

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES RUSAS: INVERSIÓN DIRECTA DE RUSIA EN EL EXTERIOR*

*Wladimir Andreff***

En este artículo se muestra cómo han incrementado las empresas rusas sus inversiones directas en el exterior, especialmente desde 1994. Sus estrategias de internacionalización son diferentes de las adoptadas por las antiguas empresas socialistas y sus principales destinos son la Unión Europea, otros países en transición y Estados Unidos, concentrándose en el sector de la energía, materias primas e industrias vinculadas con recursos naturales. Igualmente, los bancos rusos están empezando a internacionalizarse. Se analizan también las estrategias de las mayores empresas multinacionales rusas dentro de cada sector y sus características específicas. Por último, la IDE procedente de Rusia se encuadra en el marco analítico del modelo de senda de desarrollo de la inversión extranjera (de Dunning), situándose en la fase dos de este modelo, más avanzada que los países en vías de desarrollo, pero menos que los nuevos países industrializados. Como conclusión se presentan las perspectivas de las multinacionales rusas.

Palabras clave: *transición al capitalismo, desarrollo económico, empresas multinacionales, empresas conjuntas, inversiones directas, inversiones en el extranjero, Rusia.*

Clasificación JEL: *F21, F23, O52, O53.*

1. Introducción

¿Cuál es la mayor empresa multinacional del mundo en la producción de gas natural? Respuesta: la empresa rusa Gazprom. ¿Cuál es el país que durante el año 2001 ha realizado más inversiones directas en el exterior de entre los países en transición

(PET), producto del anterior sistema de economía planificada? Respuesta: Rusia. ¿Desde cuando se observa esta expansión de las inversiones directas en el extranjero (IDE) procedentes de Rusia y esa internacionalización de las empresas rusas? Respuesta: sobre todo desde 1994, con una aceleración durante los últimos años. Ésta es la nueva realidad económica que se describe y estudia en este artículo.

El análisis comienza verificando que las empresas multinacionales rusas que se desarrollaron tras el comienzo de la transición presentan características distintas a las que mostraban las antiguas empresas soviéticas que tenían instalaciones en el

* ANDREFF, W.: «Les firmes multinationales russes: l'investissement direct a l'étranger de la Russie». Traducción de Eva Rosa Muño Isac.

** Profesor de Ciencias Económicas, Universidad de París 1, Panteón Sorbonne. Director honorario de ROSES (CNRS).

extranjero (apartado 2). Estas últimas han sido, en su mayor parte, víctimas de la recesión económica que ha acompañado a la transformación del antiguo régimen soviético. A continuación, se analiza la IDE procedente de Rusia con la ayuda de datos macroeconómicos recogidos por la UNCTAD (apartado 3). Estos datos, aunque revelan claramente la presencia de inversiones realizadas por empresas rusas en el extranjero, no indican nada sobre sus estrategias. Por ello, en el apartado 4, se estudian las mayores de estas compañías a través de las monografías existentes, lo que permite precisar sus estrategias en los distintos sectores industriales y en el sector bancario. Una comparación, realizada en el apartado 5, entre las multinacionales rusas y las empresas originarias de otros países en transición proporciona la posibilidad de apreciar los elementos específicos de las primeras. Aplicando el modelo de la senda de desarrollo de la IDE, en el apartado 6, es posible estudiar de forma más precisa en qué estado de su internacionalización se encuentra Rusia, de acuerdo con el IDE que sale del país y con sus empresas.

2. Desde las «multinacionales rojas» hasta las nuevas empresas multinacionales de los países en transición

Las empresas soviéticas y del Este de Europa decidieron invertir en el extranjero, sobre todo a partir de los años sesenta, tras la apertura del Comecon al exterior. En occidente, a menudo se las denominó «multinacionales rojas» (Hamilton, 1986). En un libro que despertó mucha controversia (Levinson, 1977), un pasaje titulado «la comunicación de la economía de mercado» describía los flujos de las IDE procedentes de la URSS y de Europa del Este en los sectores bancario, de seguros, de comercio, petrolífero, de la industria manufacturera y de los transportes. Se produjo un amplio debate (Wilczynski, 1976; Zurawicki, 1979; Zaleski, 1983; McMilan, 1987; Sokolov, 1991), aunque desproporcionado en relación a la verdadera importancia de la IDE de los países del Comecon. La última estimación publicada (UNTCMD, 1992) valoraba el *stock* de IDE procedente de los países del Este en 1,2 millones de dólares en 1990, excluida la IDE de Yugoslavia; si se incluía, la cifra total ascendía a 1,5

CUADRO 1
EL STOCK DE INVERSIÓN DIRECTA
PROCEDENTE DE LOS PAÍSES DEL ESTE
ANTES DE 1994
(En millones de \$ USA)

País de origen	1983	1987	1990	1992	1993
Bulgaria.....	17	27	54	—	—
Hungría.....	39	40	134	—	71
Polonia.....	52	23	146	176	194
Rumanía.....	32	41	93	25	32
Eslovenia.....	—	—	258	—	259
Checoslovaquia.....	12	30	99	65	86
URSS.....	388	378	699	—	—
Total parcial¹.....	540	539	1.483	266	642
% del <i>stock</i> mundial* ...	0,10	0,06	0,09	0,01**	0,03**
China.....	39 ²	131 ³	2.489	7.401	11.802
% del <i>stock</i> mundial* ...	0,01	0,01	0,15	0,38	0,55

NOTAS: * En relación al *stock* de inversión directa en el extranjero procedente de todos los países del mundo.

** No significativo por falta de información.

¹ El total es parcial puesto que para algunos países no se tiene información todos los años.

² En 1980.

³ En 1985.

FUENTE: Centro de Corporaciones Transnacionales (ONU), después UNCTAD.

millones de dólares aproximadamente. Hasta 1990, la IDE proveniente de las economías planificadas nunca llegó a sobrepasar el 0,1 por 100 del *stock* mundial. En ese año la cifra fue inferior a la de China (Cuadro 1). Al comienzo de la transición hacia la economía de mercado, la cantidad de IDE que salía de Europa del Este se redujo, llegando incluso al 0,03 por 100 del total mundial, tal y como se indica en el Cuadro 1, aunque este dato se debe, probablemente, a una subestimación estadística de la realidad. De cualquier forma, la presencia de las multinacionales rojas en el extranjero resulta insignificante cuando se la compara con el *stock* de IDE proveniente de los países en transición post-comunistas de la actualidad (8,6 por 100 de la cantidad mundial de IDE en 2000).

