cantidad, con signo menos,, indicará qué valor de menos exportan por término medio las empresas que tengan relaciones comerciales con otras del grupo multinacional, precisamente por motivo de la aplicación de "precios de cesión" o de transferencia en sus exportaciones.

Si se postula una función de la forma indicada, la variable ficticia correspondiente a las ventas intraempresa discriminará entre las empresas que realizan ese tipo de ventas y las que no lo hacen.

Por su parte, el signo indicará si hay infravaloración (negativo) si no la hay (variable no significativa) o si hay sobrefacturación (positivo).

Respecto al sentido del coeficiente de regresión correspondiente a dicha variable ficticia, indica el valor que por término medio exportan de menos ( o de más, si hubiera sobrefacturación) las empresas que tengan relaciones comerciales con el resto del grupo multinacional. Su naturaleza , en tanto variable fic-

---

(x) La productividad aquí es definida, a falta de datos, como el cociente entre ventas y plantilla.

ticia, es análoga a la de la ordenada en el origen, del término independiente (x).

RESULTADOS DE REGRESION					
La infraestructuración en las Exportaciones de Manufacturas, 1969					
	Ventas	Ventas SQD	K <sub>F</sub>	K <sub>JV</sub>	
	10 Países de América Latina				
Exportaciones a América Latina .....	0.0323 (4.422)xxx	-0.135x10-, (2.719)xxx	588.8 (2.720)xxx	113.8 (0.529)	
	Ventas EMPL	BX	Constan- te	R <sup>2</sup>	N
	10 Países América Latina				
Exportaciones a América Latina .....	2.3415 (0.725)	-427.5 (2.291)xx	193.5	0.236	257

(x) Al respecto puede consultarse Johnston, Lecciones de Econometría, 2ª edición, págs. 187. a 197. Edt. Vicens Vives. Barcelona.

De éste se desprenden varias conclusiones diáfanas.

En primer lugar, queda demostrado sólidamente que en las exportaciones a América Latina a) el signo de la variable ficticia correspondiente a las ventas intraempresa es el lógico y esperado; b) que su coeficiente de regresión arroja una magnitud media de infravaloración razonable, que se traduce en una infrafacturación del 40%, la que, sin embargo, no tratándose de importaciones podría ser demasiado elevada.

En cualquier caso, el método nos proporciona clara evidencia de la existencia de los precios de transferencia -distintos a los de mercado- en las exportaciones de los países subdesarrollados.

Contra este método se han dirigido varias críticas, de las que recogemos las dos que nos parecen más importantes.

La primera, de carácter econométrico más bien que económico propiamente dicho, señala que, teniendo en cuenta que a la variable nacionalidad extranjera (cuando adquiere valor 1) corresponderán altos valores de la variable compras internacionales intraempresa, existirá una elevada multicolinealidad entre ambas variables, invalidando así los resultados de la regresión. Si bien aparentemente esta crítica puede parecer válida, ya que, por ejemplo, en el caso de América Latina estudiado por Müller y Morgenstern, el número de empresas extranjeras que tienen compras intraempresa suma el 72%, el coeficiente de correlación entre ambas variables es sólo del 0,4.

La segunda crítica, es que, en tanto variable ficticia, el coeficiente de regresión de BX podría recoger las diferencias debidas al tipo de producto entre las empresas que utili-



zan el mecanismo de precios de transferencia y las que no lo hacen. Ocurre, sin embargo, que en gran medida -alrededor del 75% en este caso estudiado- esas diferencias de productos viene recogida por las variables correspondientes a la nacionalidad -NX,NI, NL-. Sigue siendo válida no obstante, la crítica de que el 25% restante es posible que lo recoja la variable BX.

En cualquier caso, Müller y Morgenstern, con su método econométrico "indirecto", demuestran aceptablemente no sólo que en las exportaciones de las E.T. en América Latina dirigidas a esa región, aquellas infravaloran sustancialmente sus exportaciones -hasta un 40% medio en 1971- sino también que el mencionado método puede arrojar interesantes resultados.

Las deficiencias, y posibles soluciones ad hoc, que en nuestra opinión presenta y permite este método, las exponemos más adelante, al término de este capítulo.

#### 4.2 ESTIMACION PARA ESPAÑA DEL VOLUMEN DE DIVISAS IMPLICITO EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES: 1973-1977.

El método que hemos adoptado para evaluar el monto de divisas que deja de ingresar la balanza de pagos española como resultado de las prácticas de fijación de precios de transferencia por las filiales extranjeras en sus intercambios comerciales con el resto de las unidades del grupo multinacional, situadas en el extranjero, parte del trabajo comentado por Müller y Morgenstern.

Tratándose también de un método "indirecto", se hace uso de la econometría.

Las muestras de empresas que hemos utilizado son las mismas cuyas variables y comportamiento en operaciones con el exterior ya comentamos en el primer capítulo.

Para las exportaciones, hemos utilizado la muestra mayor, de 238 empresas; de éstas 114 son "extranjeras" y 124 son "nacionales". Aquí también entendemos por extranjeras aquellas cuyo capital social es mayoritariamente extranjero (superior al 50%) y por nacionales las que su capital social es mayoritariamente nacional.

Esta muestra presenta, para las regresiones que realizaremos, los mismos sesgos que ya expusimos. Sin embargo, como quedará demostrado, ello no invalida los resultados para España.

Con las importaciones nos hemos basado en la muestra compuesta por 157 empresas, también divididas en ocho sectores industriales. Esta muestra presenta asimismo mayores sesgos que la de 238 empresas, pero tampoco lleva a invalidar los resultados de las regresiones.

Hemos escogido dos muestras diferentes ante la imposibilidad de conseguir una mejor, de más observaciones, para las importaciones. Hubiera sido deseable disponer de 238-157 datos más sobre importaciones, pero no ha sido posible.

4.2.1 La infravaloración de las exportaciones en España durante 1974 a 1977.

Siguiendo a Müller y Morgenster, hemos optado por realizar la cuantificación a través de los pasos siguientes:

- A) Formulación de ecuación de exportaciones;
- B) Análisis de regresión; pero añadiéndole:
- C) Elaboración de estos resultados, a fin de calcular la "sangría" de divisas por las empresas extranjeras de la muestra.

A) Ecuación de exportaciones. Formulamos que, siguiendo con nuestra terminología:

$$EX = f(VE, PR, NX, NE, R1 \text{ a } R8, BX),$$

siendo R1 a R8 los sectores definidos más arriba; y

NE la variable ficticia, que es igual a la unidad si la observación corresponde a una empresa cuyo capital social es mayoritariamente español, y cero, de lo contrario.

El resto de las variables son las mismas que hemos presentado en la exposición del trabajo de Müller y Morgenstern. Recordamos, no obstante, que la variable -ficticia- BX representa las compras o ventas realizadas por una empresa -filial- a otra del grupo multinacional.

Las fuentes de datos son las mismas que señalamos en la descripción de las muestras.

Aún con las deficiencias que presenta la cifra de ventas publicada por la revista Fomento, como hemos tenido ocasión

de comprobar, ya que en ocasiones las cifras declaradas son infladas por las empresas y en ocasiones son minusvaloradas, dan una idea bastante aproximada del volumen facturado por las empresas de la muestra.

Como tampoco disponíamos de información sobre las empresas que realizaban compras intraempresa, hemos optado, en el caso de las exportaciones, por clasificar positivamente a aquellas cuyo capital extranjero era superior al 75% de su capital social. Indudablemente, hubiera sido mejor, más científico, hacerla por medio de un cuestionario que se enviaría a cada empresa. Independientemente del número de eventuales respuestas, que sería, desde luego, inferior a la muestra, habría que descartar algunas por coherencia interna. Y de este modo, por ambas razones, la muestra quedaría muy reducida, haciéndola inservible para las estimaciones por sectores industriales. Por lo demás, creemos que si bien no es todo lo correcto que sería de desear, el supuesto en que incurrimos está dentro de los límites razonables. Por la experiencia de otros países -Colombia, y, en general, Latinoamérica- sabemos que son precisamente las empresas de alto capital extranjero en su capital social las que mayoritariamente hacen uso del mecanismo de precios de transferencia.

Como se verá más adelante, hemos realizado regresiones lineales múltiples (mínimos cuadrados ordinarios) no sólo con el ánimo de encontrar el coeficiente de regresión de la variable BX sino también el de la variable NX. La razón es doble. En primer lugar, tratándose de una variable ficticia, NX, discrimina, tal y como si fuera un análisis de varianza, entre las empresas mayoritariamente extranjeras y el resto, permitiendo así obtener conclusiones acerca del comportamiento exportador diferencial de ambos

grupos con más científicidad que con los simples cuadros del primer capítulo. Pero además, en segundo lugar, por la diferencia entre el mismo coeficiente de regresión de NX, siempre y cuando el signo sea el esperado, y el de BX, podemos conocer el volumen que por término medio exportan -de menos- las empresas extranjeras mayoritarias respecto al resto. Los elementos que contribuyen a esa diferencial, planteados como hipótesis, pueden ser:

1) Restricciones a la exportación, impuestas por la casa matriz a la filial española, impidiéndole mediante cláusulas formalizadas o no, la exportación a determinados mercados, que puedan restarles ventas ya sea a la propia casa matriz o a las otras filiales. Esta posibilidad es bastante real (x). Si esto fuera cierto, las empresas extranjeras sujetas a estas limitaciones exportarían, en valor, una menor cantidad, ceteris paribus, que el resto de la muestra.

2) Prácticas "dumping" por parte de algunas empresas; posibilidad que, por obvia, no es fácil probar, especialmente en algunos sectores como siderúrgico, químico y construcciones mecánicas.

Este último elemento, desafortunadamente, señalamos que, en la medida en que las prácticas "dumping" son lugar común sobre todo entre las nacionales, sesgará a la baja el coeficiente de regresión de la variable BX. Es muy importante compren-

---

(x) Como prueba puede consultarse, si bien no es información referida específicamente a España "Las corporaciones multinacionales en la economía mundial". ONU.

der esto último, ya que es central a todo el análisis de regresión. En efecto, en último término puede considerarse que cualquier variable ficticia es una ordenada en el origen, que como tal término independiente recoge la evolución diferencial entre las variables con valor igual a la unidad y aquellas con valor cero. Pues bien, si las empresas nacionales practican dumping, entonces su ordenada en el origen tenderá a ser menor que si no lo hicieran; y así la infravaloración de las exportaciones por las empresas mayoritarias extranjeras, en tanto diferencial, condensado en el término independiente, se verá amortiguada.

Por ello, hubiese sido más correcto construir tres variables ficticias para la nacionalidad, de modo que se viera con más claridad la infrafacturación de las exportaciones por las empresas extranjeras, fueran o no mayoritarias. En suma, pues, no ha de olvidarse que en la realidad los coeficientes de infrafacturación son superiores a los que hallemos.

En cualquier caso, señalamos que no hemos creado esas tres variables ficticias ya que no disponíamos de la suficiente información fidedigna sobre la nacionalidad, por participación en el capital social, de todas las empresas de la muestra.

Antes de comentar los resultados del análisis de regresión, cabe exponer otra matización de tipo "técnico".

En primer lugar, como se verá, no sólo hemos hecho ajustes con mínimos cuadrados ordinarios, para la función general que hemos descrito. Con el fin de no obviar ninguna posibilidad, y que fuera la propia contrastación empírica la que decidiera, realizamos ajustes para funciones con y sin término independiente, y con y sin los sectores definidos.

En segundo lugar, siguiendo a Johnston (x), señalamos que no es lícito utilizar cada una de las variables ficticias (una con valor 1/0 y otra con valores 0/1) cuando se especifica término independiente. Y, en cualquier caso, por conveniencia en la interpretación de los resultados, hemos optado por sólo utilizar una de cada una de las variables ficticias complementarias.

Por último, cuando se utilizan varias variables ficticias y término independiente, es obligado eliminar una variable ficticia de cada grupo de ellas. Pues bien, en este caso, los coeficientes de regresión de las variables que permanecen representan los efectos diferenciales respecto a la variable omitida. Así, por ejemplo, un coeficiente de regresión negativo para NX señala que respecto a NE las empresas mayoritarias extranjeras exportan esa cantidad de menos.

En cuanto a los datos de productividad, los hemos de finido como el cociente entre ventas facturadas y plantilla, al igual que Müller y Morgenstern. Si bien no es una táctica muy correcta, era la única factible, en función de los datos disponibles. Aunque, con Slichter (1950) y Schweitzer (1969), creemos que el supuesto es válido, le otorgamos una menor corrección que esos dos autores. Müller y Morgenstern pasan por alto que si bien ese proxy es completamente válido cuando se compara una muestra homogénea -por ejemplo, empresas de la misma nacionalidad y misma rama industrial- no lo es tanto cuando de lo que se trata es de comparar empresas extranjeras mayoritarias y empresas nacionales.

---

(x) Métodos de econometría, 2ª edición, Editorial Vicens Vives, Barcelona, 1976, págs. 127 a 197.

Podríamos haber estimado la productividad como el cociente entre (ventas-importaciones)/plantilla, ya que estas últimas las conocemos; sin embargo, seguiría sin recoger el resto de los "inputs" de fabricación nacional, al tiempo que se introduciría un sesgo, ya que, importando proporcionalmente más que las nacionales, las empresas extranjeras mayoritarias arrojarían un menor nivel de productividad, lo cual no necesariamente puede ser cierto.

No obstante, creemos que en último término es válido el supuesto, máxime si consideramos que su correspondiente coeficiente de regresión no es el que nos interesa; aquél sólo nos ocupa en la medida en que ayuda a que la mencionada cláusula ceteris paribus sea más sólida.

Por último, como variable muy pertinente para especificar mejor la función de exportaciones, habría que haber incluido, de acuerdo con la ortodoxia microeconómica, una variable normal de precios relativos -como cociente entre los precios de cada empresa radicada en España- -al por mayor- y una media ponderada de las correspondientes extranjeras. Ocurre, desafortunadamente, que si bien es posible la construcción del índice medio ponderado de los precios al por mayor industriales en el resto del mundo, no disponemos de la información sobre los precios de cada una de las empresas radicadas en España.

Hubiera sido interesante realizar otro ajuste, también por mínimos cuadrados, pero no lineal sino cuadrático. Desafortunadamente, el necesario programa de ordenador no ha estado a nuestro alcance.

Los resultados obtenidos, evidentemente con ayuda de un ordenador, se presentan en los cuadros siguientes.

Todos los programas y elaboraciones en general las hemos llevado a cabo en lenguaje APL (A Programme Language) en especial por su rapidez y potencia, en gran medida debido a la intensiva utilización de matrices y capacidad de cálculo, que tanto evita la inexactitud en la que se incurre con el redondeo.

Cuadro n° 1

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 1	2,070 (1,167)	0,052 (12,031)	23,737 (1,628)	- 2,191 (- 1,992)	1,615 (0,795)	219 (0,089)	1,946 (0,962)	354 (0,189)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	26,43 (0,013)	5,620 (2,115)	3,816 (1,899)	-	-2,101 (-1,949)	0,484	2,117	19,26
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 2	-	0,053 (12,180)	29,97 (2,208)	-1,945 (-1,800)	3,032 (1,859)	1,789 (0,875)	3,609 (2,513)	1,817 (1,308)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	1,421 (0,908)	7,135 (3,075)	5,135 (3,088)	-	-1,851 (-1,751)	0,598	2,099	30,77

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 2

Ecuaciones de Regresión. Año: 1974								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
Ecuación 3	3.107 (3,031)	0,055 (13,274)	29,62 (2,218)	-1.761 (-1,633)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	-2.211 (-2,044)	0,461	2,048	49,858
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
Ecuación 4	-	0,057 (13,902)	51,83 (4,563)	- 429 (-0,428)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	-1.132 (-1,089)	0,567	2,006	79,6

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 3

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 5	2.776 (1,723)	0,094 (9,989)	- 48,1 (- 1,971)	-	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	- 2.446 (- 1,620)	0,480	2,025	33,831
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 6	1.383 (0,79)	0,0512 (11,8)	21,116 (1,445)	- 2.830 (- 2,678)	1.803 (0,883)	248 (0,1)	1.935 (0,95)	347 (0,18)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	73 (0,04)	5.860 (2,19)	3.848 (1,9)	-	-	0,475	2,08	20,6

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 4

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 7		0,0517 (12,0)	25,7 (1,914)	- 2.606 (- 2,56)	2,774 (1,7)	1.338 (0,66)	3.093 (2,19)	1.365 (1,0)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	1.040 (0,67)	6.894 (2,96)	4.763 (2,87)	-	-	0,593	2,07	33,2
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 8	2.417 (2,48)	0,0539 (13,03)	27,3 (2,04)	- 2.435 (-2,36)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	0,451	2,01	64,2	

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 5

Ecuaciones de Regresión. Año: 1975								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 1	2.484 (0,869)	0,076 (10,605)	2,57 (0,135)	- 2.595 (- 1,421)	1.136 (0,333)	-448 (-0,110)	2.233 (0,666)	- 564 (-0,183)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	1.157 (0,352)	7.505 (1,664)	4.833 (1,449)	-	- 535 (-0,298)	-0,417	2,226	14,724
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 2	-	0,076 (10,782)	7,06 (0,387)	- 2.354 (-1,305)	2.969 (1,106)	1.529 (0,452)	4.278 (1,795)	1.223 (0,528)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	2.905 (1,120)	9.275 (2,306)	6.621 (2,524)	-	- 188 (-0,108)	0,523	2,218	22,6

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 6

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1975								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 3	3.598 (2,208)	0,081 (12,185)	8,1 (0,456)	- 2.299 (- 1,293)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	- 665 (- 0,372)	0,400	2,182	38,9
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 4	-	0,085 (13,1)	27,2 (1,739)	- 882 (- 0,528)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	769 (0,458)	0,500	2,164	58,5

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 7

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1975								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 5	- 819 (-0,309)	0,144 (9,711)	- 8,73 (- 0,375)	-	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	- 1.515 (- 0,533)	0,465	1,968	31,9
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 6	2.295 (0,82)	- 0,075 (10,8)	2,15 (0,114)	- 2.752 (- 1,57)	1.186 (0,349)	- 436 (-0,107)	2.238 (0,669)	- 55,7 (- 0,18)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	1.174 (0,358)	7.592 (1,69)	4.835 (1,45)	-	-	0,417	2,2	16,3

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 8

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1976								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 1	1.492 (0,515)	0,108 (15,842)	- 10,1 (- 0,533)	- 1.545 (- 0,833)	1.181 (0,342)	442 (0,107)	3.627 (1,064)	- 539 (-0,171)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	6.037 (1,819)	2.533 (0,554)	1.646 (0,489)		-1.276 (-0,697)	0,582	2,029	28,7
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 2	-	0,109 (16,041)	- 7,18 (- 0,4)	- 1.382 (- 0,758)	2.254 (0,821)	1.603 (0,466)	4.857 (2,019)	545 (0,23)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	7.062 (2,676)	3.613 (0,893)	2.704 (1,017)	-	- 1.088 (- 0,608)	0,653	2,024	38,9

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 9

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1976								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 3	3.614 (2,182)	0,110 (17,318)	- 9,58 (- 0,552)	- 2.175 (- 1,208)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	- 1.303 (- 0,718)	0,572	1,979	77,9
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 4	-	0,113 (18,282)	9,24 (0,609)	- 607 (-0,365)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	29 (0,018)	0,638	1,950	103,1

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 10

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1976								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 5	260	0,165	- 47	-	-	-	-	-
	(0,095)	(11,347)	(- 1,561)					
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
-	-	-	-	- 1,521 (- 0,555)	0,546	1,962	44,1	
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 6	3.214	0,109	- 10,8	- 2.568	-	-	-	-
	(2,06)	(17,41)	(- 0,626)	(- 1,49)				
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
-	-	-	-	-	0,571	1,98	103,9	

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 11

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1977								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 1	- 384 (- 0,09)	0,136 (14,575)	- 13 (-0,866)	- 633 (-0,231)	1.279 (0,253)	1.647 (0,27)	3.932 (0,786)	- 2.210 (-0,478)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	5.558 (1,135)	12.952 (1,881)	- 737 (-0,148)	-	238 (0,089)	0,574	2,16	27,7
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 2	-	0,135 (14,679)	- 14,2 (- 0,91)	- 677 (- 0,253)	976 (0,257)	1.333 (0,266)	3.610 (1,02)	- 2.484 (-0,71)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	5.277 (1,389)	12.666 (2,07)	- 1.025 (-0,268)	-	178 (0,069)	0,634	2,16	35,8

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 12

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1977								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 3	1.708	0,142	- 17,3	- 1.246	-	-	-	-
	(0,729)	(16,97)	(-1,107)	(- 0,467)				
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
-	-	-	-	- 230 (- 0,086)	0,559	2,09	73,9	
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 4	-	0,144	- 12,7	- 441	-	-	-	-
		(17,713)	(- 0,890)	(-0,182)				
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
-	-	-	-	578 (0,239)	0,620	2,09	95,6	

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 13

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1977								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 5	- 2.384 (- 0,558)	0,216 (12,997)	- 41,3 (- 0,895)	-	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	- 1.710 (- 0,395)	0,610	2,54	57,4
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 6	1.623 (0,76)	0,142 (17,13)	- 17,25 (-1,1)	- 1.315 (- 0,518)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	-	0,559	2,09	98,9

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

## B) Análisis de regresión

### RESULTADOS GLOBALES

A modo de introducción, podemos afirmar claramente que los ajustes realizados nos permiten respaldar la hipótesis de la existencia de infrafacturación de las exportaciones por las empresas extranjeras mayoritarias (E.T. netas) en España a lo largo del período de cuatro años que va de 1974 a 1977. Si bien esto no es cierto para todos estos años -1977 es la excepción- no puede negarse que esta práctica se ha dado y se da en España. La relativa pobreza estadística de que disponíamos no deja lugar a dudas. Pero vayamos por partes, año a año y ecuación por ecuación.