Antes de la transición, las empresas del Este de Europa que invertían en el extranjero eran propiedad del Estado. Estaban presentes, principalmente, en los países desarrollados y dentro

CUADRO 2
TREINTA EMPRESAS MULTINACIONALES DEL ESTE DE EUROPA EN 1990

País de origen	Filiales*	Multinacional	Sector	Filiales**
Bulgaria	67	Machinexport	Maquina-herramienta, comercio	13
		Balkancar	Equipamiento elevador	8
Hungría.....	151	Hungarotex	Textiles, comercio	15
		National Bank of Hungary	Banca	13
		Medimpex	Farmacia, comercio	11
		Tungsram	Equipamiento eléctrico	11
Polonia.....	122	DAL	Comercio	31
		Bank Handlowy	Banca	16
		Bank Polska Kasa Opieki	Banca	16
		Polfracht	Transporte	14
		Minex	Materiales de construcción	13
		Agros	Agroalimentaria, comercio	13
		Rolimpex	Azúcar, comercio	10
Rumanía.....	28	Danubiana	Química, comercio	5
		Foreign Trade Bank	Banca	4
Checoslovaquia	88	Strojimport	Máquina-herramienta, comercio	17
		Motokov	Automóvil, comercio	11
		Chemapol	Química, comercio	9
URSS	160	Sovfracht	Transporte	31
		Bank of Foreign Eco Affairs	Banca	22
		Traktoroexport	Maquinaria agrícola, comercio	20
		Stankoimport	Máquina-herramienta, comercio	18
		Soyuznefteexport	Petróleo, comercio	18
		Avtoexport	Automóvil, comercio	18
		State Bank of the URSS	Banca	16
		Soyuzchimexport	Química, comercio	12
		Almazjuvelirexport	Diamantes, metales, comercio	10
		Exportles	Madera, comercio	10
Yugoslavia.....	247	Generalexport	Comercio	28
		INA	Petróleo, productos refinados	10
		ISKRA	Electrónica, telecomunicaciones	9
		Slovenijales	Madera, bienes de consumo	9

NOTAS: * Número de filiales búlgaras, húngaras, etcétera, en el extranjero.

** Filiales extranjeras de cada empresa.

FUENTE: UNTCMD (1992).

del sector terciario (banca, finanzas, comercio). Según un estudio de la ONU (UNTCMD, 1992), en 1990 las empresas multinacionales socialistas disponían de 863 filiales extranjeras en países desarrollados (véase Cuadro 2). Algunas de estas empresas estaban presentes en más de 30 países. Desde 1984, el número de filiales en los países en vías de desarrollo no dejó de reducirse.

La doctrina oficial del Comecon no permitía considerar estas empresas como verdaderas multinacionales y se justificaba de la siguiente forma: a) sus filiales extranjeras estaban orientadas hacia el comercio con el país receptor; b) eran de pequeño tamaño; c) estaban concentradas, principalmente, en el sector servicios y no en la industria; d) no obtenían beneficios y a menudo eran deficitarias; y e) el objetivo de la sociedad madre

CUADRO 3
**CARACTERÍSTICAS COMPARADAS DE LAS «MULTINACIONALES ROJAS»
CON LAS DEL TERCER MUNDO Y OCCIDENTE**

Características	Multinacionales «rojas»	Empresas multinacionales del Tercer Mundo de los años setenta ¹	Empresas multinacionales occidentales de los países desarrollados
Principal propietario	Estado	Estado y sector privado	Sector privado
Mercado del país de origen.....	Economía planificada	Pequeño y pobre	Grande y rico
Obstáculos a las IDE en el país de origen	Importantes	Moderados	Ninguno
Interferencia del Estado en la estrategia.....	Fuerte	Media	Reducida
Tamaño medio de las multinacionales.....	Pequeño	Pequeño y mediano	Medio y grande
Localización principal de las filiales	Países desarrollados	PVD ² vecinos	Países desarrollados
Número de países receptores.....	Medio	Pequeño	Grande
Principal sector de actividad	Comercio	Industria manufacturera	Servicios
Calidad de la producción	Reducida	Media	Alta
Rentabilidad media.....	No rentables	Ligeramente rentables	Rentables
Ritmo de crecimiento.....	Lento	Sostenido	Rápido

NOTAS: ¹ Las nuevas multinacionales de países en transición tienen muchas características en común con las de los países del Tercer Mundo en los años setenta.

² PVD: países en vías de desarrollo.

FUENTE: Elaboración propia.

era, en esencia, conseguir divisas para financiar las importaciones de su país de origen en lugar de hacer beneficios. Aunque existen ciertos datos que pueden plantear dudas sobre esta teoría (Andreff, 1982), la mayor parte de sus características diferenciaban las multinacionales rojas de las empresas occidentales; en concreto, su lento crecimiento, los obstáculos que el sistema de planificación centralizada oponía a la inversión de empresas del Estado en el extranjero, las motivaciones ideológicas de los dirigentes políticos comunistas contrarios a las multinacionales, la escasez de divisas extranjeras, la falta de calidad de los productos del Comecon o la interferencia del Estado en las decisiones de inversión de las empresas, que primero debían satisfacer los objetivos del plan de la economía nacional antes de considerar la inversión en el extranjero. Además, las multinacionales rojas, como todas las empresas socialistas, no estaban sometidas a una restricción presupuestaria fuerte (en el sentido de Kornaï, 1980), ni a una exigencia de solvencia, ni a una amenaza de quiebra en caso de déficit. Fueron completamente especiales en relación a las multinacionales

de los países desarrollados y del Tercer Mundo (véase Cuadro 3), hasta su desaparición con el sistema socialista que las había engendrado.

Al principio de la transición, entre 1990 y 1993, las multinacionales socialistas se debilitaron. Desde 1990, cerraron 89 de sus filiales extranjeras en países desarrollados. Además, los fondos de estas empresas se agotaron, incluida su capacidad de sufragar a las filiales extranjeras, cuando tuvieron que enfrentarse a las dificultades financieras de la transición y de su reestructuración. Sin transferencias económicas de la sociedad madre, las filiales extranjeras pasaron a subcapitalizarse. Algunas multinacionales socialistas quebraron, otras fueron adquiridas por inversores privados (en general extranjeros) y otras fueron dismanteladas en empresas de pequeño tamaño para ser privatizadas. La mayoría de ellas disminuyeron sus IDE y, en algunos países en transición como Eslovenia, la IDE prácticamente desapareció (Svetlicic, 1997). A nivel macroeconómico, las antiguas multinacionales socialistas atravesaron unos años de una profunda recesión económica en sus países de origen, perdieron

CUADRO 4
LA INVERSIÓN DIRECTA EXTERIOR DE RUSIA, 1994-2001
(En millones de \$ USA)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Stock de IDE saliente de Rusia	386	407	1.178	6.410	7.377	8.586	11.794	14.412
Flujo de IDE saliente de Rusia.....	101	358	923	3.184	1.270	2.208	3.208	2.618
Stock de Rusia / CEI (%) ¹	98,00	76,80	84,40	95,50	92,50	89,60	91,20	n.d.
Stock de Rusia / PET (%) ²	35,30	10,30	27,60	58,90	52,70	53,60	60,50	n.d.
Stock saliente / PIB de Rusia (%).....	0,10	0,10	0,30	1,50	2,70	4,40	4,50	4,70
Stock de IDE per cápita ³	2,60	2,74	7,96	43,46	50,39	58,93	81,11	99,53
Flujo saliente / FBCF de Rusia (%) ⁴	0,20	0,50	1,00	3,80	2,60	8,00	7,90	n.d.
Stock saliente / stock entrante (%) ⁵	18,90	7,40	18,20	44,60	52,10	51,90	61,30	66,10

NOTAS: ¹ Stock de IDE procedente de Rusia respecto al stock de IDE saliente de todos los países de la CEI.

² Stock de IDE procedente de Rusia respecto al stock de IDE saliente de 26 países en transición.

³ Stock de IDE procedente de Rusia respecto a la población rusa (en dólares por habitante).

⁴ Flujo de IDE procedente de Rusia respecto a la formación bruta de capital fijo en Rusia.

⁵ Relación entre el stock de IDE saliente de Rusia y el stock de IDE entrante en Rusia.

FUENTES: Cálculos realizados según los datos de la UNCTAD (2002 y años anteriores) y el BERD (2002 y años anteriores).

sus mercados tradicionales en el Comecon, sufrieron restricciones de crédito debido a la política de estabilización llevada a cabo en sus países y se vieron afectadas por la falta de divisas, así como por la desorganización de la producción y de los circuitos de distribución que acompañó a la transición.

A nivel microeconómico, todas las empresas de los países del Este, incluidas las antiguas multinacionales socialistas, debieron adaptarse a la liberalización de los precios, a la reducción de las subvenciones, a la nueva legislación sobre la quiebra de las empresas y a la reforma del sistema bancario. Todos estos factores tuvieron como efecto el endurecimiento de la restricción presupuestaria de las empresas. No había dinero para invertir en el extranjero y las empresas retiraron sus fondos de los países desarrollados y en vías de desarrollo y cerraron sus filiales. Los gerentes estaban más preocupados por el resultado de la privatización de su empresa y por la forma de mantenerla bajo su control (Andreff, 2000) que por la búsqueda de oportunidades de inversión en el extranjero. Además, en los países en transición la legislación era menos favorable para las IDE que salían que para las que entraban, excepto en Hungría. La opinión pública se oponía a la venta de las «joyas de la corona» (es

decir, de las mejores empresas) a inversores extranjeros, pero aún se mostraba más reacia a permitir la salida de IDE, un hecho que fue rápidamente asimilado como una huida de capitales al extranjero. En el caso de Rusia, este sentimiento estaba especialmente justificado puesto que se ha estimado que entre 1994 y 2001 salió del país un capital de 146.700 millones de dólares (Liuhto y Jumpponen, 2003), mientras que los flujos acumulados de IDE procedente de Rusia durante ese mismo período (véase Cuadro 4) fueron de 13.900 millones de dólares, una cuantía inferior al 10 por 100 del valor de las huidas de capital.

La reanudación del crecimiento económico en los países de Europa Central a partir de 1993, y algo más tarde en los países de la CEI (Comunidad de Estados Independientes), se llevó a cabo en los países más estabilizados, con una reducción de la inflación y de los déficit presupuestarios. El clima de inversión mejoró y produjo, en primer lugar, una recuperación de la inversión interior en los países en transición que, tras unos años, ha incentivado la inversión en el extranjero. Se puede observar que durante la segunda mitad de los años noventa, sobre todo tras 1998, ha salido una nueva ola de IDE desde los países en transi-

ción. Esto se debe a la internacionalización de las nuevas empresas privadas y de las antiguas empresas estatales actualmente privatizadas (o algunas incluso todavía propiedad del Estado), las cuales invirtieron en los países vecinos a sus países de origen (Jaklic y Svetlicic, 2001). Esta nueva tendencia también se ha visto fortalecida por la adopción de medidas más liberales respecto a las IDE salientes, en primer lugar en los países en transición comprometidos en las negociaciones de adhesión a la Unión Europea. Es en este contexto en el que se sitúan las IDE procedentes de Rusia y la internacionalización de las empresas rusas.

3. La inversión directa de Rusia en el exterior

Lo primero que hay que señalar es que el valor del *stock* de IDE procedente de Rusia se triplicó en 1996 respecto al año anterior, se multiplicó por seis entre 1996 y 1997 y se duplicó entre 1997 y 2000. En 2001 ha superado los 14.000 millones de dólares (véase Cuadro 4).

La IDE procedente de Rusia pasó de ser un 0,02 por 100 del *stock* de IDE mundial en 1994 a ser un 0,2 por 100 en 2001, esto es, su peso relativo se ha multiplicado por diez. La inversión de Rusia en el extranjero se encuentra en una fase de arranque durante la que está experimentando un crecimiento muy rápido. La crisis financiera rusa de 1998 frenó un poco el aumento de flujos salientes de IDE entre 1998 y 1999, pero no detuvo la tendencia de las empresas rusas a internacionalizarse. Con 14.400 millones de dólares, el *stock* de IDE procedente de Rusia en 2001 ha alcanzado el nivel de algunos nuevos países industriales, adelantando a Brasil (11.000 millones de dólares) y México (12.000 millones de dólares) y acercándose a Malasia (19.000 millones de dólares) y Argentina (21.000 millones de dólares).

Por otro lado, Rusia se diferencia de otros países en transición por la importancia de su IDE; en 1995 representaba el 35 por 100 del *stock* total de IDE saliente de estos países, cifra que ha aumentado hasta un 60 por 100, en 2001. Hungría no supone más que un 10 por 100 de dicha cuantía total, Polonia un 7 por

100 y Croacia un 5 por 100. En el seno de la CEI, Rusia es, con diferencia, el principal inversor en el extranjero con unas cifras que oscilan entre el 80 por 100 y el 95 por 100 del *stock* total procedente de esta zona, dependiendo del año.

La inversión de las empresas rusas en el extranjero ha crecido bastante más deprisa que su inversión en el interior de Rusia dado que la relación entre el flujo de IDE saliente y la formación bruta de capital fijo aumentó de 0,2 por 100, en 1994, a 8 por 100, en 1999-2000. La importancia de la actividad inversora en el extranjero se incrementó en la economía rusa en la medida en que la ratio entre el *stock* de IDE saliente y el PIB de Rusia pasó de 0,1 por 100, en 1994, a 4,7 por 100, en 2001. Este rápido crecimiento ha hecho que el *stock* de IDE saliente de Rusia, en 2001, sea de 99,53 dólares per cápita. Esta cifra ha aumentado de forma considerable desde 1994 (2,60 dólares per cápita), aunque todavía es mucho menor que la de Eslovenia (449 dólares per cápita), Hungría (438 dólares), Estonia (306 dólares) o Croacia (190 dólares) y, por supuesto, que la observada en los nuevos países industriales y en los países desarrollados. Por último, se advierte que la IDE saliente de Rusia ha crecido más rápido que la IDE entrante, la relación entre ambos conceptos aumentó de 19 por 100, en 1994, a 66 por 100, en 2001. Rusia participa cada vez más en la mundialización de la economía a través de la expansión de sus empresas en el extranjero más que por la acogida de inversiones extranjeras en su territorio, a diferencia de lo que ocurre en otros países en transición (en los que la ratio *stock* saliente/*stock* entrante se sitúa entre el 1 por 100 y el 25 por 100, véase Andreff, 2003a).