Empecemos primeramente por las regresiones con las que buscábamos el coeficiente de regresión de la variable ficticia BX, correspondiente a los precios de transferencia. Seguidamente lo haremos con NX, o nacionalidad extranjera mayoritaria.

### Precios de transferencia

Con ánimo exhaustivo presentamos una panorámica completa del conjunto de las regresiones, en los cuadros 1 a 13; que resumimos en el cuadro 13.1 y en el 13.2, cuadro este último en el que recogemos los resultados válidos -no sólo para los precios de transferencia sino también para el efecto de la nacionalidad sobre las exportaciones.

Tratándose de un "análisis de regresión transversal" (cross section analysis) presentamos los resultados año a año, para las exportaciones, de 1974 a 1977 -pues no pudimos disponer de los datos de ventas y/o exportaciones para el conjunto de la muestra de 238 empresas, es decir incluyendo 1973.

Cuadro 13.1

EXPORTACIONES								
Resultados más relevantes de Precios de Transferencia (PX) y de otras minusvaloraciones (XX) (en miles de dólares)								
V. Dependiente	Año	BX	XX	BX - XX	DW	F	R <sup>2</sup>	Número de ecuaciones
Exportaciones globales	1974	-2.211		- 619	2,048	49,9	0,461	3
		(-7,044)	-2.830		2,08	20,6	0,475	6
Exportaciones globales	1975	-1.515		-1.237	1,97	39,-	0,465	5
		(- 0,53)	-2.752		2,2	16,3	0,417	6
Exportaciones globales	1976	-1.276		-1.292	2,03	28,7	0,58	1
		(-0,697)	-2.568		1,98	103,9	0,571	6
Exportaciones globales	1977	-1.710		+ 395	2,54	57,4	0,61	5
		(-0,395)	-1.315		2,09	98,9	0,56	6
Exportaciones Sector I	1974	-7.624			2,054	10,03	0,55	2
		(-3,529)	- 703		2,3	6,8	0,386	3
Exportaciones " II	1974	-3.173			2,113	2,1	0,406	1
		(- 2,41)	-1.695		1,9	4,1	0,557	2
Exportaciones " III	1974	-4.054			2,2	15,0	0,644	1
		(- 3,0)	1.655		2,2	15,0	0,64	1
Exportaciones " IV	1974	-2.944		- 870	1,33	25,2	0,721	1
		(- 3,5)	-3.814		1,39	23,0	0,633	3
Exportaciones " V	1974	5.120		+2.463	1,94	8,7	0,563	2
		(1,5)	-7.583		1,02	4,5	0,408	1
Exportaciones " VI	1974	977			0,85	12,8	0,85	1
		(0,2)	4.018		0,85	12,8	0,85	1
Exportaciones " VII	1974	2.389			1,9	17,4	0,659	2
		(0,6)	-3.705		1,9	17,4	0,659	2
Exportaciones " VIII	1974	-2.481			2,3	0,8	0,18	1
		(- 0,96)	-1.223		2,3	0,8	0,18	1

Las cifras entre paréntesis representan los estadísticos t.

Cuadro 13.2

INFRAFACTURACION DE EXPORTACIONES por Precios de Transferencia (P.T.), nacionalidad (NX) y "otros" (en miles de dólares y ¢)												
E X P.  G L O B A L	A ñ o	Exportación media	PT medio	NX media	Otros media	P.T.	NX	Otros	Nivel de significación		Importe por PT.	Importe por "otros"
									PT	NX		
	1974	5.666	2.211	2.830	619	28,1	33,3	9,9	> 99	~ 100	378.930	135.502
	1975	7.813	1.515	2.752	1.237	16,2	26,1	13,7	> 75	> 88	301.238	254.750
	1976	8.942	1.276	2.568	1.292	12,5	22,3	12,6	> 76	> 85	266.024	268.152
	1977	11.671	1.710	1.315	-	12,8	10,4	-	-	-	355.545	-
E X P.  S E C T O R I A L	Sector I	4.809	7.624	703	-	61,3	12,8	-	~ 100	-	106.125	-
	Sector II	1.891	3.173	1.695	-	62,7	47,3	-	> 99	> 83	20.156	-
	Sector III	3.525	4.054	1.655	-	53,5	32,0	-	> 95	> 88	69.777	-
	Sector IV	3.521	2.944	3.814	870	45,5	48,0	19,8	~ 100	~ 100	70.490	30.674
	Sector V	4.122	-5.120	7.583	-	-	64,8	-	> 92	> 95	-	-
	Sector VI	20.225	- 977	4.018	-	-	16,6	-	-	> 77	-	-
	Sector VII	8.747	-2.389	3.705	-	-	29,8	-	> 75	> 86	-	-
	Sector VIII	4.068	2.481	1.223	-	37,9	23,1	-	> 84	-	29.293	-

El signo (-) indica sobrevaloración.

En cuanto a los resultados globales, la primera conclusión clara es que en los años 1974, 1975 y 1976 se ha producido una infravaloración de las exportaciones, por las empresas extranjeras mayoritarias, por aquellas que realizan intercambios comerciales internacionales con el resto del grupo multinacional. Para el año 1977, último analizado, no hemos podido detectar ningún tipo de infrafacturación estadísticamente significativa.

El importe, en concepto de divisas no ingresadas en España, en los tres primeros años es de 378,9, 301,2 y 266,0 millones de dólares, lo que totaliza para ese período la suma de 946,1 millones de dólares.

Estas tres cifras se han hallado multiplicando la minusvaloración media de exportaciones por precios de transferencias, por el número de empresas que realizaban compraventa intracompañía. El promedio a que nos referimos es el coeficiente de regresión para la variable ficticia BX -cuyo signo, negativo, ha resultado ser el esperado y correcto.

Los niveles de significación son del 99, 75 y 76%, respectivamente, para 1974, 1975 y 1976.

Para esos mismos tres años de resultados significativos, se obtienen los siguientes porcentajes de infravaloración de las exportaciones: 28,1, 16,2 y 12,5% también respectivamente. Estos porcentajes se estiman con el cociente

$$\frac{P.T.}{E.M.+P.T.},$$

siendo P.T. la infravaloración media por empresas y E.M. la exportación media por empresa.

Dichos porcentajes son más bien reducidos, a tenor de los correspondientes a otros países, como Colombia, o América Latina -recordemos que el análisis de Müller y Morgenstern arrojaba una cifra próxima al 40% para 1971-.

Dos son las razones que, en nuestra opinión, la explican. En primer lugar, la que sugerimos anteriormente: la forma de haber distribuido las empresas por nacionalidad encubre los contrastes entre las transnacionales extranjeras y las españolas, ya que, con la división mayoritarias/minoritarias, parte de las E.T. quedan, en nuestro análisis, incluidas dentro de las "españolas". En segundo lugar, la aparente reducida magnitud de los antedichos porcentajes podría deberse también al hecho de que la clasificación empresas con compraventa intrafirma/resto de las empresas es fija, en nuestro análisis, para todos los años. Tratándose de un período muestral -1974 a 1977- caracterizado por dos subperíodos claramente diferenciados, 1974 por un lado y el resto por otro, en los que aquél comprende un año de sano crecimiento económico mientras que los últimos son de abierta recesión o crisis económica, no es de extrañar que en 1975, 1976 y 1977 el número de E.T. que utilizaron el mecanismo de precios de transferencia como medio de extraer divisas del país haya aumentado sustancialmente. Esto, por lo demás, explicaría también el descenso brusco de los porcentajes de infrafacturación a partir de 1975 en adelante.

El fracaso en demostrar la infrafacturación de exportaciones para el conjunto nacional en 1977 podría quizás deberse a esto último. En efecto, se trata del año más alejado para el que definimos la clasificación de BX según las empresas. Y decimos "fracaso" porque nada, ni la teoría ni la realidad económica espa-

ñola de ese año permiten vislumbrar la posibilidad de ese acontecimiento. Contrario a lo que sería de esperar, no hay multicolinealidad apreciable entre la variable NX y la BX, que va del 0,41 en 1974 a 0,23 en 1977.

Menor volumen de exportaciones medio debido a nacionalidad del capital social de las empresas.

Nuestro análisis de regresión para evaluar el efecto de la nacionalidad de la empresa sobre el valor de las exportaciones se ha realizado también por mínimos cuadrados ordinarios, lineales, en un ajuste de datos transversales.

Como era de esperar, los resultados son bastante más significativos que los correspondientes a los precios de transferencia y tienen el signo negativo esperado.

En efecto, los niveles de significación son apreciablemente mayores (de casi el 100% para 1974 y del 88 y 85% para 1975 y 1976). Aquí también para 1977 no hemos encontrado resultados significativos, sobre cuya explicación remitimos a la ya aportada para los precios de transferencia.

Los importes medios en divisas en términos de una menor exportación por parte de las E.T. mayoritarias son, para los años significativos, de 2,83, 2,75 y 2,57 millones de dólares, respectivamente. Estas cantidades se traducen en unos importes de 512,4, 555,3 y 534 millones de dólares para esos mismos años, lo que totaliza en el trienio la suma de 1.602,2 millones de dólares.

Conceptualmente, se incluyen en esta variable NX todos los factores que contribuyen a que la exportación media de las empresas extranjeras mayoritarias sea menor a la correspondiente cifra "nacional". Según hemos visto, comprende: 1º Restricciones al comercio de exportación por parte de las casas matrices; 2º Prácticas "dumping"; 3º "otros", no especificados, y 4º La infravaloración por precios de transferencia. Esto significa lógicamente, que el coeficiente de NX ha de ser mayor que el de BX -aunque no necesariamente- como veremos en el caso de las exportaciones. En efecto, ya que en la variable BX no sólo no están incluidas todas las empresas que aparecen en NX (en realidad sólo aproximadamente las 3/4 partes), sino que también están comprendidas algunas de NE "nacionales".

De modo que las tres primeras prácticas de arriba -"restricciones al comercio de exportación", prácticas "dumping" y "otros"-, sin incluir por tanto los precios de transferencia, pueden hallarse por medio de la diferencia NX - PT. Los resultados se presentan asimismo en el cuadro 43. Estos arrojan una cifra máxima en 1975, del orden del 13,7% y de 12,6% y 9,9% en 1976 y 1974 respectivamente. Que en términos totales en divisas para el conjunto de la muestra de las E.T. mayoritarias representan 133,5 millones de dólares en 1974; 254,8 en 1975, y 268,2 en 1976. Para el trienio totaliza 656,5 millones de dólares.

En suma, pues, podemos afirmar con la seguridad que se señala, variable según los años, que a) por efecto del mecanismo de infravaloración de exportaciones la sangría de divisas fue en el trienio 1974/76 de 946 millones de dólares USA; y b) por efecto de la nacionalidad (que incluye las prácticas antedichas) 1.602 millones de dólares. Ambas sólo para las 238 empresas de la muestra.

### RESULTADOS SECTORIALES

El análisis de regresión por sectores es análogo al realizado para el conjunto de la muestra. Se trata de mínimos cuadrados ordinarios, lineales, y de un análisis de "datos transversales".

El conjunto de los resultados, válidos y no válidos estadísticamente, se reproducen en los cuadros 14 a 21. El resumen de los resultados más significativos se muestran en los cuadros 21.1 y 21.2.

La clasificación sectorial es la misma que hemos venido utilizando a lo largo de este trabajo. En ella aparecen diferenciados los tres sectores que, por la teoría y por la experiencia de otros países, son más propensos a hacer uso del mecanismo de precios de transferencia. Se trata de los sectores II, IV y VII, que son los que hemos denominado I. Farmacéutica, Material Eléctrico y Electrónica y Química.

Al igual que con las exportaciones globales, con los sectoriales hemos realizado ajustes para calcular el coeficiente de regresión de la variable BX (precios de transferencia) y de nacionalidad (NX).

Asimismo, también hemos probado un sinfín de regresiones, en las que hemos seleccionado desde las más completas -por ejemplo, con el término independiente y las variables NX y BX, incluidas en la misma función- hasta las más simples -las que, por ejemplo, sólo tenían una variable explicativa tal como NX y sin término independiente- en función de la significación de los resultados estadísticos obtenidos.

Cuadro n° 14

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)									
SECTOR: I - I. Alimentaria.									
V. Dependiente	Variables explicativas								
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 1	6.997 (4,320)	0,036 (2,026)	19,7 (1,397)	- 1.321 (-0,727)	- 8.097 (-4,66)	0,525	2,139	8,6	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 2	-	0,054 (2,516)	61,2 (4,756)	3.003 (1,589)	- 7.624 (- 3,529)	0,556	2,054	10,03	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 3	-	0,030 (1,27)	45,4 (3,25)	- 703 (- 0,386)	-	0,384	2,388	6,8	

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 15

Ecuaciones de Regresión. Año: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: II - I. Farmacéutica								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	2.748 (0,774)	0,071 (1,349)	- 9,4 (-0,08)	- 374 (-0,149)	- 3.173,9 (-2,41)	0,406	2,113	2,1
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	- (1,624)	0,082 (1,624)	72,5 (1,46)	- 1.695 (-0,937)	- 2.888 (- 2,32)	0,557	1,868	4,1
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	- (1,364)	0,079 (1,364)	27,5 (0,525)	- 1.204 (- 0,545)	-	0,374	1,400	2,8

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 16

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: III - Construcciones mecánicas								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	2.840 (1,386)	0,169 (3,800)	- 38 (- 0,635)	1.679 (1,125)	- 4.641 (- 3,316)	0,510	2,23	8,3
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	-	0,208 (5,952)	21,1 (0,479)	1.655 (1,094)	- 4.054 (- 2,997)	0,644	2,25	14,95
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	786 (0,352)	0,191 (3,806)	- 41,8 (- 0,598)	183 (0,113)	-	0,341	2,32	5,7

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 17

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)									
SECTOR: IV - Material eléctrico y electrónica									
V. Dependiente	Variables explicativas								
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 1	3.910 (4,115)	0,049 (8,891)	- 2.687 (- 3,240)	- 2.687 (- 3,240)	- 2.944 (- 3.510)	0,721	1,33	25,2	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 2	-	0,052 (8,094)	73 (3,683)	- 1.819 (- 1,917)	- 1.647 (- 1,791)	0,741	1,11	28,6	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 3	2.657 (2,664)	0,046 (7,481)	17,9 (0,673)	- 3.814 (- 4,403)	-	0,633	1,386	23,03	

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 18

Ecuaciones de Regresión. Año: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
Sector: V - Siderurgia y metalurgia no ferrea								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	2.383 (0,721)	0,022 (2,876)	42,6 (0,676)	- 7.583 (- 1,913)	4.685 (1,336)	0,408	2,019	4,5
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	-	0,023 (3,159)	74,4 (1,663)	- 6.858 (- 1,805)	5.120 (1,496)	0,563	1,94	8,7
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	-	0,025 (3,507)	109,2 (2,8)	- 4,498 (- 1,273)	-	0,527	2,078	10,4

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 19

Ecuaciones de Regresión. Año: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: VI - Vehículos								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	- 340,6 (- 0,049)	0,076 (6,984)	4,748 (0,047)	4.018 (0,787)	977 (0,204)	0,85	2,80	12,8
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	-	0,076 (8,327)	0,93 (0,015)	3.874 (0,979)	882 (0,213)	0,91	2,80	26,4
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	-	0,076 (8,858)	4,82 (0,086)	4.226 (1,232)	-	0,91	2,77	38,5

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 20

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: VII - Química								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	2.275 (0,508)	0,085 (5,646)	17,6 (0,436)	- 4.718 (- 1,099)	1.613 (0,375)	0,554	1,87	10,9
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2		0,087 (5,983)	26,4 (0,732)	- 3.705 (- 0,985)	2.389 (0,600)	0,659	1,858	17,4
V. Dependiente	Variables explicativas							
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	2.871 (0,693)	0,086 (5,928)	18,4 (0,462)	- 4.313 (- 1,051)	+	0,552	1,88	14,8

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 21

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)									
SECTOR: VIII - Papel y Artes Gráficas									
V. Dependiente	Variables explicativas								
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 1	3.546 ( 1,56)	0,03 (0,941)	31,4 (0,612)	- 1.223 (- 0,486)	- 2.481 (- 0,96)	0,18	2,3	0,8	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 2	-	-	-	-	-	-	-	-	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Exportaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 3	-	0,022 (0,87)	82,6 (2,024)	- 1.260 (0,550)	-	0,523	1,959	6,0	

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro 21.1

IMPORTACIONES								
Resultados más relevantes de precios de transferencia (DM) y otras minusvaloraciones (NX) (en miles de dólares)								
V. Dependiente	Año	BH	NX	BH - NX	DW	F	R <sup>2</sup>	Número de ecuación
Importaciones globales	1973	8.621			2,2	47,9	0,483	4
		(3,3)	58		2,4	62,5	0,446	5
Importaciones globales	1974	5.537			2,2	206,4	0,801	3
		(2,38)	+1.880		2,2	224,6	0,814	6
Importaciones globales	1975	3.994			1,9	118,3	0,699	3
		(1,06)	2.818		2,0	45,7	0,737	5
Importaciones globales	1976	2.528			2,1	42,0	0,742	1
		(0,65)	5.997		2,1	46,8	0,741	5
Importaciones globales	1977	2.687			2,0	17,2	0,54	1
		(0,67)	7.584		2,0	83,7	0,52	6
Importaciones Sector I	1974	1.340			1,9	22,4	0,78	1
		(1,85)	132		1,9	22,4	0,78	1
Importaciones " II	1974	2.040			1,8	9,3	0,81	1
		(2,62)	1.483		1,6	16,1	0,78	3
Importaciones " III	1974	1.794			1,8	24,7	0,77	2
		(2,24)	-		-	-	-	-
Importaciones " IV	1974	2.786			1,6	21,0	0,656	2
		(1,22)	2.552		1,7	30,3	0,64	3
Importaciones " V	1974	3.195			1,7	385,6	0,99	1
		(0,8)	3.777		1,7	385,6	0,99	1
Importaciones " VI	1974	-4.889			2,0	40,1	0,96	2
		(-0,74)	-3.069		2,1	64,8	0,96	3
Importaciones " VII	1974	6.241			2,2	107,7	0,93	1
		(1,13)	9.498		2,2	107,7	0,93	1
Importaciones " VIII	1974	8.350			1,9	3,3	0,71	1
		(3,2)	3.097		2,0	1,9	0,39	3

Las cifras entre paréntesis representan los estadísticos t.

Cuadro 21.2

SOBREFACTURACION DE IMPORTACIONES  
por Precios de Transferencia (PT), nacionalidad (NX) y "otros"  
(en miles de dólares y %)

I M P.  G L O B A L	A ñ o	Importación media	PT medio	NX media	Otros media	P.T.	NX	Otros	Nivel de significación		Importe por PT.	Importe por "NX"
									PT	NX		
	1973	5.361	8.621	58	-	61,6	1,1	-	> 99	-	518.473	9.258
	1974	10.860	5.537	1.880	-	33,8	14,8	-	> 99	> 97	576.296	252.342
	1975	13.346	3.994	2.818	-	23,0	17,4	-	> 77	> 76	481.924	364.586
	1976	14.456	2.528	5.997	3.469	14,9	29,3	14,4	> 74	> 92	338.169	664.990
	1977	12.766	2.687	7.584	4.897	17,4	37,3	19,9	> 75	> 97	348.741	747.569
I M P.  S E C T O R I A L	Sector I	1.205	1.340	132	-	52,7	9,9	-	> 96	-	14.605	2.743
	Sector II	1.971	2.040	1.483	-	50,9	30,9	-	> 98	> 96	11.035	6.699
	Sector III	2.397	1.794	-	-	42,8	-	-	> 98	-	25.647	-
	Sector IV	6.181	2.786	2.552	-	31,1	29,2	-	> 82	> 86	69.202	64.974
	Sector V	22.344	3.195	3.777	582	9,3	10,8	1,5	> 76	> 83	33.247	38.610
	Sector VI	21.605	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Sector VII	28.113	6.241	8.495	2.254	18,2	23,2	5,0	> 82	> 90	153.496	195.666
	Sector VIII	4.536	8.350	3.097	-	64,8	40,6	-	> 99	> 83	23.514	14.732

Cabe explicar, por último, el por qué del año 1974 como ejemplo para el análisis sectorial: se ha escogido este año porque es aquél en que los niveles de significación eran más elevados, no sólo en exportaciones sino también en importaciones.

No ha de olvidarse, por lo demás, que los niveles de significación de cada regresión sectorial serán, por regla general, inferiores a los de la regresión global, ya que se trata de muestras más reducidas, en algunos casos, como en el sector VI, de sólo 14 empresas.