Por lo que se refiere al destino geográfico de las IDE procedentes de las economías de transición, incluida Rusia, todavía falta información detallada. No existen datos sobre el reparto geográfico del *stock* de IDE saliente. Los flujos de IDE procedentes de Rusia, entre 1995 y 1999, se concentraron en los países de la UE en un 31 por 100, en otros países en transición en un 25 por 100 y en Estados Unidos (que es el principal país receptor) en un 23 por 100. Dentro de la UE, Alemania encabezaría la lista, seguida de Reino Unido, Países Bajos y España (véase Cuadro 5). Entre 1995 y 1999, España ha recibido 206 millones de dóla-

CUADRO 5
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS FLUJOS DE IDE PROCEDENTE DE RUSIA, 1995-1999
(En millones de \$ USA)

Países de la UE	Flujos acumulados	Países en transición	Flujos acumulados	Otros países	Flujos acumulados
Alemania.....	1.053,9	Azerbaiyán	237,0	Estados Unidos.....	1.544,2
Austria	28,9	Bulgaria	45,4	Japón	11,9
Bélgica	33,9	Croacia	10,2	Suiza.....	25,3
Dinamarca.....	2,2	Estonia	34,2		
España.....	205,8	Hungría.....	32,9	China	117,1
Finlandia	5,3	Kazajstán	28,4	Chipre.....	27,0
Grecia.....	14,2	Letonia	94,7	Corea del sur	9,7
Irlanda	8,4	Lituania	2,7	India	4,5
Italia.....	10,2	Moldavia	55,5		
Luxemburgo	10,2	Polonia.....	1.112,2	Otros.....	731,6
Países bajos.....	296,8	República Checa	11,7		
Portugal.....	0,5	Rumanía.....	3,2	Total	6.700,3
Reino Unido.....	335,7	Eslovenia	1,6		
Suecia.....	39,7	Ucrania.....	287,7		

FUENTE: KALOTAY (2003).

res de inversiones directas rusas¹. Los países en transición que más IDE han recibido desde Rusia son Polonia, Ucrania, Azerbaiyán, Letonia, Moldavia y Bulgaria. China también figura entre los diez principales países receptores. Los países del Tercer Mundo resultan poco atractivos para las inversiones directas de las empresas rusas, salvo Corea del Sur, India, Irán y Liberia (de acuerdo con el estado actual de información).

Por el momento, no se dispone más que de unos pocos indicadores sobre el reparto sectorial de las IDE procedentes de los países en transición. En el caso de Rusia, se puede afirmar sin temor a equivocarse que el principal sector de expansión de las multinacionales rusas es, en la actualidad, el sector energético. A este sector le siguen la explotación minera y de materias primas, la metalurgia, la construcción mecánica, el automóvil, la

industria agroalimentaria, las telecomunicaciones y el sector bancario. No obstante, esta lista no procede de la recogida de datos macroeconómicos sobre la IDE rusa, sino de la observación microeconómica de las estrategias de expansión de las empresas rusas en el extranjero.

4. La estrategia de las multinacionales rusas

El número de filiales de empresas rusas registradas en el extranjero es actualmente de varios miles (Liuhto y Jumpponen, 2001) mientras que en 1990 no eran más que 160. No todas las empresas rusas registradas en el extranjero son verdaderas multinacionales puesto que algunas son sociedades pantalla instaladas en paraísos fiscales cuyo objetivo es hacer circular fondos entre Rusia y el exterior. La evasión fiscal² y el blanqueo de dinero constituyen, en efecto, factores determinantes para los

¹ Esta cantidad no contiene, evidentemente, los capitales rusos que han entrado en Gibraltar (39 millones de dólares en 1999 y 1.058 millones de dólares en 2000, según el Goskomstat, el Comité Estatal de Estadística de Rusia). No son IDE, sino capital en busca de condiciones fiscales ventajosas (incluida, quizá, la posibilidad de blanqueo de dinero).

² Según el Ministerio de Interior, los ciudadanos rusos habrían registrado en torno a 60.000 sociedades en paraísos fiscales internacionales.

movimientos de capital desde Rusia. Por lo demás, una parte de estos fondos retornan de forma inmediata —una especie de IDE inversa— hacia el país de origen, tal y como se constata en el hecho de que un 4 por 100 del *stock* del IDE que entró en Rusia en 1999 provenía de Chipre pero estaba financiado por capitales rusos expatriados (UNCTAD, 2000). De la misma forma, el 9,3 por 100 del *stock* de IDE entrante en Ucrania también procedía de Chipre, financiado por capitales ucranianos y rusos.

El Ministerio de Economía ruso y el Goskomstat intentaron recoger datos estadísticos sobre 2.000 empresas rusas que tenían una expansión en el extranjero por motivos distintos de la evasión fiscal. La UNCTAD (2002) no reseñó más que cuatro multinacionales rusas entre las 25 mayores compañías multinacionales no financieras originarias de los países en transición: Lukoil, Novoship, Primorsk Shipping y Far Eastern Shipping. Es evidente que la UNCTAD está subestimando la importancia de las empresas rusas. En primer lugar, la mayor multinacional rusa, Gazprom, no aparece en la lista. Además, tres de las empresas rusas registradas por la UNCTAD son empresas de transporte marítimo internacional, una actividad en la que todas las empresas tienen instalaciones en el extranjero, lo cual no resulta demasiado significativo de la multinacionalización de las empresas rusas. Otras grandes empresas petrolíferas e industriales deberían figurar en la lista, puesto que su actividad en el extranjero es, sin duda, más importante que la de Gorenje (Eslovenia), Podravka (Croacia), Zalakeramia (Hungría) o Matador (Eslovaquia), empresas que sí están clasificadas entre las 25 primeras multinacionales de los países en transición. La ausencia de estas grandes compañías rusas se debe, probablemente, a una información insuficiente, como en el caso de Gazprom³. Con todo, algunos estudios recientes, especialmente los trabajos del *Research Group for Russian and East European Business* de la Universidad de Tecnología de Lappeenranta en Finlandia (Liuhto, 2001; Liuhto y Jumpponen, 2001 y 2003), ponen de manifiesto que las grandes empresas rusas tienen, en la actualidad, verdaderas estrategias multina-

cionales de implantación de actividades, agencias y filiales en el extranjero.

Dada una muestra de 22 empresas multinacionales rusas, que tenían en conjunto 80 filiales en el extranjero, Bulatov (1998) observó que en ese momento la mayor filial extranjera del grupo era una *joint-venture* ruso-vietnamita creada por una compañía minera rusa. El capital de las filiales de la muestra no superaba, en general, los 100.000 dólares. La mayoría tenían ciudadanos rusos en los puestos de dirección. Sin embargo, siete de las 80 filiales extranjeras no tenían ningún empleado ruso, incluyendo una filial bielorrusa y una ucraniana. A partir de estos datos, Bulatov extrajo como conclusión que las multinacionales rusas todavía se encuentran en una primera fase de transnacionalización. En el apartado 6 de este artículo se intenta verificar esta hipótesis. De forma más sistemática, un estudio finés dedicado a las 100 mayores empresas rusas muestra que 45 de estas empresas tienen estrategias multinacionales de expansión en el extranjero, aunque, en 2001, 21 de ellas todavía se limitaban a instalaciones comerciales o a una actividad predominante de exportación (véase Cuadro 6). En primer lugar, 15 de esas multinacionales rusas corresponden al sector energético: 11 se dedican a la explotación de hidrocarburos (petróleo y gas), tres a la extracción de carbón y una a la energía eléctrica. A continuación, se encuentran 20 empresas multinacionales de transformación de materias primas: 12 dentro del sector metalúrgico vinculadas a los minerales y las materias primas, cinco en la química y la petroquímica y tres en la industria maderera. Las otras 10 empresas multinacionales se reparten de la siguiente manera: cinco se dedican a la construcción mecánica, tres a la industria del automóvil y dos al sector agroalimentario.

El ejemplo de las mayores empresas rusas demuestra con claridad que se están desarrollando estrategias de internacionalización de su producción basadas en las IDE y en el establecimiento de unidades (filiales, sucursales, agencias u oficinas de representación) en el extranjero. Gazprom ha realizado inversiones directas en el extranjero adquiriendo participaciones de capital de empresas extranjeras o creando con éstas *joint-ventures*: en Alemania (35 por 100 de WinGas, 49 por 100 de Ditzgas,

³ Que no comunica información a la UNCTAD.

CUADRO 6

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES PRESENTES ENTRE LAS 100 MAYORES EMPRESAS RUSAS EN 2001

Empresa ¹	Sector	País receptor	Cifra de negocio (millones de dólares)	Nº de empleados (miles)
1. Gazprom.....	Hidrocarburos	32 países reseñados	20.170	300,2
2. RAO UES.....	Energía eléctrica	10 países reseñados	15.575	641,5
3. Lukoil.....	Hidrocarburos	25 países reseñados	14.887	140,0
4. Yukos.....	Hidrocarburos	10 países reseñados	10.135	120,0
5. Surgutneftegaz.....	Hidrocarburos	40 países de exportación ²	5.608	91,5
6. TNK.....	Hidrocarburos	Ucrania+5 países de exportación	5.174	94,8
7. RusAl.....	Metalurgia, minas	9 países reseñados	4.100	76,2
8. AvtoVaz.....	Automóvil	Brasil+40 países de exportación	3.867	119,0
9. Norilsk Nickel.....	Metalurgia, minas	4 países reseñados	3.666	89,4
10. Sibneft.....	Hidrocarburos	Alemania, Polonia ²	3.576	46,1
11. Tatneft.....	Hidrocarburos	Irak, Ucrania	3.456	54,1
12. Slavneft.....	Hidrocarburos	4 países reseñados	3.005	35,9
13. Rosneft.....	Hidrocarburos	8 países reseñados	2.333	51,8
14. Alrosa.....	Metalurgia, minas	6 países reseñados	1.901	41,0
15. Severstal.....	Metalurgia, minas	100 países de exportación ²	1.795	44,3
16. Sidanko.....	Hidrocarburos	n.d.	1.686	n.d.
17. Magnitogorsk Metallurgical Comb.....	Metalurgia, minas	70 países de exportación ²	1.623	33,8
18. Bashneft.....	Hidrocarburos	Export.: 1/3 de producción ²	1.572	54,3
19. Evrazholding.....	Metalurgia, minas	40 países de exportación ²	1.373	73,2
21. Novolipetsk Metallurgical Combine.....	Metalurgia, minas	90 países de exportación ²	1.276	49,0
23. UGMK.....	Metalurgia, minas	Exportación ²	1.164	65,2
24. TVEL.....	Construcción mecánica	Alemania, China, India	1.093	n.d.
27. GAZ.....	Automóvil	40 países de exportación ²	984	85,9
32. SUAL.....	Metalurgia, minas	Estados Unidos, Suiza	707	26,2
33. Wimm-Bill-Dann.....	Agroalimentaria	6 países reseñados	675	11,3
34. Niznekamskneftehim.....	Química, petroquímica	Finlandia, Suiza	625	20,0
36. Baltika.....	Agroalimentaria	Bielorrusia, Letonia	537	7,8
40. Ilim Pulp.....	Industria maderera	República Checa	490	24,7
41. Kuzbassrazrezugol.....	Minas de carbón	24 países de exportación ²	472	28,2
42. Acron.....	Química, petroquímica	China, Finlandia, Noruega	443	13,2
44. Metalloinvest.....	Metalurgia, minas	Exportación ²	404	28,9
49. UHM (Uralmash-Izora Group).....	Construcción mecánica	5 países reseñados	351	42,8
51. Fosagro Apatit Group.....	Química, petroquímica	Exportación ²	339	14,9
53. Sibur.....	Química, petroquímica	4 países reseñados	305	11,7
54. VSMPO-AVISMA Group.....	Metalurgia, minas	30 países de exportación ²	295	22,1
55. Energomash Corporation.....	Construcción mecánica	Kazajstán, CEI	290	20,5
64. Kuzbassugol.....	Minas de carbón	Exportación ²	250	26,7
65. Kazan Helicopter Plant.....	Construcción mecánica	14 países de exportación ²	246	7,6
66. UAZ.....	Automóvil	Italia, Vietnam	246	25,6
69. Uralkaly.....	Química, petroquímica	China+35 países de exportación	241	15,8
74. Volga.....	Industria maderera	Ucrania	232	4,0
77. Kristall (Smolensk).....	Metalurgia, minas	4 países reseñados	224	3,0
79. Ural Automobile Plant.....	Automóvil	Uruguay, CEI	215	20,3
80. Yakutugol.....	Minas de carbón	Corea, Japón, países Asia ²	213	9,5
82. Kondopoga.....	Industria maderera	Exportación ²	209	7,1

NOTA: ¹ Puesto que ocupan en la muestra de 100.

² Fuerte actividad de exportación y/o implantación comercial en el extranjero únicamente.

FUENTES: EXPERT (2002) y LIUHTO y JUMPPONEN (2003).

50 por 100 de Wintershall Erdgas), en Austria (50 por 100 de GHW), en Bielorrusia (35 por 100 de Belgazprombank, 51 por 100 de Brestgazoapparat), en Bulgaria (50 por 100 de Topenergo), en Estonia (31 por 100 de Eesti Gaas), en Finlandia (25 por 100 de Gasum, 50 por 100 de North Transgas Oy), en Francia (50 por 100 de FRAGaz), en Grecia (50 por 100 de Prometheus Gas), en Hungría (25 por 100 de Borsodchem, 38 por 100 de DKG-EAST Co. Inc., 14 por 100 de TVK), en Italia (50 por 100 de Promgaz, 49 por 100 de Volta), en Letonia (18 por 100 de Latvijas Gaze), en Lituania (30 por 100 de Stella-Vitae), en Moldavia (50 por 100 de Gazsnabtransit), en Países Bajos (51 por 100 de Peter-gaz), en Polonia (48 por 100 de Europol Gas), en Rumania (25 por 100 de WIROM), en Reino Unido (10 por 100 de Interconnector), en Eslovaquia (50 por 100 de Slovrusgaz), en Eslovenia (8 por 100 de Tagdem), en Turquía (45 por 100 de Gamma Gazprom), en Ucrania (51 por 100 de Druzhkovskiy zavod gazovoi apparatury) y en Yugoslavia (50 por 100 de Jugorosgaz). Además, Gazprom posee participaciones en sociedades productoras o de transporte de gas en todos los países de Asia central y en otros países de la CEI. Gazprom es la tercera inversora extranjera en Polonia, tras Daewoo y Fiat, y por delante de Vivendi. Gazprom también ha formado *joint-ventures* para la distribución y el transporte de gas, y algunos de sus principales socios son ÖMV (Austria), Bulgargaz, Neste (Finlandia), Gaz de France, Royal Dutch Shell, Wintershall-BASE, Daimler-Benz, Ruhrgas, DEPA (Grecia), MOL (Hungría), SNAM (Italia), Edison, Heerema (Países Bajos), PGNiG (Polonia), Kovinotenica (Eslovenia), SPP (Eslovaquia), Romgaz (Rumania), British Gas y la empresa turca Botas (Locatelli, 1998). Estas filiales comunes se completan con una red de colaboraciones estratégicas con empresas occidentales para acceder a nuevos mercados y a nuevas fuentes de financiación (Heinrichs, 2000). En China, Gazprom ha abierto una oficina de representación y proyecta la creación de una *joint-venture*. La empresa también está presente en Irán y busca colaboradores en Brasil, Perú y Venezuela. Posee el 70 por 100 de las reservas de gas de Rusia (un tercio de las reservas mundiales) y controla la casi totalidad de la red rusa formada por 150.000 kilómetros de gaseoductos (Liuhto,