Veremos ahora los resultados seleccionados sector por sector, en el mismo orden que más arriba, primero el coeficiente de regresión de BX y después de NX.

#### Sector I: Industria Alimentaria

Los resultados seleccionados para este sector son altamente significativos, tanto en lo que respecta a los precios de transferencia como a los efectos de la nacionalidad.

2,6 y 0,7 millones de dólares son las minusvaloraciones medias en las exportaciones en concepto de precios de transferencia y nacionalidad extranjera mayoritaria. Estas cifras arrojan unos porcentajes de minusvaloración (calculados exactamente igual que para el conjunto de la muestra) del orden de 61,3 y 12,8 respectivamente, lo que se traduce en una sangría total de divisas de alrededor de 106,1 millones de dólares en ese año 1974. La significación estadística es impecable: 0,991. No se puede decir lo mismo para el efecto de la nacionalidad, por lo que desechamos su coeficiente.

El porcentaje de 61,3% parece demasiado elevado, por lo que, si bien todos los correspondientes estadísticos son correctos, en base al razonamiento económico no parece factible que en la industria alimentaria se practique, dada su escasa complejidad en tecnología, una acusada política de infravaloración de exportaciones. No es probable que ese 61,3% sea imputable a la reducida dimensión de la muestra ya que ésta es de 36 empresas. En suma, no nos decidimos ni en pro ni en contra de la validez de este resultado, sobre todo porque no conocemos de la experiencia de otros países en un sector tan poco estudiado como es alimentación.

Los resultados referentes al efecto de la nacionalidad "extranjera" corroboran los cálculos aritméticos, según los cuales la propensión marginal a exportar de éstas es inferior a la de las "nacionales": 5,9% contra 21,5%.

#### Sector II: Industria Farmacéutica

Afortunadamente en farmacia, sector preferido por las E.T. para sus prácticas de infravaloración -aunque más bien en la vertiente de las importaciones que en la de las exportaciones- hemos obtenido aceptables resultados numéricos.

El porcentaje de infravaloración de las exportaciones en concepto de precios de transferencia es el más elevado de todos los sectores; asciende al 62,7%, lo que significa una infravaloración media por empresa de las exportaciones del orden de 3,2 millones de dólares en 1974.

Por su parte, la infravaloración media por efecto de la nacionalidad extranjera es de 1,7 millones de dólares, que re-

presenta un porcentaje de 47,3. Estos resultados corroboran también las propensiones a importar del primer capítulo de 8,1 para las "extranjeras" y 12,1% para las "nacionales".

Surge aquí una aparente paradoja: El porcentaje de minusvaloración por efecto de la nacionalidad es superior al de la infravaloración por precios de transferencia. A primera vista sería de esperar que fuera lo contrario, es decir que %NX>%PT, ya que NX parece que ha de incluir a PT. Sin embargo, no es así pues recordamos que sólo 3/4 partes aproximadamente de las E.T. mayoritarias utilizan el mecanismo de precios de transferencia y que hay algunas "nacionales" que también lo hacen.

Por ello no son del todo exacto en todos los casos los resultados que presentamos páginas atrás, según los cuales mediante la diferencia NX-PT podíamos estimar las minusvaloraciones otras que los precios de transferencia, tales como prácticas "dumping", impedimentos a las exportaciones de las filiales en España, etc. Por tal razón, matizamos aquí que aquello era una estimación aproximativa, que en último término no podíamos apoyar científicamente en su totalidad, aunque, cierto es, tampoco se pueden presentar argumentos en contra.

El importe total en divisas no ingresadas por la infravaloración de exportaciones en concepto de precios de transferencia alcanzó en este sector 20,2 millones de dólares en 1974, cifra relativamente inferior al resto de los sectores, que se debe a la menor dimensión de la muestra y en concreto de los volúmenes exportados por la Industria Farmacéutica.

### Sector III: Construcciones Mecánicas

En este sector también hemos detectado, con un nivel de significación superior al 95%, la presencia de las prácticas comentadas en los precios de transferencia. 53,5% y 4,1 millones de dólares son las cifras que arroja la regresión con 37 empresas de muestra para la infrafacturación de exportaciones en proporción y por término medio por empresa, respectivamente, cifra ésta que se traduce en una sangría de divisas del orden de 69,8 millones de dólares en el año analizado.

El efecto de la nacionalidad extranjera es, en porcentaje, del 32, que entraña una infravaloración media por empresa de 3,5 millones de dólares -con un 88% de significación-, cifra que refuerza estadísticamente la diferencia de propensiones marginales entre las "extranjeras" y las "nacionales", que es del 12% aproximadamente.

### Sector IV: Material Eléctrico y Electrónica

El ajuste para esta rama también nos arroja resultados significativos, superiores al 99,99% -siendo así los más sólidos de todos- tanto para los precios de transferencia como para el efecto de la nacionalidad extranjera.

Para los primeros el porcentaje es del 45,5%, que entraña una infravaloración media de 2,9 millones de dólares, lo que totaliza una sangría en divisas para el conjunto del sector del orden de 70,5 millones de dólares.

Por teoría y por la experiencia de otros países, es

te sector debería presentar uno de los porcentajes más elevados, lo que no ocurre en nuestro análisis. La explicación para nuestro caso está en que nosotros hemos incluido en este sector IV no sólo la electrónica, que es donde se detecta más infravaloración de exportaciones por PT en el resto de los países, sino también el de material eléctrico. De este modo, es obvio que las correspondientes cifras se reducen.

En este caso, el efecto de la nacionalidad sobre las exportaciones es mayor que el de PT.

El porcentaje de minusvaloración por ese concepto es del 48,0% que entraña un importe medio por empresa de 3,8 millones de dólares, es decir, prácticas "dumping", obstáculos .

Esta estimación porcentual corrobora asimismo los cálculos numéricos de la propensión a exportar de las empresas "extranjeras" en comparación con las "nacionales", que registran el 3,5 y 12,4%, respectivamente.

Por lo tanto, en este caso podemos afirmar que en concepto de "otros" (prácticas de prohibición de exportar a las filiales, o prácticas "dumping") la minusvaloración media ha sido de 0,9 millones de dólares, o sea una sangría total de 30,7 millones de dólares.

#### Sector V: Siderurgia

No hemos obtenido ninguna evidencia significativa en la infravaloración de exportaciones por precios de transferencia. Antes bien, en realidad hemos hallado que las empresas con

compraventa intraempresa internacional facturaban, ceteris paribus, un mayor volumen de exportaciones, a un nivel de significación del 92%. Esto quiere decir, por lo tanto, que el 75% de las E.T. mayoritarias estaban sobrevalorando sus exportaciones, es decir, ingresando en España, ceteris paribus, más divisas que las "nacionales".

Esto contrasta abiertamente con la evidencia que hemos descubierto del efecto de la nacionalidad sobre el valor de las exportaciones, que arroja una menor exportación ceteris paribus, del orden del 64,8% -a un nivel de significación superior al 95%- . Estas estimaciones, reafirman la menor propensión a exportar por parte de las empresas "extranjeras" (2,6%) en relación a las "nacionales" (6,5%) según los cálculos del capítulo primero.

#### Sector VI: Vehículos

Por la misma composición de la muestra correspondiente a este sector, no eran de esperar grandes resultados. Dada la composición del capital de la mayoría de las empresas de esta muestra, en realidad verdaderas E.T. aunque su capital social fuera mayoritariamente nacional, no había motivos decisivos para clasificar a cada una de ellas como "nacional" aunque sí como "extranjera".

Con todo, los coeficientes de regresión para el efecto de la nacionalidad arrojan, además del signo esperado, un porcentaje de minusvaloración del 16,6% -si bien con un nivel de significación sólo ligeramente superior al 77%. Estos resultados, evidentemente no concluyentes, nos reafirman en las estimaciones

de las propensiones a exportar por parte de ambos tipos de empresas, prácticamente idénticos, 10,5 y 10%, para las "extranjeras" y las "nacionales", respectivamente.

Respecto a los precios de transferencia, los resultados no presentan ninguna fiabilidad.

#### Sector VII: Química

Aunque éste es un sector en el que tradicionalmente se exageran las prácticas de infravaloración de exportaciones, no hemos hallado ninguna evidencia convincente al respecto en lo que concierne a los precios de transferencia.

Antes bien, al igual que ocurrió en el sector siderúrgico, se ha detectado una ligera sobrevaloración de los mismos, aunque sin ninguna significación estadística de relieve. Este resultado sorprende más si se tiene en cuenta la amplitud de la muestra, compuesta por un total de 40 empresas.

No obstante, sí hemos podido detectar que el efecto de la nacionalidad sobre las exportaciones es negativo; entraña una menor exportación, ceteris paribus, que las nacionales, del 29,8% -a un nivel de significación superior al 86%. Recordamos que en este porcentaje puede estar incluida la infravaloración por precios de transferencia; sin embargo la evidencia no es concluyente. El señalado porcentaje de 29,8%, no obstante, nos reafirma estadísticamente en la veracidad de los cálculos aritméticos para las propensiones a importar; aquellas registran una propensión superior en las empresas "nacionales" (9,9%) en comparación con las "extranjeras" (8,3%).

Sector VIII: Papel y Artes Gráficas

A diferencia del resto de los sectores, en éste no se registra ningún efecto negativo de la nacionalidad extranjera sobre el valor de sus exportaciones. Conclusión que realiza los resultados aritméticos de que la propensión a exportar de empresas "extranjeras" y "nacionales" fue prácticamente idéntico en 1974 -11,1 y 10,4%- , respectivamente. Pero si se ha comprobado la existencia de un clara infravaloración de exportaciones, por precios de transferencia, que entrañan un porcentaje del 37,9% -a un nivel de significación superior al 84%-.

Dicho porcentaje implica una sangría de divisas del orden de 29,3 millones de dólares en este año estudiado de 1974.

No tenemos punto de referencia en otros países, para poder comparar el antedicho porcentaje. Normalmente este sector no ha sido analizado, pues además de su relativamente escasa dimensión -cifra de ventas o exportaciones- en realidad no es muy apto, por la naturaleza muy uniformizada de sus productos, para practicar el mecanismo de precios de transferencia.

4.2.2 La sobrefacturación de las importaciones por las E.T. mayoritarias en España: 1973-1977.

Al igual que con las exportaciones, para las importaciones hemos realizado toda una serie de ajustes lineales, por mínimos cuadrados ordinarios, con el fin de detectar la existencia, en este caso, de una sobrefacturación de las importaciones.

El método seguido es análogo: En una primera etapa A) formulamos la ecuación a la que se ajustarán los datos y la justificamos. Posteriormente B), presentamos todos los resultados del análisis de regresión, tanto global como sectorialmente y, una vez escogidas las ecuaciones más relevantes, procedemos a comentarlas. De este modo ya podremos, en el capítulo 4.3 de este capítulo, comentar conjuntamente el comportamiento de las E.T. en importaciones y exportaciones.

A) Ecuación de importaciones. Con los escasos datos de que disponíamos, hemos formulado una ecuación de comportamiento importador de las empresas de esta muestra reducida, de 157 observaciones, de la forma

$IM = f(VE, NX, NE, R1 \text{ a } R8, BM)$ , para el caso de las importaciones globales, y del tipo

$$IM = f(VE, NX, NE, BM),$$

para el caso de las importaciones sector a sector, donde la variable IM es el volumen importado por cada empresa y BM es otra variable ficticia, de naturaleza análoga a la BX en las exportaciones. Adquiere valor 1 cuando una empresa realiza compras al resto del grupo multinacional de forma habitual o a otro vendedor con el que mantiene íntimas relaciones comerciales; de lo contrario, esta variable adquiere valor cero. El resto de las variables son idénticas a las de la ecuación de exportaciones, por lo que aquí no repetimos su significado.

Respecto a los signos de los coeficientes de regresión, esperamos sean los mismos que en la ecuación de exportaciones; la excepción es BM, que para que podamos hablar de sobrefacturación de importaciones habrá de tener signo positivo. Ello indica que, ceteris paribus, las empresas que realizan im-

portaciones a un vendedor con el que están íntimamente relacionadas o al resto del grupo multinacional en concreto, están sobrevalorando más sus importaciones, produciendo así una sangría de divisas, que es superior a la que existiría si el precio de esas importaciones hubiera sido el de mercado (arm's length price).

Huelga señalar que tampoco en este caso de las importaciones se trata de un análisis de regresión temporal, sino de "datos transversales".

En cuanto a estos últimos, las fuentes son, por supuesto, idénticas a las correspondientes de exportaciones. La única diferencia la constituyen los datos de la variable BM. Aunque en principio se intentó una regresión en la que la serie de observaciones de BM fuera la copia literal de BX, posteriormente lo modificamos, y es así como presentamos los resultados. Se ha creado nuevamente esa variable ya que no había evidencia concluyente para suponer, por ejemplo, que si una empresa vende -exporta- al resto del grupo multinacional, también ha de comprarle -importar- a este último mayoritariamente.

La confección de BM, ante la no disposición de información obtenida a través de cuestionarios directos enviados a las empresas, ha sido igualmente discrecional que con BX. Para asignar 1 ó 0 a una empresa en esta variable BM considerábamos su porcentaje de participación extranjera mayoritaria. Cuanto mayor fuera, más posible resultaba que, en el caso en que, analizando los datos sobre su actividad en diversos directorios de empresas se descubrieran íntimas relaciones comerciales o tecnológicas con el grupo multinacional o en concreto con la casa matriz, se le asignara un 1; es decir se le clasificara como susceptible

de inflar sus importaciones en comparación con su supuesto precio de mercado.

De todos modos, en los casos dudosos hemos optado por rastrear sus licencias de importación con el fin de averiguar la empresa facturadora extranjera. Si al menos una vez encontrábamos que así era, la considerábamos evidencia concluyente -y suficiente- para asignar un 1 a la empresa en cuestión.

También al igual que hemos hecho con las exportaciones, hemos realizado diversas regresiones, con y sin término independiente; y algunas incluían NX y BM en la misma ecuación, mientras que otras no. Todo ello con objeto de solucionar aquellos que fueran más significativos estadísticamente.

Recordamos, por tanto, que aquí también nuestro objetivo no consiste exclusivamente en conocer el coeficiente de regresión de la variable BM, para así estimar el porcentaje de sobrefacturación de las importaciones; consiste asimismo en estimar el coeficiente de NX, para conocer el efecto que tiene la nacionalidad extranjera (mayoritaria) sobre el valor de las importaciones. Esto, como subproducto, nos permite demostrar más científicamente la mayor propensión importadora de ese tipo de empresas, perfeccionando así las conclusiones correspondientes del primer capítulo.

Como podrá observarse en los cuadros en que se resumen los resultados de regresión, que se presentan más adelante, en ocasiones hemos escogido aquel coeficiente de regresión de NX que aparece en la misma ecuación que BM, mientras que en otras seleccionamos el que arroja una ecuación en la que no está inclui-

da esta última variable ficticia. Todo ha dependido de la mayor significación estadística de los resultados y en algunos casos só lo la lógica de los mismos.

Ahora bien, con el coeficiente de NX no sólo buscamos asentar aún más las conclusiones aritméticas alcanzadas sobre la mayor propensión importadora de las E.T. mayoritarias en España; también queremos cuantificar la diferencia NX-BM. ¿Qué significado tiene en el caso de las importaciones?. La sobrevaloración de éstas puede deberse no sólo a unos precios de transferencia superiores a los de mercado, sino también a:

1º Obligación explícita por parte de la casa matriz a la filial en España para que adquiriera productos del resto del grupo multinacional. Esta es la otra cara de la moneda de la prohibición explícita de realizar determinadas exportaciones a algunos mercados.

Sobre esta posibilidad, los trabajos teóricos o empíricos son inexistentes en absoluto, en nuestro conocimiento. No obstante, se sabe de su existencia en la práctica.

2º El tipo de producto que fabrique la filial en España, que requiera unos inputs no producidos en este país, por lo que necesariamente han de importarse.

Para terminar, resaltamos el hecho de que, de acuerdo con las restricciones impuestas por la propia econometría (véanse las observaciones del epígrafe de las exportaciones, en donde se recogen los análisis de Johnston (1976) sobre las regresiones lineales con grupos de variables ficticias y el propio programa de ordenador con el que hemos trabajado) hemos eliminado una

variable ficticia de cada uno de los grupos de éstos. De ese modo, los coeficientes de regresión de NX y BM en concreto han de interpretarse como el resultado del efecto diferencial -de la nacionalidad extranjera y de las compras intraempresa, respectivamente- respecto a NE y no BM; es decir, indicarán cuánto importan de más en valor (si el signo del mismo es positivo) las empresas cuyo capital social es mayoritariamente extranjero en comparación con las "nacionales", cuyo capital social es mayoritariamente nacional, al tiempo que BM indicará cuánto importan de más en valor las empresas que adquieren productos importados del resto del grupo multinacional.

Hemos de resaltar aquí también el sesgo hacia abajo que presentan nuestros resultados numéricos, como resultado de la clasificación de las empresas de la muestra según la nacionalidad de su capital social. En efecto, el hecho de que algunas verdaderas E.T. estén incluidas en esta muestra dentro del grupo de las "nacionales", por el mero hecho de que su capital social no era mayoritariamente extranjero, encubre las diferencias entre el conjunto de las realmente multinacionales y las españolas (no multinacionales). Sin embargo, como ya comentamos, no disponíamos de la información suficiente para hacerlo de otro modo.

El conjunto de los resultados de regresión se presentan en los cuadros 22 a 42 siguientes.

La serie de la variable BM, en este caso de las importaciones, también es fija a lo largo del período cubierto. Esto significa que consideramos que a lo largo de 1973 a 1977 ninguna de las empresas que realizaban importaciones intraempresa o

Cuadro n° 22

Ecuaciones de Regresión. Año: 1973								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 1	- 3.767 (- 0,596)	0,123 (9,47)	-	- 3.670 (- 1,21)	- 1.165 (- 0,17)	- 347 (- 0,04)	79 (0,011)	989 (0,15)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	- 907 (- 0,123)	- 10.905 (-1,247)	6.932 (1,025)	-	10.105 (3,569)	0,472	2,4	13,1
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 2	-	0,123 (9,48)	-	- 4.121 (- 1,40)	- 4.494 (- 1,1)	- 3.772 (- 0,71)	- 3.227 (- 0,84)	- 2.317 (- 0,65)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	- 4.243 (- 0,89)	- 14.081 (- 2,03)	3.707 (0,915)	-	9.874 (3,523)	0,514	2,4	15,6

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 23

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1973								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 3	- 3.264 (- 1,238)	0,12 (10,0)		- 2.925 (- 0,987)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	9.225 (3,524)	0,442	2,2	40,5
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 4	-	0,115 (10,13)	-	- 5.161 (- 2,192)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	8.621 (3,294)	0,483	2,2	47,9

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 24

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1973								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 5	-	0,124 (10,816)	-	58 (0,032)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	-	0,446	2,4	62,5
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 6	210 (0,08)	0,123 (9,94)	-	- 137 (- 0,046)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	-	0,397	2,4	50,8

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 25

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 1	- 6.938 (- 1,458)	0,194 (24,4)	-	597 (0,259)	- 1.328 (- 0,254)	2.295 (0,387)	2.921 (0,56)	964 (0,19)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	4.612 (0,833)	-21.703 (- 3,3)	5.263 (1,03)	-	5.068 (2,32)	0,836	2,43	74,5
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 2	-	0,193 (24,3)	-	- 242 (- 0,108)	- 7.477 (-2,42)	- 4.033 (-1,0)	- 3.282 (- 1,11)	- 5.149 (- 1,93)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	- 1.549 (-0,43)	-27.634 (-5,42)	- 705 (-0,23)	-	4.688 (2,15)	0,849	2,41	83,0

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 26

Ecuaciones de Regresión. Año: 1974								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 3	- 5.411 (- 2,58)	0,186 (23,41)	-	189,6 (0,08)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	5.537 (2,38)	0,801	2,19	206,4
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 4	-	0,181	-	- 3.656 (- 1,89)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	3.519 (1,579)	0,812	2,21	222,8

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 27

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 5	- 5.620 (- 1,17)	0,197 (25,2)	-	2.266 (1,018)	- 1.751 (- 0,33)	2.910 (0,48)	3.372 (0,64)	1.149 (0,22)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	5.181 (0,92)	-21.813 (-3,3)	5.122 (0,99)	-	-	0,83	2,47	79,8
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Nacionalidad extranjera	Nacionalidad española	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 6	-	0,19 (24,2)	- 1.856 (- 1,3)	- 3.736 (- 1,87)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	-	0,814	2,23	224,6

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 28

Ecuaciones de Regresión. Año: 1975								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 1	- 7.130 (- 0,9)	241 18,3	-	1.933 (0,5)	- 3.024 (- 0,35)	4.359 (0,44)	2.359 (0,28)	- 1.847 (- 0,22)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	9.783 (1,06)	-31.947 (- 2,9)	1.895 (0,22)	-	2.682 (0,737)	0,737	2,05	41,1
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 2	-	0,237 (18,9)	-	- 6,3 (- 0,02)	- 8.348 (- 1,71)	- 1.458 (-0,22)	- 3.145 (- 0,67)	- 7.080 (- 1,71)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	4.489 (0,78)	-36.336 (-4,37)	-	- 5.434 (-0,7)	2.079 (0,58)	0,757	2,05	46,0

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 29

Ecuaciones de Regresión. Año: 1975								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 3	- 6.024 (- 1,78)	0,225 (17,9)	-	75,9 (0,02)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	3.994 (1,06)	0,699	1,94	118,3
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 4	-	0,219 (18,0)	-	- 4.194 (- 1,36)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	1.779 (0,497)	0,718	1,96	130,7

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 30

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1975								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 5	- 6.423 (- 0,82)	0,243 (19,0)	-	2.818 (0,78)	- 3.266 (-0,38)	4.670 (0,48)	2.574 (0,3)	- 1.782 (- 0,216)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	10.055 (1,0 <sup>a</sup> )	32.149 (- 2,93)	1.803 (0,21)	-	-	0,737	2,04	45,7
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 6	-	0,242 (19,1)	-	1.919 (0,55)	- 9.019 (-1,78)	- 1.321 (+0,2)	- 3.283 (- 0,69)	- 7.539 (- 1,74)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	4.214 (0,73)	-37.688 (-4,37)	- 3.812 (-0,77)	-	-	0,757	2,04	51,4

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 31

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1976								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 1	- 6.928 (- 1,32)	0,239 (18,4)	-	5.136 (1,25)	- 5.993 (-0,92)	3.538	-	- 3.827 (- 0,65)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	8.470 (1,16)	- 36.351 (- 3,69)	- 344 (-0,05)	- 7.815 (-0,86)	2.528 (-0,65)	0,742	2,13	42,0
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 2	-		-					
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 32

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1976								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 5	- 14.124 (- 1,69)	0,242 (19,1)	-	5.997 (1,541)	1.618 (0,176)	11.682 (1,12)	8.051 (0,88)	4.083 (0,47)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	16.581 (1,7)	-28.761 (- 2,46)	7.382 (0,82)	-	-	0,741	2,13	46,8
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 6	-	0,238 (18,9)	-	3.967 (1,07)	-10.970 (-2,01)	- 1.459 (-0,21)	- 4.789 (-0,94)	- 8.517 (-1,84)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	3.816 (0,62)	-40.670 (-4,34)	- 4.831 (-0,9)	-	-	0,759	2,11	51,8

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 33

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1977								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 1	- 9.823 (-1,11)	0,139 (10,5)	-	5.675 (1,31)	1.176 (0,122)	8.497 (0,77)	4.157 (0,43)	3.471 (0,38)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	- 1.723 (-0,17)	4.647 (0,368)	12.819 (1,36)	-	2.687 (0,67)	0,54	2,07	17,2
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 2	-	0,137 (10,4)	-	4.441 (1,06)	- 7.477 (- 1,3)	- 445 (-0,06)	- 4.593 (-0,84)	- 5.119 (-1,02)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	- 10.380 (- 1,56)	- 3.339 (-0,32)	4.472 (0,78)	-	2.168 (0,54)	0,592	2,06	21,4

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 34

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1977								
Resultados globales (miles de dólares)								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 5	- 9.138 (-1,04)	0,14 (10,9)	-	6.572 (1,61)	952 (0,1)	8.834 (0,81)	4.397 (0,46)	3.561 (0,4)
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	- 1.397 (-0,14)	4.355 (0,35)	12.739 (1,35)	-	-	0,539	2,09	19,1
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	Sector I	Sector II	Sector III	Sector IV
ECUACION 6	- 5.216 (-1,51)	0,143 (12,9)	-	7.584 (1,914)	-	-	-	-
	Variables explicativas							
	Sector V	Sector VI	Sector VII	Sector VIII	P. T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
	-	-	-	-	-	0,52	2,01	83,7

\* Nivel de significación

\*\* Nivel de significación

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

intragrupo deja de hacerlo, y también que los que no lo hacían no pasan a formar parte del grupo de aquellos. 1974 es el año en que hemos creado la serie de BM.

B) Análisis de regresión

El período analizado con esta muestra de 157 empresas es superior al análisis de las exportaciones; va de 1973 a 1977 inclusive.

RESULTADOS GLOBALES

Con mayor o menor significación estadística, los resultados numéricos no dejan lugar a dudas. Salvo un año y para la variable NX, se ha podido comprobar la existencia de una elevada sobrefacturación de las importaciones como resultado de la aplicación de precios de transferencia (PT) o una menor propensión importadora por efecto de la nacionalidad (NX).

En todo el período analizado el porcentaje de sobrefacturación de las importaciones por precios de transferencia nunca ha sido inferior al 15%, alcanzando en el año 1973 la cota del 62% -con niveles de confianza superiores al 74 y 79%-, respectivamente.

Desde 1974 a 1977, por su parte, se ha podido comprobar asimismo estadísticamente la mayor propensión importadora de las empresas extranjeras mayoritarias, que en términos de mayor valor importado, ceteris paribus, arroja unos porcentajes que van desde el 15% en 1974 hasta el 37,3% en 1977. Con niveles de confianza superiores al 97% en ambos casos. Es de resaltar en estos resultados su clara tendencia alcista en el tiempo:

1974	.....	14,8
1975	.....	17,4
1976	.....	29,3
1977	.....	37,3

1973. En este año, con un porcentaje de sobrefacturación del orden del 62% se contabiliza una sangría en términos de divisas que suma 518,5 millones de dólares, ante una sobrefacturación media por empresa de 8,6 millones de dólares.

Los resultados numéricos para NX no son significativos en este año.

1974. Con una sobrefacturación del 33,8% por precios de transferencia, las divisas extraídas del país ascienden a 576,3 millones de dólares, como resultado de una sobrefacturación media por empresa de 5,5 millones de dólares. El importe total para la muestra se mantiene, pues, en ascenso, aunque como realizamos los cálculos en dólares corrientes haya descendido en términos constantes.

Por su parte, el efecto de la nacionalidad extranjera -que, como hemos repetido, puede o no incluir a los precios de transferencia, con un porcentaje de importaciones superior a las "nacionales"- ceteris paribus, arroja una mayor salida de divisas, cifrada en 252,3 millones de dólares.

Dado que PT/NX no podemos siquiera cifrar ni especular con el resto de los factores de sobrefacturación.

1975. 23 y 17,4%, con niveles de confianza superiores al 77 y 76% respectivamente, son los correspondientes porcentajes de sobrefacturación y mayor propensión importadora en concepto de precios de

transferencia y nacionalidad extranjera mayoritaria.

Estos porcentajes arrojan un mayor pago de importaciones, cifrado en 481,9 millones de dólares en el primer caso, y de 364,6 en el segundo. Si bien en el primero la tendencia en valor disminuye respecto al año anterior, en este último sigue su tendencia ascendente.

1976. En este año hay un brusco descenso del porcentaje de sobrefacturación, que pasa del 23 al 14,9%, por efecto de los precios de transferencia. Con una media de 2,5 millones de dólares, registra este ejercicio una salida de divisas por ese concepto de unos 338,2 millones de dólares.

En este caso, con una propensión mayor a importar igual a 29,3%, por efecto de la nacionalidad extranjera, resulta factible cifrar la mayor propensión a importar por efecto de la obligación impuesta a la filial de hacerlo así.

1977. En este último año las cifras son también una contrastación irrefutable. 17,4 y 37,3% para precios de transferencia y efecto de la nacionalidad, con niveles de confianza superiores al 75 y 97%, respectivamente, totalizan una pérdida mayor de divisas, ceteris paribus, de 348,7 y 747,6 millones de dólares.

En suma, pues, sobre este período podemos afirmar que: 1º en conjunto se ha registrado una importante sobrefacturación media del orden del 22,3, si se exceptúa 1973, año a todas luces anómalo, en concepto de precios de transferencia; y 2º que resalta netamente la mayor salida por importaciones por efecto de la nacionalidad extranjera, presentando cifras que, en una perspectiva temporal, describen una trayectoria bastante más ra-

zonable, ascendente siempre, que los propios precios de transferencia. Como veremos en el capítulo siguiente, la realidad española en ese período refuerza el razonamiento a favor de la mencionada tendencia.

Así pues, circunscribiéndonos a los precios de transferencia, en el trienio 1974-1975-1976 (para comparar con los resultados significativos hallados para las exportaciones) la salida adicional de divisas totalizó 1.396,4 millones de dólares corrientes y una media porcentual de sobrefacturación que ronda el 24%.

En conformidad con lo que señalaría la teoría y la experiencia Latinoamericana, este porcentaje y aquél importe para las importaciones son superiores a los correspondientes 18,9% y 946 millones de dólares en el mismo período para las exportaciones.

Para terminar, cabe resaltar asimismo la divergencia que hay entre la tendencia en el tiempo a una mayor propensión importadora por las E.T. "mayoritarias", alejándose de las "nacionales", y la tendencia a una mayor propensión exportadora, acercándose a aquellas. Esta tendencia, de gran relevancia, la analizamos in extenso en el próximo capítulo.

#### RESULTADOS SECTORIALES

Sin ánimo de caer en la monotonía, comentamos aquí brevemente los resultados de la regresión sector a sector.

Al igual que con las exportaciones, dicha regresión sectorial la hemos llevado a cabo para 1974 considerando los altamente resultados favorables para ese año con el conjunto de 157 empresas de la muestra.

Del mismo modo, recordamos 1º que se sigue tratando, lógicamente, de un análisis transversal de datos, de carácter idéntico de un año a otro; 2º que de las ecuaciones a ajustar hemos elegido aquellas -con o sin término independiente, etc.- que arrojaran los resultados más favorables, y 3º que en este caso es obvio que la forma tipo de las ecuaciones queda reducida a:

$$IM = f(VE, NX, BM), \text{ o bien}$$

$$IM = f(VE, NX),$$

según convenga.

Cuadro n° 35

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: I - Industria alimentaria								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	- 1.018 (-1,62)	0,048 (7,44)	-	132 (0,17)	1.340 (1,845)	0,78	1,88	22,4
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	-	0,044 (7,01)	-	- 694 (-1,15)	1.211 (1,614)	0,793	1,59	25,7
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	-	0,047 (7,26)	-	- 97 (-0,198)	-	0,767	1,76	34,5

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 36

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)									
SECTOR: II - I. Farmacéutica									
V. Dependiente	Variables explicativas								
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 1	- 927 (-1,46)	0,075 (3,01)	-	769 (1,0)	2.040 (2,62)	0,8	1,77	9,3	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 2	-	0,054 (2,48)	-	531 (0,662)	1.693 (2,14)	0,86	1,66	16,5	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 3	-	0,074 (3,175)	-	1.483 (1,878)	-	0,782	1,6	16,1	

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 37

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: III - Construcciones mecánicas								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	- 2.469 (-3,02)	0,222 (6,79)	-	- 329 (-0,45)	2.464 (3,43)	0,744	1,47	20,4
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	-	0,156 (5,46)	-	- 1.281 (-1,67)	1.794 (2,244)	0,771	1,79	24,7
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	-	0,181	-	- 480 (- 0,65)	-	0,719	1,86	29,4

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 38

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: IV - Material eléctrico y electrónica								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	- 80 (- 0,03)	0,096 (5,56)	-	1.335 (0,49)	2.823 (1,1)	0,507	1,56	11,0
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	-	0,096 (5,88)	-	1.279 (0,618)	2.786 (1,224)	0,656	1,56	21,0
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	-	0,096 (5,84)	-	2.552 (1,41)	-	0,64	1,71	30,3

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 39

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)									
SECTOR: V - Siderurgia y metalurgia no férrea									
V. Dependiente	Variables explicativas								
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 1	- 4.556 (-1,44)	0,21 (30,25)	-	3.777 (0,954)	3.195 (0,803)	0,989	1,72	385,5	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 2	-	0,208 (29,5)	-	1.290 (0,348)	488 (0,134)	0,989	1,78	406,3	
V. Dependiente	Variables explicativas								
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F	
ECUACION 3	-	0,208 (36,1)	-	1.648 (0,665)	-	0,989	1,76	655,4	

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 40

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: VI - Vehículos								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	- 2.566 (- 0,31)	0,103 (5,86)	-	1.145 (0,136)	- 4.525 (-0,61)	0,941	2,1	21,4
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	-	0,099 (7,83)	-	- 862 (-0,181)	- 4.889 (-0,736)	0,96	2,03	40,1
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	-	0,093 (11,22)	-	- 3.069 (-0,86)	-	0,956	2,11	64,8

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 41

ECUACIONES DE REGRESION. AÑO: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: VII - Química								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	- 18.457 (- 2,96)	0,292 (15,72)	-	8.495 (1,301)	6.241 (1,13)	0,926	2,24	107,7
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	-	0,269 (14,1)	-	- 6.589 (-1,42)	3.597 (0,582)	0,917	2,05	100,4
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	-	0,274 (16,9)	-	- 4.811 (-1,4)	-	0,917	2,2	154,0

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

Cuadro n° 42

Ecuaciones de Regresión. Año: 1974 Resultados sectoriales (miles de dólares)								
SECTOR: VIII - Papel y Artes Gráficas								
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 1	3.315 (0,74)	-0,169 (-0,35)	-	- 4.097 (- 1,0)	8.350 (3,128)	0,711	1,85	3,3
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 2	-	0,014 (0,586)	-	- 1.497 (-0,715)	8.593 (3,402)	0,815	2,29	7,4
V. Dependiente	Variables explicativas							
Importaciones	Constante	Ventas	Productividad	Nacionalidad	P.T.	R <sup>2</sup>	D.W.	F
ECUACION 3	-	0,0436 (1,22)	-	3.097 (1,164)	-	0,388	2,07	1,9

Las cifras entre paréntesis representan el estadístico t.

### Sector I. I. Alimentaria

Como era de esperar con este sector, el porcentaje de sobrefacturación por precios de transferencia es elevado: 52,7% -a un nivel de confianza superior al 96%-, aquél, para el conjunto de las empresas de este sector se convierte en una salida adicional de divisas de 14,6 millones de dólares.

Paradójicamente, no hemos hallado resultados significativos para el efecto de la nacionalidad extranjera; y es paradójico, porque para ese año, aritméticamente, detectamos una propensión a importar doblemente superior entre las E.T. "extranjeras" que entre las "nacionales": 4,5% contra 2,2%. Esto nos induce por tanto a predecir que tal error es achacable al elevadísimo coeficiente de Durbin-Watson de autocorrelación de los residuos, que asciende a más de 2,4. Evidentemente, pues, el comportamiento de las importaciones en este sector requiere de más variables que VE y NX -que son las explicativas de la ecuación que seleccionamos para obtener el coeficiente de regresión de NX.

### Sector II. Industria Farmacéutica

Diáfanos resultados, con niveles de confianza superiores al 95% (98 y 96), nos arrojan una cifra de sobrefacturación de importaciones, con las prácticas de vender por encima del precio supuesto de mercado, que suma 11,0 millones de dólares para el conjunto del sector, que entraña una propensión de nada menos del 50,9%.

El efecto de la nacionalidad extranjera sobre el volumen importado queda también claramente registrado, con un 31%, superior, recordamos, a las empresas "nacionales". Este último resultado

también corrobora los hallazgos aritméticos del capítulo I sobre la mayor propensión importadora de las E.T. "extranjeras" en relación con las empresas "nacionales", en el sector farmacéutico: 14,8 y 5,9%, respectivamente.

#### Sector III. Construcciones mecánicas

Sector del que no son de esperar altos porcentajes de sobrefacturación, alcanza en 1974 el 42,8 -a un nivel de confianza superior al 98%- , cifra que se traduce en su salida adicional, de divisas, ceteris paribus del orden de 25,6 millones de dólares, para un total de 25 empresas de la muestra.

El 42,8% parece quizás exagerado a tenor de la experiencia latinoamericana y de las menores posibilidades para sobrevalorar las importaciones de este sector, de tecnología relativamente menos avanzada, en el que es difícil encontrar monopolistas en la fabricación de un producto.

No hemos detectado ninguna evidencia empírica sobre el efecto de la nacionalidad extranjera en las importaciones, evidencia que contrasta con las estimaciones aritméticas presentadas en el capítulo primero, según las cuales la propensión importadora de las "extranjeras" es superior a las "nacionales" en un 15% más, con porcentajes de 15,2 y 13,5, respectivamente.

#### Sector IV. Material Eléctrico y Electrónica

Una vez más, el ajuste arroja un alto coeficiente de regresión para BN que entraña una sobrefacturación igual al 31,1%; cifra que se traduce en una sangría adicional de divisas, ceteris paribus, de 69,2 millones de dólares, para un nivel de confianza superior al 82%.

Se ha detectado una mayor "propensión" importadora por efecto de la nacionalidad extranjera del 29,2%, con su correspondiente salida adicional de divisas de 65 millones de dólares.

Estos resultados refuerzan y amplían bastante los cálculos aritméticos para las propensiones a importar, que señalan coeficientes de 14,1 y 12,8% para las "extranjeras" y "nacionales", respectivamente, ya que la diferencia porcentual de éstos es sólo de 15 aproximadamente.

#### Sector V. Siderurgia

En este caso, se registran porcentajes de sobrefacturación de importaciones por precios de transferencia del 9,3 y de 10,8 por efecto de la nacionalidad -a niveles de confianza superiores al 76 y 83%- , respectivamente.

Como resultado de los primeros se produce una salida de 33,2 millones de dólares en 1974, y de la segunda de 38,6 millones de dólares.

Comparando el porcentaje del efecto de la nacionalidad "extranjera" con la propensión a la importación de las empresas "extranjeras" expuesta en el primer capítulo, se observa en ésta una menor divergencia que en la primera, si bien en ambos casos la tendencia a importar es superior en las "extranjeras".

La estimación de sobrefacturación por precios de transferencia parece razonable (9,3%); ya que este sector no es muy propicio a dichas prácticas, sobre todo porque la mayor par-

te de las importaciones de inputs son de materias primas, con los cuales, no cabe aumentar los precios de importación, ya que el suyo queda libre definido en los mercados internacionales.

#### Sector VI. Vehículos

Como era de esperar, habida cuenta de la composición de la muestra, que comentamos páginas atrás, no hemos hallado ningún resultado significativo que evidencie la existencia de un comportamiento específico bien por parte de las empresas que realizan importaciones intraempresa, bien por parte de las empresas que hemos clasificado como extranjeras.

Este descubrimiento contrasta, no obstante, con la mayor propensión a importar por parte de las empresas "nacionales", registrado en la elaboración aritmética de los cuadros, donde aparecía un porcentaje de 6,4 para las "extranjeras" y de 9,8 para estas últimas.

#### Sector VII. Industria Química

Positivos son los resultados obtenidos para esta rama. Con niveles de confianza superiores al 82 y al 90%, se hallan estimaciones de sobrefacturación de importaciones por efecto de los precios de transferencia del 18,2% y de 23,2 por efecto de la nacionalidad "extranjera". Cifras que suman salidas adicionales de divisas de 153,5 y 195,7 millones de dólares.

Dada la evidencia latinoamericana y las posibilidades que ofrece este sector para la práctica de "inflación" de las importaciones intraempresa el resultado es más bien reducido.

Contrastando, por su parte, el 23,2% de importaciones adicionales por efecto de la nacionalidad "extranjera" con la diferencia de propensiones marginales a importar del primer capítulo, entre las "extranjeras" y las "nacionales", que es sólo de un 5% aproximadamente, se deduce quizás que éste último está más bien sesgado hacia abajo, ya que no es de esperar que sea tan pequeño.

#### Sector VIII: Papel y Artes Gráficas

Si bien el nivel de confianza -superior al 99 y al 83%- de los coeficientes de regresión es bastante aceptable, los porcentajes tantas veces comentados -64,8 y 40,6%- parecen exagerados, con sus correspondientes sangrías de divisas de 23,5 y 14,7 millones de dólares.

En cualquier caso, no lo parecen tanto si se les compara con las respectivas propensiones a importar, de 20,9 y 5,8 para las "extranjeras" y "nacionales".

---- x ----

A modo de resumen de esta exposición sectorial, puede afirmarse que las estimaciones estadísticas no dejan lugar a dudas de la existencia de una constante práctica de sobrefacturación de importaciones, en especial en los sectores más habituales -industria farmacéutica, con 50,9; material eléctrico y electrónica, con 31,1%, y química, con 18,2%-.

Asimismo, en la mayoría de los sectores, y también

en especial en los antedichos, se observa con claridad, una mayor propensión importadora por parte de las empresas "extranjeras", corroborando casi en su totalidad los cálculos aritméticos del primer capítulo.

---- x ----

#### 4.3 EL COMERCIO EXTERIOR DE LAS E.T. MAYORITARIAS A LA LUZ DE SUS PRACTICAS EN LA FIJACION DE PRECIOS INTRAEMPRESA EN ESPAÑA: 1973-1977

Nos ocupamos en este epígrafe de la "corrección" y análisis de algunas cifras de las cuentas internacionales de las E.T., a tenor de los descubrimientos sobre sus "reales" volúmenes de importación y exportación una vez tenidos en consideración los efectos producidos por la fijación de precios de transferencia distintos a los de mercado, superiores en el caso de las importaciones, e inferiores en el de las exportaciones, realidad que acabamos de demostrar (x).