2001). Con estas cifras, uno está tentado de aplicar a esta multinacional rusa cierto *slogan* muy conocido en otras partes: «lo que es bueno para Gazprom, es bueno para Rusia». La segunda productora de gas rusa, Itera Holding, tiene su cuartel general en Estados Unidos y controla 130 filiales en la mayoría de los países de la CEI, los países bálticos, Chipre, Estados Unidos, Países Bajos y Suiza.

Lukoil, la mayor empresa petrolífera rusa, posee alrededor de las tres cuartas partes de sus reservas en el extranjero y ha adquirido campos petrolíferos (o participa en su capital) en torno al mar Caspio, en Azerbaiyán y en Kazajistán, así como en Egipto e Irak. Por ahora, su producción de petróleo no se ha desarrollado todavía más que en Azerbaiyán y Kazajistán. Ha formado una *joint-venture* con AGIP para explotar el campo petrolífero de Meleya en Egipto. La multinacional rusa controla el capital de varias refinerías en Bulgaria, Rumanía (compró una parte mayoritaria de Petrotel en 1998) y Ucrania. En 2000, ha adquirido el 60 por 100 de Getty Petroleum Marketing, una multinacional importante en la distribución de petróleo en el mercado americano. En 2001, ha rescatado la multinacional canadiense Bitech Petroleum que dispone de filiales de explotación y producción en Rusia, Egipto, Marruecos, Túnez y Colombia. Lukoil también ha intentado tomar el control de Mazeikiu Nafta en Lituania, aunque sin éxito. Respecto a su red de 3.500 estaciones de servicio (venta de carburantes), 900 están ubicadas en los países en transición y en Europa. En la distribución de petróleo, la multinacional rusa dispone de filiales en Bulgaria, Letonia y Moldavia y tiene una *joint-venture* con INA en Croacia.

La segunda multinacional petrolífera rusa, Yukos, amplió sus operaciones de perforación a Perú en 1995. Tiene filiales en los países bálticos y en Estados Unidos. Mantiene una colaboración con la empresa croata Jadranski Naftovod, así como en China y en Libia. Su filial lituana adquirió, en 2001, el 26,9 por 100 de la refinería local Mazeikiu Nafta. Yukos también compró, en 2001, John Brown Hydrocarbons y Davy Process Technology. En 2002, la internacionalización de Yukos se aceleró: adquirió la mayor parte del capital de Mazeikiu Nafta, compró el 77,5 por 100 de los intereses de Fedorovsky en la exploración petrolífera

en Kazajstán y consiguió el 49 por 100 del capital de Transpetrol, el operador eslovaco de oleoducto.

TNK (Tyumen Oil Company), una empresa petrolífera perteneciente a Renova y al grupo Alfa, está menos multinacionalizada que Lukoil y Yukos. Ha firmado un acuerdo de cooperación estratégica con Texaco y ambas compañías están considerando la posibilidad de crear una *joint-venture* y de implantar estaciones de servicio en las regiones de Moscú y de Kiev. Mantiene una colaboración con la empresa eslovena Petrol para vender petróleo en Bosnia-Herzegovina, Croacia, Macedonia y Yugoslavia. En 2000 adquirió la refinería de Lichitchansk en Ucrania.

Rosneft, el *trust* petrolero del Estado, se ha internacionalizado gracias a la firma de un acuerdo de colaboración para la extracción de petróleo con Ecopetrol (Colombia) y de un contrato de producción conjunta con Sonatrach (Argelia). Además, ha ampliado sus operaciones en Azerbaiyán, Kazajstán (mediante una *joint-venture* con una multinacional americana), Irán y Vietnam. Está en negociaciones con Marathon Oil, una de las principales compañías americanas, para crear una *joint-venture*. Slavneft posee, conjuntamente con Rosneft, redes de distribución en Bulgaria y Rumanía. Esta empresa es propiedad conjunta de los Estados ruso y bielorruso. Ha creado una *joint-venture* en Sudán y mantiene una colaboración en Irak y proyectos en Irán y Eslovaquia. Tatneft se estableció (unidad de perforación) en Irak en 2001. Posee el 56 por 100 del capital de Ukratnafta en Ucrania y tiene proyectos en Alemania y Sudán.

La empresa RAO UES (que controla la red de producción y distribución de electricidad en Rusia, cuyo director es el antiguo ministro de privatizaciones, Anatoli Tchoubaís) dispone de varias filiales en el extranjero, produce electricidad en Moldavia y ha ampliado sus ventas a Bielorrusia, Finlandia, Georgia, Kazajstán, Letonia, Turquía y Ucrania. Está preparando la creación de *joint-ventures* en Georgia, Kazajstán, Kirguizistán y Tadjikistán. Los productores rusos de carbón están menos internacionalizados que las otras empresas del sector energético. Con todo, Kuzbassrazrezugol exportó el 35 por 100 de su producción en 2001, Yakutugol vende en Corea del Sur, Japón y otros países asiáticos y Kuzbassugol, cuyo capital pertenece en un 80 por

100 al Estado ruso, es la tercera empresa exportadora de carbón del país.

Respecto a la industria manufacturera, las multinacionales se concentran en los sectores industriales que transforman materias primas y minerales. RusAl (Russky Aluminii) exporta el 75 por 100 de su producción a 50 países. Ha establecido oficinas de representación en Alemania, China, Estados Unidos y Reino Unido. RusAl es propietaria de unidades productivas en Armenia y Ucrania (posee el 75 por 100 de Nikolayev), de una mina en Guinea y de una refinería en Rumanía. A finales de 2002, RusAl participaba en la adquisición de una empresa metalúrgica india. Norilsk Nickel ha creado una *joint-venture* con Sogem (Bélgica) y tiene otra en proceso con Argosy Minerals Inc. (Canadá). Ha invertido en una fábrica en Cuba con objeto de acabar la construcción comenzada por la URSS en 1983 y ha adquirido el 51 por 100 de Stillwater Mining, la única productora americana de platino. Exporta a 23 países. El productor de diamantes Alrosa tiene sucursales en Angola, Bélgica, Estados Unidos, Israel y Reino Unido y una unidad productiva en África del Sur. Posee una parte del capital de la mina de diamantes de Catoca en Angola y en 2001 ha firmado un acuerdo de colaboración con la multinacional sudafricana De Beers, líder mundial en este sector. El segundo productor ruso de diamantes, Kristall, tiene agencias en Bélgica, China, Estados Unidos e Israel y exporta a siete países.