---

(x) Hemos intentado la realización de otro análisis de regresión análogo al de mercancías con los royalties, pero los resultados han sido totalmente negativos, por lo que ni siquiera los recogemos. Es una lástima, porque con ello hubiéramos presentado evidencia empírica sobre la eventual sobrefacturación -en el caso de España- de aquellos, aportando así estimaciones de prácticas de precios de transferencia en las cuentas invisibles de la balanza de pagos y no sólo en la de mercancías, como se ha hecho hasta ahora, en nuestro conocimiento. Pero es que, además, esa evidencia sobre royalties perfeccionaría bastante el marco confeccionado con los precios de transferencia para las mercancías (importaciones y exportaciones).

Comentaremos, pues, en primer lugar la sangría de divisas producida por las prácticas típicas de las E.T. de fijación de precios en comercio exterior, (esta vez considerando conjuntamente exportaciones e importaciones año a año globalmente, aunque también sectorialmente para 1974), para sucesivamente hacerlo con las "reales" propensiones a exportar, a importar, las reales repatriaciones de dividendos y, por último, las "reales" tasas de beneficios repatriados -todo ello en su comparación con las oficiales que hemos expuesto en los cuadros 12, 13 y 25, del primer capítulo.

4.3.1 Volumen total de divisas no ingresadas o extraídas de España por efecto de las prácticas de los precios de transferencia de las E.T. mayoritarias.

En el cuadro 43 se recogen los resultados globales y sectoriales para el conjunto de las transacciones comerciales -exportaciones e importaciones-.

Como quiera que no hemos detectado evidencia fiable sobre infravaloración de exportaciones por las E.T. mayoritarias en 1973 y 1977, el análisis global sólo se referirá al período 1974-1976, ambos inclusive.

Con una suma total de infrafacturación de exportaciones de 378,9 millones de dólares en 1974 y de una sobrefacturación de las importaciones por valor de 576,3 millones de dólares, el volumen total de divisas no ingresadas o extraídas del país mediante el mecanismo de precios de transferencia en ese

Cuadro 41

VOLUMEN TOTAL DE DIVISAS NO INGRESADAS (INFRACTURACION DE EXPORTACIONES -P.T.EX) O EXTRAIDAS DEL PAIS POR PRECIOS DE TRANSFERENCIA (SOBREFACTURACION DE IM- PORTACIONES -PTIM) (En miles de dólares)							
A ñ o		PT.EX	PT.IM	T O T A L \$	T O T A L millones de ptas.	PT. EX (%)	PT.IM (%)
G L O B A L	1973	-	518.473	518.473	30.206	-	61,6
	1974	378.930	576.296	955.226	55.097	28,1	33,8
	1975	301.238	481.924	783.162	44.992	16,2	23,0
	1976	266.024	388.169	654.193	43.798	12,5	14,9
	1977	355.545	348.741	348.741	53.497	-	17,4
S E C T O R I A L 4	I	106.125	14.605	120.730	6.963	61,3	52,7
	II	20.156	11.035	31.191	1.799	62,7	50,9
	III	69.777	25.647	95.424	5.504	53,5	42,8
	IV	70.490	69.202	139.692	8.057	45,5	31,1
	V	-	33.247	33.247	1.917	-	9,3
	VI	-	-	-	-	-	-
	VII	-	153.496	153.496	8.853	-	18,2
	VIII	29.293	23.514	52.807	3.045	37,9	64,8

mismo año asciende, para el conjunto de la muestra (x) a 955 millones de dólares. Esta cifra representa el 13,5% del déficit comercial en ese año para toda la economía española.

En 1975, asimismo, el total de divisas no ingresadas o extraídas del país como resultado de la utilización del mecanismo de precios de transferencia fue de 783,2 millones de dólares. De éstos, 301,2 millones proceden de las ventas al exterior, mientras que 481,9 millones lo hacen de las importaciones.

Comparando también aquel total con el déficit comercial en España para el mismo año se observa que representa aproximadamente el 10,6% del mismo.

De no haberse dado estas prácticas típicas de las E.T., la balanza básica, por su parte, habría pasado de 1.684,8 millones de dólares de déficit a sólo 901 millones de dólares.

Durante 1976, por último, contabilizamos una salida o no entrada totales de divisas, por las causas comentadas, del orden de 654,2 millones de dólares -compuestas por 266,0 millones de dólares en la vertiente exportaciones y 388,2 millones en la de importaciones. Si bien en dólares aquel total representa un acusado descenso respecto a 1975, medido en pesetas es un prác-

---

(x) Hemos de recordar, para evaluar correctamente estas cifras, que la muestra para el cálculo de las exportaciones es de 238 empresas, mientras que la de importaciones ha sido de tan sólo 157 empresas. Con ello queremos decir que esa cifra, hablando propiamente, sería, a grosso modo, la referente a una muestra cuyas observaciones estarían entre 238 y 157 empresas.

tico estancamiento -45 miles de millones de pesetas en 1975- contra 43,8 miles de millones de pesetas.

Los 654,2 millones de dólares habrían reducido el déficit de la balanza comercial de 1976 a 6.673 millones de dólares -de un saldo negativo de 7.327 millones de dólares; y a su vez también el déficit de la balanza básica de 2.281 a 1.627 millones de pesetas.

Como conclusión de esta práctica continuada, las E.T. mayoritarias de la muestra han provocado una sangría de divisas, sólo por efecto de la utilización del mecanismo de precios de transferencia, infravalorando las exportaciones y sobrevalorando sus importaciones del resto del mundo, que totaliza en el trienio 1974-1976 la elevada suma de 2.393 millones de dólares aproximadamente.

De esta suma, la mayor parte es debida a los sectores habitualmente más sospechosos: Material eléctrico y Electrónica, e Industria Química, seguidos por Alimentación.

En todas las estimaciones numéricas del conjunto global de la muestra puede descubrirse, a tono con los dictámenes de la teoría y de acuerdo con la limitada experiencia Colombiana y en general Latinoamericana, que los porcentajes de infrafacturación en las exportaciones son inferiores a los porcentajes de sobrefacturación en las importaciones. De aquí que éstas últimas sean en España el medio preferido por las E.T. para sus "transferencias" internacionales "a-legales" de divisas, corroborando así la evidencia empírica existente para otros países.

Inferencia al conjunto de las empresas extranjeras en España

Si es interesante disponer de evidencia empírica para una muestra tal como la nuestra, tanto más es para el conjunto de la economía española.

En este sentido, suponiendo, como parece serlo, que nuestra muestra es representativa, sería factible conocer la sangría total de divisas para la economía española toda, multiplicando las infravaloraciones y sobrevaloraciones medias por el número de empresas extranjeras mayoritarias existentes en España (x), infiriendo así resultados para el conjunto de la población a partir de la muestra.

Desafortunadamente, la información necesaria de que se dispone es bastante imprecisa. Así, se encuentran listados de esas empresas que no sólo varían entre sí terriblemente, sino acusadamente de año a año, lo que es de extrañar. No obstante, con algunos supuestos este obstáculo podría evitarse.

Pero, en puridad y lo que es decisivo, para que dicha inferencia fuera lícita estadísticamente, nuestra muestra de 238 ó 157 empresas tendría que haberse confeccionado no sólo por muestreo aleatorio, sino en concreto por muestreo aleatorio estratificado -si considerásemos también la inferencia para los sectores-. La confección de nuestras muestras, sin embargo, no ha si-

---

(x) Para ser precisos sería el 75% de las empresas extranjeras mayoritarias. Es 75% ya que suponemos que ese porcentaje encontrado en nuestra muestra para las empresas que realizaban comercio intraempresa internacional es válido (inferible) también al conjunto nacional.

do así. Sobre la original de 157 empresas, facilitada por el Ministerio de Comercio, desconocemos su vía de formación (x). Superficialmente se detecta en la misma la presencia de grandes, pequeñas y medianas empresas, pero ello no es suficiente para considerarla estrictamente aleatoria. Asimismo, la muestra ampliada de 238 empresas que también hemos utilizado presenta, ante una eventual inferencia, dos carencias. En primer lugar, la herencia de la primera, de la que recibe una muestra no estrictamente aleatoria de 157 empresas. Y, en segundo lugar, otra falta de aleatoriedad debida a que las 81 empresas complementarias no fueran tampoco seleccionadas al azar sino como buenamente se podía de los listados de la revista Fomento de la Producción, listados cuya ordenación incluye las empresas más exportadoras, con mayor volumen de ventas del país, etc.

Por todas estas razones, y en concreto, porque cualquier inferencia sesgaría acusadamente las estimaciones al alza, no hemos, pues, emprendido el cálculo para la sangría de divisas por precios de transferencia referida al conjunto nacional.

Los coeficientes de regresión de la variable nacionalidad extranjera, sólida corroboración de las propensiones comerciales estimadas aritméticamente.

En el capítulo primero ya hemos demostrado y comentado, refiriéndonos a las propensiones a exportar e importar de las empresas "extranjeras", la menor tendencia a exportar y mayor a importar, ambas en valor, de las primeras, considerando el perfo-

---

(x) Lo que no pudimos averiguar, ya que ni las mismas fuentes de dicho Ministerio conocían.

do temporal en conjunto. Ya vimos que había un año de exención, en las importaciones, que confirmaba la regla; y que desmentaba una clara tendencia al final de dicho período a que convergieran las propensiones exportadoras de "nacionales" y "extranjeras".

DIFERENCIAS DE PROPENSIONES COMERCIALES ENTRE EMPRESAS "EX-TRANJERAS" y "NACIONALES", MEDIDAS ARITMETICA (PROP) Y ESTADISTICAMENTE (NX) (%)										
	1973		1974		1975		1976		1977	
	Prop.	NX	Prop.	NX	Prop.	NX	Prop.	NX	Prop.	NX
Exportaciones.	-	-	-27,6	-33,3	-21,4	-26,1	-21,8	-22,3	-9,5	-10,4
Importaciones.	+50	-	+1,0	+14,8	-9,0	+17,4	+6,6	+29,3	+35,1	+37,3

Signo (+) indica diferencia negativa: en el caso de las exportaciones, menor propensión por empresas "extranjeras" y viceversa con las importaciones.  
Signo (-) indica diferencia positiva: en el caso de las importaciones, mayor propensión por empresas "extranjeras".

En el cuadro adjunto corroboramos sintéticamente, en base a los resultados estadísticos del comienzo de este capítulo, las afirmaciones vertidas en el primero.

En efecto, dicho cuadro, a excepción de un año en las importaciones, nos reafirma estadísticamente en la creencia en conjunto de una menor propensión exportadora y de una mayor propensión importadora por parte de las empresas "extranjeras" en comparación con las "nacionales".

En el caso de las exportaciones los resultados estadísticos coinciden altamente con los aritméticos. En el caso de las importaciones se observan algunas diferencias entre ambas. si bien, excepto en 1975, no dejan lugar a dudas de una mayor pro-

pensión importadora por parte de las empresas "extranjeras".

Valga, pues, este cuadro como evidencia concluyente y definitiva de estos comportamientos de las E.T. mayoritarias en el terreno de las transacciones comerciales internacionales.

Hemos de detenernos en un matiz que nos parece esencial. Es cierto, como acabamos de presenciar, que las propensiones comerciales exteriores de las empresas "extranjeras" de nuestra muestra son desfavorables a la balanza de pagos española. Esto era lo que nos interesaba demostrar.

Siendo así, no es necesario modificar tales propensiones teniendo en cuenta la distorsión que introduce la práctica de la aplicación de precios de transferencia: interesa conocer esas propensiones cualesquiera que sean sus factores explicativos y nada más. Ahora bien, ¿qué modificación es necesaria introducir en las propensiones si la preocupación no es la salida (o no entrada) de divisas que entraña tal práctica sino más bien el conocer, digamos "realmente", el comportamiento exportador e importador de E.T. y empresas españolas?. Este sería, por ejemplo, un interrogante decisivo si nos interesara conocer la contribución "real" del capital extranjero mayoritario en España.

Aunque como señalamos, no es nuestro objetivo, esbozamos siquiera brevemente el camino. Es simple, si siguiéramos adoptando el dinero como patrón de medida (en nuestro caso, los dólares), para aproximarse más a las verdaderas propensiones exportadoras e importadoras, había que sumarle a las exportaciones y restarle a las importaciones de las empresas "extranjeras" las correspondientes cantidades en dólares de divisas no ingresadas

o extraídas en concepto de precios de transferencia. Finalmente, se divide esa cantidad por la cifra de ventas -lo que hemos utilizado como punto de referencia-.

Evidentemente, las nuevas propensiones serían superiores en el caso de las exportaciones e inferiores en el de las importaciones. A título de ejemplo, en 1974 la primera pasaría (en su versión aritmética) de 7,6% a 9,8%, muy cerca de la propensión de las empresas "nacionales". La segunda -importadora- pasaría, a su vez, de ser, en ese mismo año, 15,2% a 13,8%, ya inferior a la propensión importadora de las empresas "nacionales" o "españolas".

Es obvio que los anteriores términos "realmente" y "real" suscitan un problema de inmensa envergadura, cual es la veracidad del patrón de medida en los fenómenos económicos. En este caso que nos ocupa, huelga insistir en que el dinero es un pésimo patrón de medida. No entramos, sin embargo, a dirimir cuál sería mejor en este ejemplo.

En cualquier caso, valga esta breve digresión para que en la polémica acerca de las diferencias de propensiones comerciales de E.T. y empresas españolas:

1º Se especifique qué es en concreto el tema de discusión: ¿impacto sobre la balanza de pagos o contribución "real" a la inserción de la economía española en la división internacional del trabajo, por ejemplo?.

2º Si se define esta última como objetivo, modificar, en las líneas señaladas en párrafos anteriores, las propensiones estimadas, considerando el efecto de las prácticas de precios de transferencia.

#### 4.4 REMESAS "REALES" DE BENEFICIOS

Para conocer las tasas "reales" de beneficios repatriados, elaboramos el cuadro 44, adjunto.

La tasa "real" se obtiene a partir de la siguiente modificación en la tasa "oficial". Esta se ha calculado como el cociente entre dividendos más intereses comerciales y otros pagados al exterior, por un lado, y volumen de ventas, por el otro. Para obtener la tasa "real" se ha añadido simplemente al numerador del cociente los volúmenes no ingresados o extraídos de divisas a través de la aplicación de precios de transferencia en las transacciones intrafirma.

Los resultados no dejan lugar a dudas. Considerando dichos volúmenes, las tasas de beneficios repatriados experimentan un brusquísimo incremento.

Por lo que respecta al conjunto total de la muestra, en los cinco años, de 1973 a 1977, la diferencia tasas "oficiales"/tasas "reales" nunca fue inferior al 800% aproximadamente, alcanzando brechas elevadísimas en 1974 y 1977, del 1.400 y 1.000% aproximadamente.

Después de un simple análisis superficial de la columna primera del cuadro comentado, en el que se detectan tasas de beneficios repatriados en la mayoría de los casos inferiores al 11%, no eran de extrañar estas profundas divergencias.

En cuanto a los resultados sectoriales, son concomitantes, siendo los sectores Construcciones Me-

Cuadro 44

COMPARACION ENTRE TASAS DE BENEFICIOS REPATRIADOS "OFICIALES" Y REALES (en %) DE EMPRESAS MAYORITARIAS EXTRANJERAS				
G L O B A L	A ñ o	Tasa de beneficio repatriado "oficial"	Tasa de beneficio repatriado real	Indice de encubrimiento
	1973	1,25	9,84	787
	1974	0,96	13,94	1.452
	1975	1,16	10,54	908
	1976	0,97	8,56	882
	1977	0,75	7,50	1.000
S E C T O R I A L	Sector I	1,60	15,25	953
	Sector II	1,38	15,41	1.116
	Sector III	0,44	24,26	5.513
	Sector IV	0,62	7,47	1.204
	Sector V	0,67	12,47	1.861
	Sector VI	0,54	-	-
	Sector VII	1,23	8,50	691
	Sector VIII	0,62	-	-

cánicas y Siderurgia los que presentan mayores "índices de encubrimiento".

Este hallazgo último no ha de inducir a confusiones, pensando que son estos sectores los que por ello más uso hacen del mecanismo de precios de transferencia. Ya hemos visto que eran, por el contrario, la Industria Farmacéutica, Material Eléctrico y Electrónica y Químico. La confusión puede surgir por el hecho de que sectores tales como C. Mecánicas, etc. sólo utilicen esta vía para extraer beneficios "a-legalmente" del país, a diferencia de estos últimos que utilizarían otras vías, como por ejemplo, la de unos royalties sobrevalorados. Desafortunadamente, a este último respecto nada podemos aportar, pues, como señalamos, no habíamos encontrado evidencia significativa alguna sobre el comportamiento de las E.T. mayoritarias en España en el pago de royalties.

En suma, pues, el caso de España a todo lo largo del período 1975/1977 confirma la tesis "heterodoxa" en contra de la argumentación neoclásica.

Resta ahora, para refutar por completo parte de esta última argumentación; y demostrar que durante el mismo período como un todo las salidas por dividendos fueran superiores a las entradas en concepto de inversiones.

Las estimaciones arrojan un saldo positivo altamente favorable para la economía española. Sin embargo, así no queda corroborada la proposición neoclásica. El problema está mal planteado. No hay que razonar mucho para comprender que la variable relevante no es este simple saldo, sino en el menos complejo de los casos, el saldo de la influencia total, de todas las actividades,

de las E.T. mayoritarias; esa influencia se recoge en sus cuentas exteriores. Y, como ya demostramos en el capítulo primero su influencia es altamente desfavorable sobre la balanza de pagos española.

En el período 1973 a 1977 su contribución a esta última es acusadamente negativa: -2.136 millones de dólares. Ante esto, podría argumentarse que con las empresas "españolas" de la muestra ocurre otro tanto, pues su contribución, también negativa, asciende en el mismo período temporal a -1.774 millones de dólares; y que por tanto ambas contribuciones negativas se deberían al tipo y grado de desarrollo de la economía española. Ocurre, sin embargo, que el efecto negativo de las E.T. mayoritarias, en relación a su cifra de ventas, es del 8,2%, mientras que el correspondiente porcentaje de las "nacionales" es del 6,2; es decir el de las primeras es superior en 132,3% a estas últimas.

Por ello pensamos, en este aspecto de la polémica mencionada, que, considerando todas las operaciones de las E.T., sus entradas de divisas son inferiores a sus salidas, no sólo en términos absolutos, sino también en comparación con las empresas "españolas".

Contraste entre los resultados de sobrefacturación de importaciones del capítulo, para el conjunto nacional y los del presente.

Otra forma de demostrar que las E.T. mayoritarias sobrefacturan más sus importaciones que las empresas "nacionales" consiste en comprobar que el correspondiente porcentaje es superior para aquellas que para el conjunto nacional.

Recordemos, antes de continuar, que la estimación de este porcentaje lo hemos realizado en el capítulo III. Para ello se ha seguido un método totalmente distinto, ajeno en lo absoluto al análisis de regresión con variables ficticios que hemos llevado a cabo en el presente capítulo. Precisamente esta diferencia de métodos, si la comparación de sus conclusiones arroja resultados con cierto sentido entre sí, reafirmará la validez de ambos. No hemos de olvidar, por otra parte, que en el capítulo III sólo pudimos hallar evidencia empírica referida a la sobrefacturación de importaciones para el conjunto nacional.

SOBREFACTURACION NACIONAL GLOBAL(NAC) y SOBREFACTURACION POR E.T. MAYORITARIAS(E.T.) DE IMPORTACIONES (%)					
	1 9 7 3	1 9 7 4	1 9 7 5	1 9 7 6	1 9 7 7
1 <sup>er</sup> . método	11,1	31,0	25,2	12,7	5,1
2 <sup>o</sup> método <sup>x)</sup>	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2
E.T.	61,6	33,8	23,0	14,9	17,4
$\sqrt{NAC_{1o} \cdot NAC_{2o}}$	7,6	12,7	11,4	8,1	5,2
(x) En el segundo método el porcentaje es constante en el tiempo, pues se trata por las propias características del mismo del coeficiente de regresión de una serie de observaciones temporales -de 1962 a 1977-.					

De este cuadro resalta claramente que tanto si consideramos como punto de comparación para la sobrefacturación nacional global las estimaciones por el primer método, como por el segundo o por su media geométrica -la que quizás sea más correcta a efectos comparativos- las E.T. mayoritarias presentan un porcentaje de sobrefacturación de importaciones bastante superior al nacional global (realizado por todo tipo de agente eco-

nómico establecido en territorio español).

Una vez más queda así comprobada la mayor tendencia de las E.T. radicadas en España a sobrefacturar más sus importaciones -a través de la aplicación de precios de transferencia- que el resto de otros "agentes" económicos establecidos en España, lo que, por supuesto, incluye a las empresas industriales de capital mayoritariamente nacional.

---- X ----

BIBLIOGRAFIA

- Koutsoyaniss, R. (1976), Econometrics, Macmillan.
- Lobo, F. (1978), La cuestión de los precios de transferencia. El caso de la Industria Farmacéutica. Aplicación a España, Investigaciones Económicas, nº 5, Enero-Abril.
- Suits, D. (1957), Use of Dummy Variables in Regression Equations, American Statistical Association Journal, Diciembre.

CAPITULO V

CAUSAS DE LA "SANGRIA" DE DIVISAS POR EFECTO DE LA APLICACION DE  
LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

En el capítulo II expusimos las teorías más significativas sobre las causas que inducen a las E.T. a fijar precios de transferencia, distintos a los de mercado, en sus transacciones comerciales y de invisibles internacionales.