En la industria química y petroquímica, Sibur es una filial de Gazprom. Poseía el 24,8 por 100 del capital de Borsodchem (Hungría) hasta 2002, cuando sus activos húngaros fueron transferidos a una filial irlandesa de Gazprom, Milford Holdings. Es la primera exportadora rusa de productos químicos y probablemente tiene filiales en el extranjero⁴, en especial en Polonia, la República Checa y Eslovenia. Niznekamskneftehim adquirió, en 2001, el 50 por 100 de la empresa suiza Nizhex Europe AG que fabrica productos de caucho. Acron tiene una oficina de representación en Pekín, una *joint-venture* con Norsk

⁴ Como para Gazprom, resulta difícil obtener información concerniente a Sibur.

Hydro (Noruega), creada en 1997 y ubicada en Rusia, así como una colaboración con Kemira (Finlandia). Las multinacionales rusas de la industria maderera todavía se encuentran principalmente en el estadio de exportación, aunque Ilim Pulp ya ha adquirido la empresa papelera checa Plzenska Papirna, mientras que Volga abrió una agencia en Kiev en 2000.

Por último, se podrían destacar algunas empresas multinacionales rusas en industrias que no están estrechamente vinculadas a los recursos naturales disponibles en Rusia. AvtoVAZ, el primer productor ruso de automóviles, tiene sucursales de venta en 40 países. En 2000 firmó un acuerdo con una empresa brasileña para instalar una fábrica de ensamblaje de los Niva en Brasil. Ural Automobile Plant tiene una oficina de representación en Montevideo y está implantada en Kazajstán y Turkmenistán. UAZ tiene un acuerdo de producción conjunta con la empresa italiana De Tomaso y una fábrica de ensamblaje de coches en Vietnam. En cuanto al grupo Sok, ha puesto en marcha una *joint-venture* en China.

En la construcción mecánica, UMH (United Heavy Machinery) tiene filiales mayoritarias en Armenia, Estados Unidos, Países Bajos y Rumanía, así como una filial minoritaria (UMH posee el 30,4 por 100 del capital) en Ucrania. Esta multinacional exporta a más de 30 países, como Energomash, que tiene una filial de producción en Ust-Kamenogorsk (Kazajstán) y filiales de servicio y comercialización en todos los países de la CEI, salvo Armenia y Tadjikistán. El *holding* TVEL, especializado en reactores nucleares y sus carburantes, tiene un acuerdo de producción conjunta con Siemens y posee instalaciones en China e India, donde equipa centrales nucleares. Exporta carburantes nucleares a una docena de países. El último sector industrial, por lo que se refiere a la internacionalización de las empresas rusas, es el agroalimentario. Wimm-Bill-Dann tiene redes de distribución en Alemania, Israel, Kazajstán, Kirguizistán, Países Bajos y Ucrania. En 2000 adquirió Bishkeksut, una lechería de Kirguizistán, en 2001 consiguió el 58 por 100 del capital de Kiev Dairy N°3 y en 2002 adquirió el 75 por 100 de la lechería Kharkovsky (Ucrania). Baltika construyó una fábrica de cerveza Kristina en Bielorrusia y firmó un

acuerdo de licencia con Aldaris para producir la cerveza Baltika en Letonia.

Es todavía más difícil identificar las multinacionales rusas del sector servicios. Un estudio reciente dedicado a los bancos multinacionales rusos se ha basado en una encuesta dirigida a más de 100 grandes bancos en Rusia; tan sólo 26 de ellos proporcionaron información (Liuhto y Jumpponen, 2003). De estos 26 bancos, 14 declararon que tenían instalaciones en el extranjero. Todos los bancos encuestados realizaban, evidentemente, actividades bancarias internacionales, bien ellos mismos, bien mediante el concurso de bancos corresponsales en el extranjero. El motivo fundamental para la internacionalización de estos bancos, de acuerdo con las respuestas a la encuesta, sería seguir a los clientes en su expansión al extranjero y proporcionar servicios bancarios en los países en los que se instalan. El segundo motivo es estar presentes en una plaza financiera internacional.

El banco ruso que posee más activos en el extranjero es el Vneshtorgbank (véase Cuadro 7). Tiene sucursales en Austria, Chipre, Luxemburgo y Suiza, así como oficinas de representación en China, Italia y Ucrania. En Alemania está asociado al Ost-West Handelsbank, ubicado en Frankfurt. También tiene una red de más de 100 corresponsales en el extranjero. Alfa Bank dispone de filiales propias en Estados Unidos, Holanda y Reino Unido, así como numerosas sucursales en Kazajstán y Ucrania, donde absorbió el Kievinvestbank. Promsvyazbank tiene una sucursal en Chipre y una oficina de representación en Kirguizistán. El Gazprombank sigue a la multinacional del gas en el extranjero. Posee el 26 por 100 del capital de General Banking and Trust Co. (Hungría), el 34 por 100 de Belgazprombank (Bielorrusia) y el total del capital del banco holandés Gazinvest Finance. En Francia controla el 30 por 100 del capital de Sofraci desde 1999. Dispone de diez sucursales en Hungría. El Trust and Investment Bank o DIB (Doveritelnyi i Investitsionnyi Bank), que forma parte del grupo Menatep, abrió su primera filial extranjera en Países Bajos, en 2001. El Menatep St. Petersburg tiene sucursales en Armenia, Países Bajos y Suiza y, desde 2001, en Mongolia, donde mantiene los intereses de uno de sus

CUADRO 7

LOS DIEZ PRINCIPALES BANCOS MULTINACIONALES DE RUSIA EN 2001
(En millones de \$ USA)

Ránking ¹	Banco	Activos en el extranjero	Índice de transnacionalidad ²
2	Vneshtorgbank	1.328,5	n.d.
4	Alfa Bank	564,9	12
34	Promsvyazbank.....	75,5	9
5	Gazprombank	42,3	n.d.
91	Evrotrast.....	38,3	16
126	Banco interregional ruso de desarrollo.....	25,3	12
133	Lanta-bank	15,8	18
69	Kreditnyi agroprombank.....	6,4	5
95	Absolut-bank	—	8
14	NOMOS-bank.....		7

NOTAS: ¹ Clasificación según el capital propio.

² Media de tres ratios: activos extranjeros / activos totales, empleo extranjero / empleo total y beneficios en el extranjero / beneficios totales.

FUENTE: LIUHTO y JUMPPONEN (2003).

accionistas más importantes, Yukos. Hay otros bancos rusos presentes en el extranjero (véase Cuadro 8). Sin embargo, la internacionalización de la banca rusa todavía está en sus inicios. De hecho, no olvidemos que la mayor parte de estos bancos no existían antes de 1990, año en el que los bancos estatales especializados se transformaron en bancos comerciales y el número de bancos privados y cooperativas experimentó un fuerte crecimiento.