Hemos señalado que el fenómeno se acrecienta en importancia día a día, especialmente desde principios de esta década. Así, el porcentaje que representa el comercio intrafirma de exportación (cuyos productos son los que están sujetos a la aplicación de precios de transferencia) respecto al total varía, en los casos que se conocen, desde un 29% en Suecia, en 1975 hasta un 59% en Canadá durante 1971; las cifras para Estados Unidos, en 1970 y Gran Bretaña, en 1973, son del 50 y 30%, respectivamente. Como es habitual, para España no sólo no se conocen cifras para importaciones intrafirma, sino tampoco para las exportaciones, pero las suponemos elevadas.

El fenómeno no puede, por tanto, marginarse. La cuantificación de sus efectos sobre la balanza de pagos española ya la hemos realizado en el pasado capítulo. En éste procedemos a intentar explicar sus causas año a año del período abarcado, basándonos en las teorías del capítulo II. A tal efecto, dedicamos el primer epígrafe a exponer la manifestación concreta que adquieren en España las variables relevantes para la comprensión del mismo. Posteriormente, en el segundo epígrafe, señalamos cuáles de esas variables han motivado a las E.T. a adoptar su política de fijación de precios intrafirma.

5.1 MARCO ESPAÑOL: 1973-1977

La fijación de los precios de transferencia por las E.T. viene condicionada por sus propios determinantes in ternos y por el marco general económico español, en especial el de la política económica.

Esa política se desenvuelve en varios frentes, que sintetizamos en:

- 1º Fiscal,
- 2º Arancelario,
- 3º De tipos de cambio, y
- 4º Político y sindical.

Los condicionantes internos empresariales de la propia E.T. en España no son, obviamente, motivo de estudio para nosotros. No se dispone de información exhaustiva, ni mucho menos, por lo que manejar las anécdotas de todos conocidas constituiría una mera especulación. No obstante, consideramos que como puntos de referencia acerca de su comportamiento empresarial son válidos:

a) Que las filiales españolas de las E.T. contribuyen, al igual que las filiales del resto del mundo, a maximizar los beneficios de después de impuestos del grupo multinacional, plegándose por consiguiente a las exigencias de éste (x);

b) Que tratándose la fijación de precios de una práctica relativamente reciente, las E.T. todavía no tienen los cono-

---

(x) Recordamos que esto es tanto más cierto cuanto que aquí nosotros consideramos filiales de multinacionales sólo a aquellas empresas radicadas en España cuyo capital social es mayoritariamente extranjero.

cimientos suficientes para optimizarla; y

c) Que globalmente las filiales extranjeras radicadas en España cumplen, al menos mejor que las nacionales, con sus obligaciones fiscales.

#### 5.1.1 La política fiscal en España con las E.T.

Dentro de un marco tributario diferente del resto de los principales países de la OCDE, en especial en lo que concierne al mayor peso de la imposición indirecta que la directa, las empresas residentes en España están sujetas a un impuesto directo de renta, del 32% (x). A las sociedades anónimas, en concreto, se les cobra el 36%. En 1976, sin embargo, se impuso un recargo suplementario del 10% a aquella parte de los beneficios que excediera el 8% del capital social-reservas incluidas-. Si los beneficios declarados se reparten, se les carga un 12%, por dividendos.

Pero además del impuesto sobre la renta y sobre dividendos, las empresas están sujetas al pago de toda una serie de impuestos, deducibles del de la renta sobre sociedades. Se trata de a) la contribución territorial urbana, b) la contribución territorial rústica; c) el impuesto industrial; d) el impuesto sobre la renta del capital, que incluye los dividendos, intereses, royalties y todo tipo de devengos por asistencia tecnológica(xx).

---

(x) A título comparativo, puede considerarse que el correspondiente impuesto en esos países de la OCDE ronda el 50%.

(xx) Durante el ejercicio fiscal de 1977 se ha impuesto un recargo adicional del 10% sobre los dividendos, royalties y demás, que se ha considerado como gasto deducible.

Existen algunas exenciones al impuesto sobre los beneficios para evitar la doble imposición con otros países (x).

Si una empresa tiene una cifra anual de negocios superior a 50 millones de pesetas, caso en el que se encuentran todas las empresas que contemplamos han de tenerse en cuenta los siguientes extremos:

1º Los gastos necesarios son deducibles en el mismo año fiscal en que fueran realizados.

2º De acuerdo con los coeficientes estipulados por las autoridades fiscales, se permite la depreciación directa. En algunos casos se autoriza una depreciación más acelerada. Si algunos activos se adquieren y reciben en ciertas fechas, pueda fijarse los coeficientes de depreciación que se desee.

3º Está permitida la constitución de reservas libres de impuestos, siempre que se atengan a ciertos requisitos.

4º Las pérdidas en que se incurra pueden compensarse con la renta del mismo año. En concreto, las pérdidas derivadas de la actividad típica pueden distribuirse a lo largo de los cinco años siguientes; en ningún caso podrán imputarse esas pérdidas a años anteriores.

Los impuestos sobre dividendos -del 15%-; sobre intereses -del 24%- (xx); y sobre royalties -de 14% y 6%- en el caso

---

(x) Existen convenios para evitar la doble imposición con los principales países inversores en España. Las excepciones más significativas son Estados Unidos y Luxemburgo. Este último es importante ya que en pequeño es lo que se ha venido en llamar un "paraíso fiscal". Con Gran Bretaña, empezó a surtir efecto el convenio con fecha 1º de enero de 1976.

(xx) Excepto sobre las cuentas en moneda extranjera, sobre las que el tipo es nulo.

de que se trate de una actividad considerada importante para el desarrollo económico, son deducibles en origen a efectos del impuesto general sobre la renta de sociedades.

Como consecuencia de la crisis económica iniciada en el mundo occidental a finales de 1973, las autoridades fiscales españolas han impuesto límites a la repatriación de dividendos a través de topes al reparto de dividendos. Contenidas las disposiciones en los x Artículos 11 del Decreto-ley 12/1973,  
x 1 del Decreto-ley 2/1975, y  
x 6 del Decreto-ley 8/1976,  
se congelaba la repatriación de beneficios en la forma siguiente, para:

1974: No podía ser superior a la media de los repatriados en los años 1972 y 1973 (en casos en que no hubiera habido beneficios en esos años o que la sociedad en cuestión fuera de nueva constitución, no podía superar el 5% del capital fiscal).

1975 y 1976: Mismos topes, aunque la media mencionada se refería a 1973-1974 y 1974-1975, respectivamente. Se incluían, además, las retribuciones a los Consejeros y el porcentaje pasaba a ser del 6, del capital social desembolsado.

1977: Idénticos topes que en años anteriores, pero referidos a la media 1975-1976.

Existe, por último, una serie de impuestos indirectos -que sustituyen al familiar IVA de la OCDE- que va del 2,7 al 0,4%.

#### Fiscalización de transacciones internacionales intrafirma.

La fiscalización de este tipo de transacciones está

prácticamente en sus albores en España. El control de los mismos corre realmente a cargo de las autoridades aduaneras y cambiarias -Dirección General de Aduanas y Ministerio de Comercio (Dirección General de Transacciones Exteriores) y del Banco de España (cuando se trata de préstamos intraempresa)- pero sólo en lo que respecta a sus respectivas competencias. En ningún modo, en lo que respecta a su fiscalización propiamente dicha.

Existe una serie de disposiciones fiscales, que no obstante no tener un carácter práctico, se llegan a aplicar en ocasiones a discreción. Veámoslo detenidamente.

El texto legal básico del que disponen las autoridades para fiscalizar indirectamente las transacciones intraempresa se encuentra en primer lugar en el Artículo 52 de la Ley General Tributaria. Según este artículo, las autoridades españolas pueden revisar las declaraciones de la renta y otros impuestos si los precios implícitos en los mismos no coinciden con los de "mercado".

Existen otras regulaciones, bien que pocas, que son: Referentes a la imposición directa. Las cantidades cargadas por las casas matrices a sus filiales (x) en España sólo constituyen un gasto deducible para ésta si las condiciones de la transacción puede considerarse "normal". Dada la generalidad de esta disposición, puede concluirse que es aplicable a todo tipo de gasto. En cuanto a los impuestos a cuenta, la Ley de Rentas del Capital

---

(x) Cuando la participación es igual o superior al 25% del capital se considera que hay relación filial/casa matriz.

(aplicable a intereses, dividendos, etc.) dispone que en los casos de préstamos intracompañía gratuitos, se supondrá, a efectos deducibles, que el tipo de interés pagadero es del 4%. En el caso de los dividendos, de algunas disposiciones legales podría deducirse un concepto similar al de "dividendo constructivo".

-Referentes a la imposición indirecta. Las disposiciones aplicables a la imposición indirecta española, contenidas básicamente en el Impuesto sobre Tráfico de Empresas, en el Impuesto sobre el Lujo y en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, hacen algunas alusiones a la cuestión del "precio de mercado" en relación a los precios en transacciones sujetos a las diversas figuras de imposición indirecta. Respecto al Impuesto sobre el Tráfico de Empresas existe una disposición por la cual el valor de una transacción puede ser modificado por las autoridades cuando, debido al tipo de relación existente entre las partes, el precio convenido sea claramente inferior al de mercado. Además, los descuentos entre contribuyentes relacionados, por debajo de los precios normales, de lista, sólo serán deducibles si son habituales en la actividad económica y zona geográfica en cuestión. En el Impuesto sobre el Lujo existen disposiciones similares. Las disposiciones del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales contienen normas exhaustivas, según las cuales las autoridades están capacitadas para ajustar los precios de las transacciones a los de mercado.

Estos son los instrumentos legales de que disponen las autoridades fiscales para controlar las transacciones intraempresa. ¿Cuál es la realidad;

En la mayoría de las ocasiones, las autoridades fiscales españolas no controlan minuciosamente esas transacciones,

en lo que concierne al Impuesto sobre la renta de sociedades . En el terreno de la imposición indirecta, sin embargo, este control es severo.

La postura de las autoridades en este campo, es en las transacciones de:

A) Mercancías . Las autoridades ajustan habitualmente los precios de transferencia cuando son claramente inferiores a los de mercado.

B) Servicios . La práctica indica que cuando las autoridades cambiarias autorizan un pago de la filial a la casa matriz, las autoridades fiscales lo reconocen inmediatamente. Dada la gran cantidad de trámites que se requieren, las filiales extranjeras no solicitan el permiso para realizar ese pago en la práctica.

C) Intangibles . Aquí son aplicables las observaciones de B). Cuando la empresa que tiene una licencia es una filial extranjera, es prácticamente imposible obtener la autorización de pago. Si se logra, las autoridades fiscales no presentan obstáculos.

D) Tangibles . Por control de cambios, es prácticamente imposible obtener autorización para los correspondientes pagos. No obstante, si se logra, las autoridades fiscales lo reconocen.

Resumen: En suma, pues, de las variables que nos interesan concluimos que en España:

- El Impuesto sobre beneficios es del 36% y sobre dividendos del 15%, lo que contrasta con una media aproximada de 50 y 30%, respectivamente, en los principales países inversores

en España. Existen otra serie de impuestos menores, que aquí no son demasiado relevantes.

- Durante 1974 a 1977 ha habido una congelación de los dividendos -que se traducía en otra de los beneficios repatriados- por la cual no podían aumentar de un año a otro.

- Las transacciones intraempresa no son influidas por la fiscalización directa en la práctica; lo contrario ocurre con la imposición indirecta, donde:

Las autoridades ajustan los precios de transferencia de bienes a los de "mercado" si las discrepancias entre ambos son notorias, y aprueban las decisiones de las autoridades cambiarias sobre los precios en servicios, tangibles e intangibles. En la práctica, insistimos, el ajuste de los precios sólo lo hacen si la diferencia es exagerada.

#### 5.1.2 Política cambiaria

Distinguimos en este terreno: A) Política de paridad de la peseta, y B) Control cambiario de transacciones intraempresa internacionales.

A) Política de paridad de la peseta/dólar: A lo largo del período analizado, la moneda nacional ha experimentado las siguientes variaciones de acuerdo con el calendario:

<u>1973</u>	Revaluación: 9,35%
<u>1974</u>	Devaluación: 2,44%
<u>1975</u>	Revaluación: 3,82%
<u>1976</u>	Devaluación: 16,55%
<u>1977</u>	Devaluación: 13,54%

Estas son las variaciones medias interanuales. Sin

embargo, para nuestro objetivo, las modificaciones más relevantes son las introducidas por las autoridades con bruscas devaluaciones (o revaluaciones). Este calendario es:

<u>1973</u>	Devaluación: 7,5, en febrero
<u>1974</u>	-
<u>1975</u>	-
<u>1976</u>	Devaluación: 13% entre febrero y mayo.
<u>1977</u>	Devaluación: 14% en julio, 5% en agosto.

B) Control de cambios en transacciones internacionales intraempresa. Para cualquier tipo de transacción internacional se requiere de la previa autorización de la Administración.

El Ministerio de Comercio y el Banco de España son los organismos encargados del control de cambios.

Al primero compete todo tipo de transacciones, de mercancías, servicios, tangibles e intangibles. Al segundo competen los endeudamientos internacionales -con ayuda del primero- tratándose de empresas filiales extranjeras.

Por regla general, se autoriza todo tipo de comercio de bienes intraempresa, con las limitaciones en los precios que antes comentamos. No se autorizan, sin embargo, para las filiales, el pago de cualquier servicio que contribuya a los gastos generales de la casa matriz, aunque puedan beneficiar directa o indirectamente a la casa matriz. Así tampoco, en la práctica, el pago de servicios a la casa matriz o a otra empresa del grupo en el extranjero. Existen, no obstante, casos significativos en que E.T. han logrado la concesión del correspondiente permiso.

Por regla general, el Ministerio de Comercio no autoriza la constitución de un capital social con bienes de ecuipo importados.

El control y vigilancia en los préstamos intraem-presa es severo por parte del Banco de España.

Señalemos, por último, que la Ley de delitos monetarios señala que cualquier elevación injustificada en el precio de las importaciones, o cualquier reducción en el de las exporta-ciones constituye un delito, por el cual se imponen severas mul-tas.

Se han dado casos, más bien raros, de que el Ministerio de Comercio deniega licencias de importación por el hecho de que los precios fijados en ellas no son "bona fide". No se dis-pone de información por sectores industriales.

### 5.1.3 Política arancelaria

La vigilancia de las autoridades aduaneras sobre los precios y cantidades exportadas e importadas es estrecha, cualquiera que sea la nacionalidad de la empresa en cuestión. No obstante, el control de los precios de determinados productos fijados en transacciones interempresa internacionales es mayormente superficial. En especial si se trata de importaciones sobrevaloradas, las autoridades aduaneras no se inclinan especialmente a ajug-tar el precio hacia abajo. La razón es obvia, de ese modo los ingresos por aduanas son mayores.

Con todo, no se dan muchos casos, exceptuan-  
do los notabilísimos, en que dichas autoridades hayan modificado

precios, sobre todo de exportación. Por lo demás, su capacidad técnica para controlar correctamente los precios de transferencia es mínima.

Variable relevante para nuestro análisis es también el monto de los tipos arancelarios. El cuadro adjunto los resume por sectores.

COMPARACION DE NIVELES ARANCELARIOS (Aranceles nominales medios como porcentajes)			
	España	C.E.E.	%
Extractivas.	2,8	0,8	250
Alimentación.	20,2	17,1	18
Bebidas y Tabaco.	7,9	27,7	-71
Textiles y Confección.	22,0	8,7	152
Cuero y Calzado.	13,1	6,6	98
Madera y Muebles.	13,9	6,4	117
Papel y Derivados.	13,7	9,1	50
Productos Químicos.	17,3	9,7	78
Química básica.	14,9	10,3	45
Metálicas básicas.	11,5	6,4	80
Productos metálicos.	19,6	7,8	150
Maquinaria no eléctrica.	14,7	6,1	141
Máquina eléctrica.	21,6	7,9	173
Material de transporte.	24,3	10,0	143
Fabriles diversas.	17,6	5,8	203

Fuente: Ministerio de Industria.

Aún con todas las deficiencias (x) de elaboración de estas cifras, resalta claramente que, a grosso modo, los sectores con mayor protección nominal son: Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica, Alimentación, Construcciones Mecánicas y Química.

PROTECCION EFECTIVA POR GRANDES SECTORES	
SECTORES	$\tau_j$
I Agricultura, silvicultura y pesca.....	8,2
II Alimentos manufacturados.....	84,9
III Bebidas y tabaco.....	-11,5
IV Minas y energía.....	2,2
V Materiales de construcción.....	28,5
VI A Productos intermedios I (a).....	37
VI B Productos intermedios II.....	58,8
VI Productos intermedios I-II.....	48,7
VII Bienes de consumo no duradero.....	32,82
VIII Bienes de consumo duradero.....	78,4
IX Máquinaria.....	39,8
X Equipo de transportes.....	45
I-X Todas las industrias.....	26,2
I-IV Productos primarios.....	14,6
II-III-V-X Manufacturas.....	45
VI-X Manufacturas menos comida, bebida, tabaco y materiales de construcción.....	44,2

(a) Los productos intermedios I son aquellos con un menor grado de elaboración

(x) No hemos podido disponer de un cuadro análogo, pero en el que la comparación fuera con los principales países de la OCDE. De modo que, teniendo en cuenta que aproximadamente el 45% del comercio español es con la CEE, la comparación arancelaria sólo refleja la mitad de la panorámica.

#### 5.1.4 Consideraciones políticas y sindicales

La evolución política y sindical española a lo largo del quinquenio analizado ha sido rica en acontecimientos que, sin duda alguna, pueden haber influido sobre el comportamiento de las E.T. en España.

Dentro de un marco general de animadversión hacia las E.T. radicadas en la península en el terreno doctrinario, tanto por parte de los sindicatos como de los partidos de izquierda, la postura en la práctica hacia ellas durante 1973, 1974 y 1975 era más bien de bienvenida, con reservas, en la medida en que creaban una gran cantidad de puestos de trabajo. Durante ese mismo período la acogida de la Administración era prácticamente total.

Con la transición del régimen político anterior al actual, en los primeros meses de 1976, con la crisis en su apogeo y las E.T. despidiendo trabajadores proporcionalmente más que las empresas nacionales, las reservas de aquéllas a invertir en el país se acentúan, especialmente con la gran ola de "huelgas salvajes" de principios de ese año, en el que destaca una ligera fobia hacia las E.T.

Controladas dichas huelgas por los sindicatos y habiendo emprendido la izquierda un verdadero camino de conciliación nacional, que en la práctica se traducía en la adopción de posturas convergentes con el Gobierno, el clima resultante era especialmente favorable a la inversión extranjera. A partir de mediados de 1976 incluso las declaraciones formales en pro de la misma se multiplican entre los partidos mayoritarios de izquierda.

La tónica entre el Gobierno sigue siendo de absoluta acogida y en ningún momento su actuación deja lugar a la menor sospecha de que variará la política sumamente liberal con el capital extranjero. E incluso en 1977 se emprende una política aún más favorecedora del mismo.

Por último, a diferencia de lo que ocurre en otros países, no conociéndose públicamente los volúmenes de beneficios conseguidos por las E.T. nunca se ha generalizado entre amplias capas y sectores de la población la idea de que aquéllos son elevadísimos.

## 5.2 FACTORES QUE HAN DETERMINADO EL COMPORTAMIENTO DE LAS E.T. EN EL TERRENO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA: ALGUNOS ELEMENTOS.

Procedemos ahora a intentar explicar la evolución de los precios de transferencia en 1973-1977 dentro del marco general que acabamos de describir. No será un tratamiento exhaustivo, pues no es el objetivo principal de este trabajo. Pretendemos, por el contrario, simplemente verificar la validez de las teorías que hemos expuesto, más bien simples, según las cuales aquella evolución es explicable con unas cuantas variables.

### 5.2.1 De orden fiscal

Como quiera que los tipos impositivos sobre el beneficio y los dividendos son apreciablemente inferiores en España -34 y 15% respectivamente- que en los principales países que exportan capital a este país -con una media de 50 y 30% respectivamente- no es de esperar que por el motivo "diferencias acu-

sadas de tipos sobre beneficios, inferiores en otros países" las filiales extranjeras establecidas en España se vieran movidas a utilizar el mecanismo de los precios de transferencia. Podría ocurrir lo contrario, en el caso de filiales cuya casa matriz tuviera su sede social en algún paraíso fiscal. Pero, desafortunadamente, no poseemos la suficiente información al respecto sobre nuestra muestra para poder responder a ese extremo.

Ahora bien, en el orden fiscal sí podemos afirmar que la imposición de obstáculos a la repatriación de dividendos, a través de la congelación al reparto de dividendos de las sociedades, a partir de 1974 inclusive, hasta 1977 inclusive, debería a tenor de las teorías expuestas, ceteris paribus, haber forzado al alza los porcentajes de sobrefacturación de importaciones y a la baja los de infrafacturación de exportaciones. La forma más correcta de comprobar esta afirmación hubiera consistido en realizar un análisis de regresión entre ambas series temporales -que, para ser exactos, sería en realidad un análisis de varianza ya que la serie de congelación de dividendos sería una variable ficticia. No obstante, ello no es posible dado que cuando menos necesitaríamos unas quince observaciones y sólo disponemos de cinco.

En cualquier caso, en el cuadro adjunto puede apreciarse un elevado porcentaje de infrafacturación de exportaciones y de sobrefacturación de importaciones en el primer año de congelación de dividendos, 1974, cifra ésta que, no obstante, es la mitad de 1973, cuando no hubo congelación alguna.

Año	EXPORTACIONES % de infra- facturación	IMPORTACIONES % de sobre- facturación	¿Congelación de dividen- dos?	Congelación en términos reales % (x)
1973	-	61,6	NO	-
1974	28,1	33,8	SI	15,7
1975	16,2	23,0	SI	16,9
1976	12,5	14,9	SI	17,6
1977	-	17,4	SI	24,5

El aumento del porcentaje de sobrefacturación de im-  
portaciones de 1976 a 1977, pasando de 14,9 a 17,4 se corres-  
ponde muy bien con el aumento de la congelación en términos rea-  
les entre esos años, de 17,6 a 24,5%.

En suma, si bien es cierto que cuantitativamente no  
se corresponden exactamente la evolución de las dos primeras se-  
ries y la de la columna cuarta, puede afirmarse que el cuadro  
respalda la teoría por dos razones:

1ª) A incrementos positivos del porcentaje de con-  
gelación corresponden siempre incrementos positivos en la infra-  
facturación y sobrefacturación, y

2ª) Que la variable congelación sólo es una de las  
explicativas de éstas últimas, por lo que cuantitativamente no

(x) Como quiera que la congelación consistía en la prohibición de  
repartir dividendos -en términos monetarios- superiores a la  
media de los obtenidos en el año n-1 y en el año n-2, ello  
equivalía, dadas las altas tasas de inflación de esos años,  
a imponer límites que en términos reales se traducían no en  
el mantenimiento de los porcentajes de repatriación sino en  
el recorte o disminución de los mismos. De ahí que esta co-  
lumna la consideremos más explicativa que la anterior.

ha de dar cuenta exacta de la evolución de las mismas.

En el resumen de este capítulo trataremos conjuntamente la influencia de todos los explicativos sobre los precios de transferencia.

#### 5.2.2 De orden cambiario

Hacemos extensivas a este subepígrafe las puntualizaciones del análisis de regresión y varianza del 5.2.1.

Otra de las variables explicativas de la evolución de los porcentajes de los precios de transferencia son las recurrentes devaluaciones bruscas de la moneda nacional.

AÑO	EXPORTACIONES % de infra- facturación	IMPORTACIONES % de sobre- facturación	Devaluación (-) o re- valuación de la pese- ta (en % interanual)
1973	-	61,6	+ 7,5
1974	28,1	33,8	-
1975	16,2	23,0	-
1976	12,5	14,9	- 13,2
1977	-	17,4	- 14,1

La escasa evidencia empírica que arroja este cuadro no proporciona ningún apoyo sólido a la tesis teórica de que con devaluaciones los precios de transferencia han de aumentar (importaciones) o disminuir (exportaciones). Es más, ante la re-

valuación de 1973, la sobrefacturación de importaciones fue enorme (x). Sin embargo, en la devaluación de 1977, de un 14,1% el porcentaje de sobrefacturación de importaciones aumentó significativamente, pasando al 17,4% de un 14,9% en 1976.

Repetimos, una vez más, la afirmación de que, exceptuando 1973, el signo de las variaciones en los porcentajes asociados a los precios de transferencia es el que predice la teoría. Y que la variable "modificaciones de la paridad de la peseta" es sólo uno de los explicativos. En último término su validez como tal sólo podrá conocerse cuando se introduzca simultáneamente con el resto de las mismas.

### 5.2.3 De orden arancelario

La teoría en que nos basamos argumenta simplemente que si el tipo sobre beneficios en España es superior al correspondiente en la OCDE -para resumir- y la diferencia entre ambos es superior al tipo arancelario en España, la E.T. transferirá fondos fuera del país inflando las importaciones de la filial. Razonamiento análogo se aplica a las exportaciones.

Ahora bien, todo el razonamiento se basa en que el tipo impositivo en España es superior al de la OCDE. Como ocurre que no es así, el entramado teórico es inaplicable. No obstante, lo que sí se puede decir respecto a los aranceles es que cuanto menores sean los aranceles nominales sobre las materias

---

(x) Esta es otra de las razones que nos llevan a desconfiar de la significación de ese 61,6%.

primas o los productos semiterminados, más motivos (x) habrá para que una E.T. utilice los precios de transferencia. En efecto, medida aunque burdamente, esa reducida protección arancelaria por la protección efectiva, se observa que los sectores en que ésta última es más alta son los que registran porcentajes de sobrefacturación de importaciones más elevadas. El cuadro adjunto es suficientemente elocuente, por lo que no lo comentamos (xx).

SECTORES	% de sobrefacturación de importaciones	Tipo efectivo
Sector I	52,7	84,9
Sector II	50,9	32,6
Sector III	42,8	52,9
Sector IV	31,1	57,2
Sector V	9,3	41,3
Sector VII	18,2	37,2
Sector VIII	64,8	39,3

Hay una aceptable correlación entre ambas variables como puede observarse.

(x) Por "motivos" entendemos aquí, según el razonamiento expuesto de S. Lall, menores restricciones al uso de los precios de transferencia.

(xx) Recordamos, simplemente, que alrededor de las 3/4 partes de las importaciones de las filiales extranjeras están constituidas por materias primas y productos semiterminados.

#### 5.2.4 De orden político y sindical

Dada la evolución del movimiento sindical español en el período analizado, en especial en su postura frente al capital extranjero, no era de esperar que, excepción hecha en 1976, influyera sobre la fijación de los precios de transferencia por las E.T. radicadas en el país. En cualquier caso nuestras cifras no testimonian ningún aumento de la infravaloración de exportaciones ni de la sobrefacturación de importaciones en 1976.

De aquí que nos atrevamos a concluir que las variables políticas y sindicales no han tenido ninguna influencia apreciable sobre la evolución del mecanismo de precios de transferencia en el período 1973-1977.

#### 5.2.5 Conclusión

Hasta aquí hemos analizado separadamente la influencia de cada variable explicativa -devaluaciones, congelación de beneficios, etc.- sobre la evolución de los precios de transferencia en los cinco años de la muestra. En este epígrafe intentaremos, para acabar, analizar su influencia conjunta.

Huelga insistir en que la forma más correcta para ello consistiría en realizar un análisis de regresión múltiple con esas series temporales (x). No obstante, es imposible, ya que sólo dis

---

(x) Ya no sería por tanto un análisis de "datos transversales" como el expuesto en el capítulo anterior. A partir de los resultados de este último, que son para cada año, construimos las series temporales.

ponemos de cinco observaciones -de 1973 a 1977-. Para que fuera factible necesitaríamos información estadística y llevar a cabo análisis de "datos transversales" para por lo menos cinco o diez años más. Dado que sólo nos han sido facilitados muestras, por el Ministerio de Comercio para cinco años máximo, habremos de limitarnos pues, a comentar la influencia conjunta de nuestras variables explicativas de un modo más bien intuitivo.

De entre todas éstas, hemos de distinguir aquéllas que determinan la utilización del mecanismo de precios de transferencia y aquéllas que permiten que se lleve a cabo, que constituyen el marco permisivo.

#### Motivos determinantes

Para el período al que nos referimos, dividiremos éstos en:

1º) Estructurales: son aquellos que se mantuvieron a todo lo largo del mismo.

La existencia de "joint ventures" incluso entre las empresas de la muestra que hemos calificado de E.T. lleva a que con objeto de repartir menos dividendos a los accionistas locales sobrefacturen sus importaciones o infraacturen sus exportaciones. Si bien esto no lo podemos demostrar con ayuda de evidencia empírica, es una hipótesis bastante plausible.

La prohibición por parte de las autoridades cambiarias españolas a las filiales extranjeras de realizar pagos para sufragar los gastos generales en que incurre la casa matriz, así como la prohibición también de que paguen cualquier tipo de royalties por tecnología o asistencia tecnológica a la casa matriz

han influido indudablemente sobre los precios intraempresa practi-  
cados por aquélla. Si fuera cierta la teoría de los precios de  
transferencia propugnada por C. Vaitsos, cuyo eje básico es la  
creencia de que aquéllos son practicados porque hay que sufra-  
gar los déficits de la casa matriz, que son una constante, enton-  
ces, en el caso español encontraría una confirmación empírica.  
Sin embargo, no se dispone de información suficiente sobre las  
cuentas de las casas matrices para zanjar la cuestión definitiva-  
mente. Pero en cualquier caso no cabe duda que con o sin pérdi-  
das en la casa matriz, las prohibiciones antedichas mueven a las  
filiales extrarjeras a realizar esos pagos vía precios de transfe-  
rencia. Señalemos, no obstante, que cabe que parte de los pagos  
no sólo tienen lugar por esa vía. En efecto, si se observa el cua-  
dro de estructura de los royalties, se comprobará un fenómeno  
muy curioso. De 1973 a 1975 alrededor del 80% de los pagos por  
"royalties", correspondían a patentes, diseños y marcas, mientras  
que a tecnología sólo el 20% restante. De donde se deduce clara-  
mente que dichos pagos por patentes, etc. están inflados artifi-  
cialmente con objeto de por ahí pagar al menos parte de los ro-  
yalties por tecnología.

En 1976 y 1977 se constata, empero, una inversión  
de esa estructura. Ahora la mayor parte de los pagos por royal-  
ties está constituida por tecnología y asistencia tecnológica.  
Como quiera que las prohibiciones mencionadas seguían vigentes  
en esos años, no encontramos explicación alguna para lo ocurri-  
do en 1976 y 1977. Quizás algo pudiera explicar el hecho de que  
de 1975 a 1976 la propensión a pagar royalties (medida en porcen-  
taje de las ventas) en las filiales extranjeras se multiplicó por  
cuatro, al igual que el cociente royalties sobre dividendos.

2º) Coyunturales: Son aquellos que, evidentemente, variarán a lo largo del período estudiado.

La devaluación de 1977 ha motivado claramente un crecimiento de los porcentajes de sobrefacturación de importaciones e infrafacturación de exportaciones en ese mismo año, respecto a 1976, en un 16% -pasando los de importaciones de 14,9 a 17,4. Sin embargo, nuestros datos no arrojan ninguna evidencia en ese sentido sobre la influencia de la devaluación de 1976 en los precios de transferencia.

Una elevación de la tasa de beneficios repatriados en 1977 podría explicar parcialmente la disminución de los porcentajes en precios de transferencia en 1976, pero ocurre que aquélla disminuyó, pasando del 1,16% en 1975 a 0,97% en ese año.

La congelación del volumen de beneficios repatriados en 1974, 1975, 1976 y 1977 sí ha sido, sin embargo, un potente factor que ha movido a las filiales extranjeras a hacer uso constante del mecanismo de precios de transferencia en esos mismos años. Señalamos que la magnitud del tope venía en realidad dictada por la tasa de inflación del año. Para 1977 creemos haber demostrado claramente que la elevación de dicha tasa, de 1976 a 1977 pasando de 17,6 a 24,5% se ve secundada por una elevación del porcentaje de sobrefacturación de importaciones -de 14,9 a 17,4%-. Si bien en los tres años anteriores el paralelismo no es tan grande, queda también demostrado que a tasas de elevación de precios (positivos) corresponden porcentajes de sobrefacturación de importaciones e incluso de infrafacturación de exportaciones positivos. La evolución en 1973 proporciona, con todo, evidencia empírica en contra. Recordamos, no obstante, la poca fiabilidad que

concedemos al porcentaje de sobrefacturación para 1973, aún siendo estadísticamente significativo.

Marco permisivo

La reducida magnitud de los aranceles nominales sobre los productos básicos o intermedios en los sectores más proclives a usar los precios de transferencia al objeto de extraer fondos del país -Químico, Farmacéutico, Material Eléctrico y Electrónica- abona sin duda alguna el terreno para que las filiales extranjeras "inflen" sus importaciones del resto del grupo. De ese modo los costes en que incurrir al practicar esa política son obviamente menores.

La ausencia de una legislación fiscal y arancelaria estricta y con diáfanos criterios permite en gran medida que las E.T. en España practiquen una política de precios distintos a los de mercado en sus transacciones comerciales internacionales intraempresa. Recordamos que la legislación española al respecto, además de reducida, se presta a todo tipo de juegos por parte de las E.T.

---- x ----

BIBLIOGRAFIA

- Adams, J. y Whalley, J. (1978), The International Taxation of Multinational Enterprises, Institute for Fiscal Studies.
- Banco de España (varios años), Informes anuales, capítulos dedicados a sector exterior.
- Gorden, P. (1976), Trade Policy and Welfare, Oxford University Press, cap. 12, "Protection and Foreign Investment".
- Coyuntura Económica de las Cajas de Ahorros(1977), Estructura Fiscal en España y en la CEE, marzo.
- Hall, R.E. y Jorgensen, D.W. (1967), Tax Policy and Investment Behaviour, American Economic Review, Julio.
- Horst, Th. (1977), American Taxation of Multinational Firms, American Economic Review, Junio.
- INCIDE (1978), Hipermercados españoles, capital multinacional, noviembre.
- Lall, S. (1976), El sistema de patentes y la transferencia de tecnología a los países de menor desarrollo, Comercio Exterior, México, agosto.
- Lall, S. (1976), Los efectos de la tecnología avanzada en los países en desarrollo: el caso de la industria farmacéutica, Comercio Exterior, México, noviembre.

- Libre Empresa (1979), Así operan las multinacionales en Canarias, enero.
- Ministerio de Comercio (varios años), La Balanza de Pagos de España.
- Revista Deusto (1976), El Sistema Fiscal español, diciembre.
- Rodríguez, R. (1978), Management of Foreign Exchange Risk in US Multinationals, Sloan Management Review, primavera, vol. 19, nº 3.
- Varela, F. y Eguidazu, F. (1978), Algunos efectos de la integración de España en la CEE sobre el control de cambios y la política monetaria exterior, Coyuntura Económica, febrero.
- Varios (1978), L'impôt sur les sociétés dans la CEE, Banque, abril.

### RESUMEN Y CONCLUSIONES

La información estadística que hemos manejado, referente a las operaciones exteriores de las empresas transnacionales a lo largo del período 1974-1977 en España, nos ha servido de base para estimar las repercusiones de dichas empresas sobre la balanza de pagos española.

Las conclusiones a las que hemos llegado, bien por procedimientos simplemente aritméticos bien por otros económicos, nos permiten aportar algunas respuestas inequívocas a dos grupos de polémicas.

En primer lugar, ya desde hace varias décadas se ha venido repitiendo con cierta frecuencia la controversia acerca del efecto de las actividades del capital extranjero sobre el desarrollo de un país. Los planteamientos han sido más bien simplistas. En un principio se comparaban exclusivamente las entradas de divisas por inversión -directa- con las salidas en concepto de repatriación de beneficios. Como es de esperar, las conclusiones eran inmediatas y mostraban una aportación positiva al desarrollo económico del país receptor de la inversión. Con independencia de que la contribución del capital extranjero al desarrollo de una economía requiere de un análisis más exhaustivo, que no se limite a sopesar sus efectos recogidos en la balanza de pagos, el que hemos denominado "impacto directo" sobre la balanza de pagos -siguiendo a P. Streeten y S. Lall, que no sólo recoge el saldo inversión directa-repatriación de dividendos y de inversiones sino el conjunto de las operaciones exteriores- nos proporciona una visión más completa -o menos incom-

pleta, si se quiere- que la que arroja la visión simplista.

Esa panorámica nos indica que la contribución directa de las empresas extranjeras al crecimiento económico español a lo largo del período estudiado ha sido negativa tanto en términos absolutos como en su comparación con las empresas nacionales. En términos absolutos, el saldo neto de sus operaciones exteriores fue de -2.136 millones de dólares corrientes. Esta cifra equivale, por ejemplo, al 130% del déficit de balanza básica del trienio 1974-1976. En términos relativos, por su parte, dicho déficit, que equivale al 8,2% de su cifra de facturación en el quinquenio analizado, es claramente superior al correspondiente 6,2%, también de déficit, para las empresas nacionales.

Observando los resultados año a año, no se constata una tendencia clara en la evolución del déficit, medido en porcentajes (véase el cuadro nº 11 del capítulo I). Sin embargo, si bien entre 1973 y 1976 se mantiene relativamente estable el de las empresas extranjeras, alrededor de nueve puntos, en 1977 registra un brusco descenso -existente también en términos absolutos, descendiendo en un 35% aproximadamente con respecto al año anterior. Las variaciones experimentadas por el déficit de las empresas españolas son, por el contrario, bastante acusadas, llegando a alcanzar un máximo de 10,9 puntos en 1975. Ahora bien, a diferencia de las extranjeras muestran una diáfana tendencia a descender a partir de 1976.

Esta divergencia en el tiempo se ha debido fundamentalmente a una fuerte disminución de la propensión importadora y a un ligero aumento de la propensión exportadora en las empresas

nacionales, pasando de un 18,0 a 13,4 en la primera y de 13,1 a 14,8 en la segunda. Pero también al constante aumento de la propensión importadora extranjera -que pasó de 16,4 a 18,1% en el trienio comentado- frente al incremento en su propensión exportadora, elevándose de 10,3 a 13,4%. La influencia de los royalties sobre esta evolución, por último, ha sido despreciable.

Analizando sectorialmente los resultados, para el conjunto del quinquenio, las divergencias son más significativas.

En efecto, mientras que en la I. Alimentaria y en Papel y Artes Gráficas el saldo de las operaciones exteriores españolas es positivo, el de las extranjeras es fuertemente negativo. En los sectores en que la contribución de las empresas extranjeras es positiva -Construcciones Mecánicas y Vehículos- la nacional es superior, en buenos porcentajes: 55 y 60% respectivamente. La mejora experimentada por el porcentaje del saldo de las operaciones exteriores de extranjeras en su conjunto, en el año 1977, se ha debido a la brusca reducción del déficit en el sector Vehículos, a su vez resultado de la elevación de su propensión exportadora, frente a una pequeña reducción de la correspondiente importadora. La industria química poseída por extranjeras, también en 1977, muestra una clara reducción en su déficit, pasando a ser la mitad del año anterior; la causa se encuentra en una disminución de su propensión importadora.

Las operaciones exteriores de las empresas nacionales, por su parte, dan perfecta cuenta en 1977 de una mejora en los sectores de Construcciones Mecánicas, Siderurgia y Vehículos, como resultado de una menor utilización de inputs importados fran

te al ligero aumento de la propensión exportadora en el primero y segundo y al claro incremento de la inclinación exportadora en el último.

En cualquier caso, las cifras de exportación son inequívocas en el sentido en que apuntan claramente a la mayor propensión importadora y a pagar royalties de éstas, en comparación con las extranjeras.

Todas estas conclusiones, que no dejan lugar a dudas acerca del efecto relativamente negativo del capital extranjero sobre la balanza de pagos española nos muestran con toda claridad que, en especial en 1977, la variable más dinámica han sido las exportaciones, en concreto la propensión exportadora. Pero no la de cualquier sector, sino precisamente la de aquéllos cuya producción corresponde cada día más a España en la división internacional del trabajo. En efecto, Construcciones Mecánicas, Siderurgia y Vehículos -especialmente turismos- presentan el mayor dinamismo exportador. Ahora bien, en términos de nacionalidad de origen de la empresa exportadora de estos sectores, el capital nacional ha sido más exportador -relativamente- hasta 1976. A partir del siguiente año, el capital extranjero se equipara con aquél en los sectores de Construcciones Mecánicas y Siderurgia, superándolo netamente en Vehículos.

Como hemos insistido más arriba, 1977 representa un umbral, que establece el límite no sólo entre el comportamiento anterior y posterior a esa fecha de las empresas nacionales, sobre todo en lo que concierne a las exportaciones, sino también entre las empresas extranjeras.

La causa de esta variación, que no es más que una manifestación de la cambiante división internacional del trabajo, por la cual le corresponde ahora a la economía española la producción para el mercado mundial de las correspondientes mercancías, se encuentra en la necesidad que se le presenta a las economías que antes producían dichas mercancías de emprender la fabricación de otras que incorporen una mayor innovación tecnológica. Prueba evidente es la disminución del porcentaje que representa la producción de los sectores menos avanzados tecnológicamente en los países más industrializados de la CEE respecto a la producción industrial total.

Huelga señalar que el aumento relativo de las exportaciones de empresas extranjeras es la traducción del cambio que está teniendo lugar, según el cual aquellas empiezan a abastecer prioritariamente el mercado exterior, relegando a un segundo plano el nacional.

Sin embargo, ésta no es la única causa. A esta nueva evolución ha contribuido significativamente la política de abierto fomento de las exportaciones, tan promocionada por la Administración española.

Amén de estas últimas consideraciones para el caso español, durante el período 1973-1977, en conjunto, resalta claramente que: a) en lo que se refiere al saldo de su contribución en cuanto a inyección o detracción de fondos según se recoge en la balanza de pagos, la contribución del capital extranjero al crecimiento de la economía ha sido negativa tanto en términos absolutos como en relación a las empresas nacionales;

b) A partir del último año esta evolución tiende, si no a invertirse, por lo menos a amortiguarse. La causa reside en la sólida elevación de la propensión exportadora del capital extranjero, sobre todo en los sectores Construcciones Mecánicas, Siderurgia y, en especial Vehículos, fenómeno cuya explicación ha de buscarse en el "renacimiento" del papel de la economía española dentro de la economía mundial, aunque también, en menor grado, en la política persistente de fomento de las exportaciones de la Administración española.

Con lo dicho hasta aquí podría quedar zanjada la polémica teórica -con demostración para el caso de la economía española- acerca de la contribución de la empresa multinacional al crecimiento del país receptor de la inversión. Y también, como subproducto, la otra "minipolémica" sobre el mayor o menor dinamismo de aquélla en sus ventas al exterior.

Sabemos por los capítulos II y IV, sin embargo, que esas cifras de comercio exterior, incluidos los pagos en concepto de royalties, no son los "reales", entendiéndolo por ello que como resultado de la aplicación de precios de transferencia por las empresas transnacionales sus facturas de comercio exterior -con el resto del grupo, que es con quien aplican esos precios discrecionales- son o bien inflados (sobrefacturados), en las importaciones, o bien mermados (infrafacturación) en las exportaciones.

De tal modo que, corregidas las cifras "oficiales" con las estimaciones de drenaje de divisas en importaciones y de no entrada de las mismas en exportaciones, resulta, obviamente, que:

a) Los saldos totales -negativos- de las operaciones exteriores de las empresas transnacionales no se modifican, pues, simplemente, esas divisas "ya han salido". Por lo demás, sería especular el intentar averiguar qué saldo total se habría inventado de no haber sido por los precios de transferencia.

b) La propensión exportadora "real", medida en términos monetarios, sería superior a la "oficial" que hemos calculado para el capital extranjero, pues a la cifra de exportaciones habría que añadir la no entrada de divisas por sobrefacturación. Y que la propensión importadora "real" sería inferior, también medida en términos monetarios a la "oficial": a la cifra de importaciones se le restarían las divisas que salen del país por sobrefacturación. Siendo así, se hallarían unas propensiones más cercanas a las del capital nacional.

¿Pero qué sentido tendría realizar estas modificaciones?. Huelga señalar que si el problema consiste en averiguar la contribución del capital extranjero a la balanza de pagos española está de más llevarlas a cabo. La salida de divisas se ha producido y ha significado una pérdida irremediable de divisas. En este caso, sin embargo, es de hacer notar que esa salida de divisas ha llegado a generar indirectamente una reducción del ritmo de crecimiento de la economía española. En efecto, tratándose de un país que requiere imperiosamente moneda extranjera, al menos en el período estudiado, para poder importar bienes de equipo, la escasez de la misma, provocada en parte por el propio capital extranjero significa un freno.

Y si el problema consiste en comparar la capacidad

exportadora de empresas extranjeras y nacionales ¿qué estaríamos afirmando al señalar que las primeras exportan más de lo que muestran las cifras "oficiales"? Llegaríamos así a la paradoja de preguntarnos el significado del término exportar en esa frase. Si por exportar se entiende una medida de la capacidad para conseguir indirectamente bienes (el país) a cambio de otros bienes, entonces no tiene sentido realizar las modificaciones: en una economía mercantil-monetaria la capacidad para adquirir otros bienes -importados- depende de la financiación que se genere con las ventas -exportación-. En otras palabras, hablando de las exportaciones, si se vende barato, por infrafacturación, se podrán adquirir menos bienes importados. Si así se concibe la capacidad exportadora, entonces el capital extranjero, aún modificadas sus cifras de exportación, no "exporta" más de lo que muestran las cifras oficiales. De las importaciones cabe hacer un razonamiento análogo, aunque obviamente inverso. Y si, por el contrario, erróneamente se considerara que exportación es la capacidad para exportar bienes en términos físicos ¿qué conclusiones seguras podríamos deducir?

Sin duda alguna, subyacente a todo este razonamiento anterior resalta con claridad: 1) El problema de la medición de la "riqueza material" en la ciencia económica (es innegable que en la problemática que comentamos los precios son un pésimo patrón de medida de aquella), sobre el que no entraremos; y 2) que las prácticas de infra y sobrefacturación representan una vía de extracción de riqueza de una economía, con independencia del modo en que se mida el fenómeno. A la cuantificación de esa práctica en España consagramos el capítulo IV.

Pero estas estimaciones aritméticas sobre balanza de pagos y propensiones al comercio exterior, en términos comparativos empresas extranjeras/empresas nacionales, deberían también arrojar alguna luz, de modo definitivo, sobre la polémica más global acerca de la influencia del capital extranjero en la inserción de la economía española en la división internacional del trabajo.

En este sentido, pensamos que nuestros cálculos sobre contribución total a la balanza de pagos, y, en especial, a la exportación de bienes industriales por las empresas transnacionales, avalan una vez más la creencia, que hemos sostenido en otros lugares de que:

1) La presencia del capital extranjero en la economía española, de forma masiva desde mediados de la década pasada, no ha modificado la oferta de divisas a disposición de aquélla. Es más, en la medida en que su contribución a la balanza de pagos ha sido más negativa que la de las nacionales, no ha permitido eliminar el problema que ha representado la escasez de divisas en el "modelo de desarrollo" de la economía española. Pero la presencia de las mismas transnacionales, con su menor propensión exportadora, resultante de su mayor preocupación por el abastecimiento del mercado interior, y con el tipo de exportaciones que ha realizado, que incorporaban una tecnología que no superaba fundamentalmente la incorporada en las exportaciones nacionales, incluso antes de la entrada masiva de las empresas transnacionales, tampoco ha roto con la antigua posición que a la economía española le correspondía en la división internacional del trabajo. Aquella ha venido definida por el tipo de tecno-

logía importada que utilizaba de modo generalizado en buena parte de sus sectores de exportación. Y en la medida en que, siguiendo a Merhav: a) El hecho de que el capital extranjero se haya volcado al mercado interior, no ha permitido, dada la reducida dimensión del mismo, obtener todas las economías de escala que se deducirían de la utilización de técnicas intensivas de capital aptas para mercados más amplios, y ha impedido alcanzar buenos niveles de competitividad en los mercados mundiales. Esto es, no ha roto con el patrón -y tipo- de exportaciones que ya desde antes de la implantación extranjera era la norma; y que, siguiendo a O. Braun, b) En aquellos mercados en que los productos españoles podían haber resultado competitivos, a pesar de la restricción anterior, en aquellos se han impuesto elevados aranceles, que han limitado las exportaciones españolas; de este modo, tampoco se ha roto con el tipo de inserción de la economía española en la división internacional del trabajo, división que, a falta de una exportación industrial masiva, que le hubiera procurado las obligadas divisas para realizar las importaciones de bienes de equipo, ha engendrado una emigración masiva de mano de obra al exterior y una exagerada especialización en la exportación de servicios.

2) Es sólo tras el comienzo de la actual crisis económica -alrededor de 1975 en España- aunque con cierto retraso, cuando las empresas transnacionales han empezado a romper el viejo esquema de inserción de la economía española en la economía mundial. En efecto, nuestros resultados aritméticos, corroborados por una adicional comprobación estadística -en el capítulo IV- son fiel reflejo de que, con toda nitidez, a partir de 1977, aquellas empresas han comenzado a volcarse hacia el mercado exterior. Pero no sólo aquellas que se establecían por vez

primera en la Península, como es obvio en el caso de algunas empresas del sector del automóvil, sino también algunas de las que ya se encontraban desde antes. Es necesario señalar, no obstante, que a esto ha contribuido la política de balanza de pagos del Estado español, y, coyunturalmente, la debilidad de la demanda interna, en estos años de crisis.

Esa preocupación creciente por el mercado exterior en las empresas extranjeras, aunque también en las nacionales, viene claramente reflejada por la brusca variación alcista de la propensión exportadora en 1976 y 1977; que recordamos fue del 8 y del 21%, respecto al correspondiente año anterior. Como se recordará, el sector Vehículos, con elevaciones de 8 y 153% y con un peso considerable en las exportaciones industriales, ha sido el principal contribuyente. Hecho que años después -1978 y 1979- promete afianzarse, con masivas inversiones extranjeras en el sector, destinadas en gran parte al abastecimiento de mercados extranjeros.

En suma, nuestros mismos hallazgos estadísticos dan buena muestra no sólo de la no contribución del capital extranjero a la ruptura de la inserción de la economía española en la economía mundial hasta 1976-1977, sino que en la medida en que nuestro período analizado abarca este último año, también son prueba inequívoca de que 1976-1977 representa una fecha clave, que define el final de un tipo de inserción y el principio de un período en que la economía española se convertirá en un exportador nato de productos industriales, con las consecuencias apuntadas. Señalamos, para terminar, que la creciente y por primera vez significativa inversión española en el extranjero, en especial en aquellos países a los que más se dirigen sus exportaciones, se produce a partir de las mismas fechas -1976/1977- en que

comienzan de forma masiva las exportaciones industriales. Esto corrobora la validez de todas aquellas teorías que postulan que, al comienzo, la inversión en el extranjero, principalmente en establecimientos comerciales para la distribución de las exportaciones en los países de destino final, es el fiel reflejo de una nueva fase de exportaciones masivas.

Ahora bien, ante la modificación comentada en la di visión internacional del trabajo, la propensión importadora de las empresas extranjeras ha pasado, por su parte, a ser aún mayor que antes, que las nacionales. De ahí no deducimos, sin embargo, que ello significará bien una rémora para el desarrollo de la nueva inserción que hemos mencionado, o bien, como se ha llegado a comentar, una "excesiva especialización" de la economía española, a la que hay que hacer frente con una determinada política económica. Para ninguna economía desarrollada significa un obstáculo el que importe más de la mitad de sus inputs; y, respecto a la "excesiva especialización" eso ya es una cuestión normativa en la que no entramos, aunque, desde luego, puede tener su importancia.

En segundo lugar, con los resultados empíricos que exponemos se da una respuesta clara, aunque no definitiva, por lo que a precisión de las cifras se refiere, a la otra polémica a la que aludíamos más arriba.

Las estimaciones econométricas que hemos realizado sobre el comportamiento exportador e importador de las empresas transnacionales, en el capítulo IV, nos señalan que a lo largo del período analizado las empresas transnacionales han aplicado

unos precios de transferencia en sus operaciones comerciales dentro del grupo multinacional que divergen, más o menos ampliamente según los años, de los precios de "mercado".

En el período cubierto, sólo en el último año, 1977, no se detectan signos de infrafacturación de exportaciones, a un nivel de confianza aceptable. En el resto de los años, los porcentajes, relativamente bajos -28,1, 16,2 y 12,5% para 1974, 1975 y 1976, respectivamente- dan muestra de una pérdida de ingresos por divisas del orden de mil millones de dólares en un trienio. Esos porcentajes son significativamente menores que el que Müller y Morgenstern hallaron para las exportaciones latinoamericanas al mismo continente en 1971, de alrededor del 40%.

Haciendo abstracción de los posibles errores introducidos por la composición de la misma muestra, es de esperar que la reducida dimensión de aquéllas se derive de: a) La particular distribución de las empresas en la misma entre extranjeras y nacionales, según el criterio de mayoría o minoría de capital social suscrito. Obviamente, existirán empresas -transnacionales- que infraacturen sus exportaciones, que nosotros hayamos clasificado como nacionales. El resultado de este proceder consiste en la reducción del coeficiente de regresión de la variable ficticia "ventas intraempresa", en la medida en que aquél es tanto mayor cuanto más lo sea la diferencia entre empresas que infraacturan y las que no lo hacen. Y b) del hecho de que la serie de valores de esa misma variable ficticia se ha conservado fija en cada uno de los años subsiguientes a 1974 -que es para el que se calcularon-. Esto es probable que haya generado porcentajes bajos en 1975 y 1976 (y quizás también 1977) puesto que desecha

la eventual infrafacturación de aquellas empresas que en los tres últimos años se suman a las que realizan tales prácticas.

Por sectores, las estimaciones de infrafacturación para 1974 arrojan resultados harto variables, que no responden fielmente en su totalidad a la evidencia disponible -poca- o a la teoría sobre dichos sectores.

En efecto, si bien los sectores Industria Farmacéutica, Construcciones Mecánicas y Material Eléctrico presentan altos coeficientes de infrafacturación de exportaciones -con 62,7 53,5 y 45,5- hay otros, como Siderurgia que no deberían de arrojar porcentajes elevados (64,8), ya que es una industria en la que tales prácticas son difíciles de realizar mientras que también otros, como el Químico, no dan muestras de infrafacturación.

En cuanto a la sobrefacturación de importaciones, los porcentajes estimados, que presentan siempre el signo esperado -positivo- son significativos para todos los años del quinquenio a excepción de 1973: si bien son bajos en términos internacionales, yendo del 33,8 al 14,9%- sobre todo teniendo en cuenta la escasa vigilancia arancelaria en España en materia de precios de transferencia y que la mayor parte de las correspondientes importaciones, de productos intermedios o bienes de equipo, están sujetas a muy bajos aranceles -lo que se refleja en elevados índices de protección efectiva, ante bajos aranceles nominales para los productos finales- que abaratan la práctica de sobrefacturación de importaciones.

No obstante, la salida de divisas que acarrea tal práctica ha totalizado 2.261 millones de dólares en el quinquenio.

nio 1973-1977, que representa el 200% de las entradas netas por inversión extranjera directa en el período 1976-1978.

No cabe, por tanto, duda alguna que ello tiende a reducir la capacidad de importaciones necesarias para el desarrollo, al tiempo que significa un fuerte drenaje de riqueza al exterior. Este es uno de los factores que inciden en el saldo negativo de las operaciones exteriores de las empresas extranjeras.

Los resultados por sectores, significativos para todos ellos, en especial para la Industria Farmacéutica, Construcciones Mecánicas y Papel, con porcentajes de sobrefacturación de 50,9, 42,8 y 64,8, respectivamente -no lo son para un sector sospechoso de practicar intensivamente la sobrefacturación: Material Eléctrico y Electrónica; en comparación con los demás sectores señalados, sólo arroja un porcentaje del 31,1%, si bien de por sí es suficientemente elevado.

Recordamos, una vez más, que a pesar de la significación estadística de las cifras precisas de los precios de transferencia, no nos aferramos a ellas totalmente. Simplemente las presentamos por cuanto arrojan una clara evidencia de su existencia con independencia de sus valores exactos obtenidos, y que, por sectores, significan una evidencia que se suma a la de otros países y responde a las correspondientes teorías.

En resumen, la "sangría" de divisas que han generado las empresas extranjeras de la muestra (que no es el total para la nación, recordamos) en 1974-1977 totaliza unos 2.499 millones de dólares con coeficientes globales medios de sobrefactura-

ción de 23% y de infraestructuración de 19% (en 1974-1976).

El resto de las estimaciones del capítulo IV representa una comprobación estadística, por medio de regresiones lineales (una de cuyas variables -ficticia- es la nacionalidad de origen de la empresa en cuestión) de los resultados aritméticos hallados acerca de las propensiones exportadoras e importadoras en el primer capítulo. La comparación de estimaciones arroja los resultados esperados, que se recogen en los epígrafes "Resultados Globales" y "Resultados Sectoriales" del mismo capítulo cuarto. Como bien señalamos en éste, no en todos los sectores los resultados aritméticos coinciden con los estadísticos. Sin embargo, para todos los años, excepto el primero, los resultados globales, para el conjunto de las empresas son idénticos.

Señalamos, por otro lado, que en líneas generales hay una coincidencia también entre aquellos sectores en que las prácticas de transferencia son más usuales y aquellos que, en otro lado, hemos encontrado que presentan índices de comercio intrasectorial internacional elevados. Esto es de esperar pues en los sectores en que existen éstos es donde el comercio intrafirma es más elevado. No hemos realizado un análisis más detallado sobre el particular, pero pensamos que podría ser una buena línea de ampliación en el estudio tanto del comercio intrasectorial internacional como de los precios de transferencia.

Sí se concibe, entonces, que las prácticas que nos ocupan son reales, algunas de las cifras de las operaciones exteriores de las empresas extranjeras se ven modificadas.

Los resultados más significativos son los que se recogen en el cuadro nº 44 del capítulo IV. Ahí puede observarse que si a las cifras "oficiales" de repatriación de dividendos -donde, recordamos, incluimos también los pagos por intereses comerciales y otros- sumamos los volúmenes de sobre e infrafacturación para cada año, se obtienen unas tasas reales que por término medio son un 800% superiores. Los años en que dicho en cubrimiento ha sido mayor son 1974 y 1977, siendo superior al 1.000%. Así, se alcanzan tasas reales de beneficios repatriados que varían entre 13,94% en el primero de los años y 7,5% en 1977. La tendencia que describen en el tiempo es fiel reflejo de las menores tasas de rentabilidad registradas para la economía española en su conjunto.

Así como las pensiones exportadoras halladas aritméticamente las verificamos estadísticamente, así también el porcentaje de sobrefacturación para las empresas extranjeras hallado económicamente lo contrastamos con los porcentajes de sobrefacturación de importaciones para el conjunto nacional (ya que para la infrafacturación de exportaciones no nos fue factible).

Como puede observarse en el último cuadro del capítulo IV, los porcentajes correspondientes para las importaciones de las empresas extranjeras son, en todos los años superiores a los del conjunto nacional (61,6; 33,8; 23,0; 14,9; 17,4 para las primeras, contra 7,6; 12,7; 11,4; 8,1 y 5,2). Este hecho corrobora, en el peor de los casos, la mayor tendencia a aplicar precios de transferencia por parte de las empresas transnacionales. No obstante, la evolución temporal de las dos series no coincide.

En cuanto a la contrastación de las teorías de C. Vaitos y S. Lall a la luz de la evidencia empírica española que aportamos, para terminar, creemos que ha quedado demostrado que:

1) En el terreno de la política fiscal, la existencia de un tipo impositivo inferior en España al del resto de la OCDE, países con los que mantienen casi todas sus relaciones económicas las empresas extranjeras establecidas en España, la teoría de S. Lall -y de otros- según la cual ello sería un incentivo para no repatriar fondos a través del mecanismo de los precios de transferencia, no se ve corroborada por los datos sobre España. La congelación de dividendos entre 1974 y 1977, a los niveles de años anteriores, sí ha sido, sin embargo, un motivo que ha promovido la utilización de dicho mecanismo;

2) En el terreno de la política cambiaria no parece a primera vista, que, en general para todo el período, ante bruscas devaluaciones de la peseta -de 7,5% en 1973; de 13,0 en 1976 y de 14,0% en 1977-, las empresas extranjeras hayan respondido incrementando su "evasión" de fondos por las vías tantas veces comentadas. Decimos "a primera vista" ya que para dar una respuesta más seria a ese problema sería necesario disponer de una serie -temporal- más larga, que nos permitiera realizar un análisis econométrico en el que, por ejemplo, utilizáramos desfases temporales, pues es obvio que la mencionada respuesta no sería instantánea a las variaciones del tipo de cambio, o bien incluso datos mensuales;

3) En cuanto a la política arancelaria, la existen-

cia de altos aranceles nominales a los productos finales, pero sobre todo de muy bajos aranceles nominales a los inputs industriales, ha constituido, sin duda, una condición claramente permi-siva para la sobre e infrafacturación de las empresas extranjeras establecidas en España. Al igual que en el punto anterior, para dar una respuesta definitiva de la influencia de las variaciones de los tipos nominales sobre los inputs señalados sería necesario disponer de una serie más larga.

La falta de una estricta vigilancia aduanera, producto de una legislación prácticamente inexistente en España sobre los precios de transferencia, constituye otra de las condiciones permisivas para una fijación discrecional de éstos.

Por último, consideramos como uno de los factores que más han causado la utilización del mencionado mecanismo a la prohibición, por parte del Ministerio de Comercio, de que las filiales establecidas en España sufraguen los gastos generales de la casa matriz, así como de realizar pagos al exterior en muchos casos en concepto de patentes, diseños y marcas. Este hecho, central a la teoría de C. Vaitsos, corrobora, pues, la misma en el caso español.

Para terminar, es de destacar que la existencia de numerosos joint ventures, de empresas con capital extranjero, es el último de los motivos que hemos detectado como incitante a que las empresas extranjeras modifiquen sus precios en el comercio exterior, con respecto a los del mercado. Esto se debe a que, de ese modo, se reparten menos beneficios a los accionis

tas españolas, beneficios que, a través del mecanismo comentado, se suman a los de la casa matriz o a los de las otras filiales mayoritarias en el extranjero. Este hecho corrobora asimismo uno de los puntos centrales de la aportación tanto de C. Vaitsos como de S. Lall.

BIBLIOGRAFIA

- Diaz, R. (1973), La relación de intercambio a largo plazo en los países subdesarrollados, Comercio Exterior, México, febrero.
- Franko, L. (1978), Multinationals: the end of US dominance, Harvard Business Review, noviembre/diciembre.
- Griffin, K. (1975), La transmisión internacional de la desigualdad.
- Hymer, S. (1978), International Politics and International Economics, Monthly Review, mayo.
- Menzies, H. (1979), US Companies in Unequal Combat, Fortune, Abril.
- Stahl, Sh. (1976), The Multinational Corporations: A Controversial Force, Monthly Review, Federal Reserve Bank of Kansas City, enero.