Todos los casos mencionados anteriormente proporcionan un buen ejemplo de que las empresas y los bancos rusos tienen verdaderas estrategias de expansión multinacional. Las participaciones minoritarias de Ruhrgaz (5 por 100) en el capital de Gazprom o de BP Amoco-Arco en Lukoil, por ejemplo, no contradicen la conclusión de que las multinacionales analizadas en este artículo tienen sus sociedades matriz en territorio ruso. Sin duda alguna, la interpretación de la inversión directa en el extranjero procedente de Rusia como efecto exclusivo de las estrategias de las nuevas multinacionales rusas sería excesiva. Algunas de estas empresas, como Gazprom, estaban ya implantadas en todo el territorio soviético y la desintegración de la URSS ha puesto en funcionamiento su multinacionalización ace-

lerada. Otras tenían intereses en el extranjero antes de la transición. Con todo, su internacionalización se ha incrementado realmente durante los últimos años.

5. Las características específicas de las multinacionales rusas

Tal y como ya se ha señalado, la IDE que sale de Rusia representa el 60 por 100 de la IDE total procedente de los países en transición. ¿Significa esto que las empresas multinacionales rusas están más internacionalizadas que las otras multinacionales de Europa del Este? En realidad, hay grandes diferencias entre los países en transición considerados como países de origen de las IDE y de las multinacionales (Andreff, 2003a). Estas diferencias se deben a diversos factores: la herencia del pasado (el número de filiales extranjeras que han sobrevivido al período comunista y al inicio de la transición), el momento en el que la recuperación económica se manifestó en cada uno de estos países, la política económica seguida por el gobierno respecto las IDE salientes, los elementos específicos sectoriales del desarrollo económico de cada economía de transición y, eventualmente,

CUADRO 8
PRESENCIA DE LOS BANCOS RUSOS EN EL EXTERIOR

Banco	País de acogida	Establecimiento
Vneshtorgbank	Austria, Chipre, Luxemburgo, Suiza	Sucursales
Alfa bank.....	China, Italia, Ucrania	Oficinas de representación
Promsvyazbank	Estados Unidos, Kazajistán, Países Bajos, Reino Unido, Ucrania	Sucursales
Lanta-bank	Chipre	Sucursal
	Kirguizistán	Filial de participación minoritaria
	Países Bajos	Sucursal
	Bielorrusia	Oficina de representación
Rosbank.....	Luxemburgo, Países Bajos, Suiza	Sucursales
	China	Oficina de representación
Vorozhdeniye	Bielorrusia	Filial de participación minoritaria
DIB	Países Bajos	Sucursal
BIN-bank	Alemania	Oficina de representación
Nikoil	Alemania, Estados Unidos, Reino Unido	Oficinas de representación
Internat. Bank St. Petesburg	Estonia, Finlandia	Oficinas de representación
Centroccredit	Reino Unido	Oficina de representación
Krasbank	Reino Unido	Oficina de representación
Moscow Industrial Bank	Austria	Oficina de representación
Petrokommerz	Moldavia, Ucrania	Sucursales
Menatep St. Petesburg	Armenia, Chipre, Mongolia, Países Bajos, Suiza	Sucursales
Bank of Moscow	Bielorrusia, Letonia	Sucursales
Moscow Narodny Bank.....	Reino Unido, Singapur	Sucursales
	China	Oficina de representación
Ugra Bank	Bélgica	Oficina de representación

FUENTE: LIUHTO y JUMPPONEN (2003).

la voluntad política del país de origen de ser un actor poderoso en la escena internacional. Los dos últimos factores son especialmente pertinentes en el caso de Rusia. Si se tienen en cuenta criterios como la relación entre la IDE saliente del país y su PIB, la IDE per cápita, la relación entre la IDE saliente y la formación bruta de capital fijo en el país y el crecimiento (o decrecimiento) del flujo de IDE (véase Cuadro 9), se podrían clasificar los países en transición de acuerdo con su actividad como inversores en el extranjero. El Grupo 1 correspondería a los más avanzados e incluiría Estonia, Rusia, Azerbaiyán, Hungría, Eslovenia, Letonia y Croacia. Por lo tanto, la especificidad de las multinacionales rusas no se debe únicamente al tamaño de su país de origen. Rusia figura como uno de los inversores más fuertes entre los países en transición de acuerdo con los criterios más cualitativos

del Cuadro 9. Las multinacionales de los países del Grupo 1 podrían, en breve, alcanzar un estado de internacionalización más avanzado en el sentido del modelo de la senda de desarrollo de la IDE que se presenta en el apartado siguiente de este artículo. Por el contrario, hay países en transición que acaban de comenzar a invertir en el extranjero y de manera muy lenta; corresponderían, de acuerdo con los criterios descritos, al Grupo 3: Uzbekistán, Georgia, Macedonia, Turkmenistán, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Kazajistán y Kirguizistán. Los países del Grupo 2 se encuentran en una fase intermedia de expansión de sus IDE y de sus empresas en el extranjero.

La segunda característica propia de las empresas multinacionales rusas es sectorial. Ningún otro país en transición tiene una IDE tan concentrada en el sector energético y en las indus-

CUADRO 9
CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES EN TRANSICIÓN COMO PAÍSES DE ORIGEN
DE LA IDE SALIENTE, 1999-2000

País	Stock IDE / PIB en 1999	Stock IDE per cápita ¹ en 1999	IDE / FBCF ² en 1999	Variación del flujo de IDE ³ 2000/1999	Variación del flujo de IDE ³ 1999/1998
<i>Grupo 1:</i>					
Estonia.....	5,3	194,3	6,4	77	74
Rusia.....	2,3	58,5	6,5	952	1.087
Azerbaiyán.....	10,6	62,2	25,5	199	(-157)
Hungría.....	3,2	155,0	2,4	(-232)	283
Eslovenia.....	2,9	303,5	n.d.	27	10
Letonia.....	3,7	101,7	1,0	(-37)	(-9)
Croacia.....	5,1	227,6	0,7	(-62)	(-7)
<i>Grupo 2:</i>					
Eslovaquia.....	1,5	54,8	1,8 ⁴	(-518)	395
República Checa.....	1,3	67,8	0,6	(-37)	28
Polonia.....	0,9	35,2	0,8 ⁴	(-285)	95
Bulgaria.....	0,7	11,0	0,9	17	(-19)
Armenia.....	1,3	6,8	4,3	1	(-5)
Albania.....	2,9	23,8	—	6	(-1)
Moldavia.....	1,7	4,4	—	0	0
Lituania.....	0,2	7,0	—	5	4
Ucrania.....	0,3	2,1	—	11	(-6)
Tadjikistán.....	—	2,7	4,0	17	(-9)
Rumanía.....	0,4	5,9	—	25	(-27)
<i>Grupo 3:</i>					
Uzbekistán.....	—	10,9	—	(-68)	65
Georgia.....	—	7,4	—	(-43)	16
Macedonia.....	0,1	2,0	—	0	0
Turkmenistán.....	—	4,7	—	(-113)	57
Bielorrusia.....	0,1	1,6	—	(-2)	0
Bosnia-Herzegovina.....	1,5	9,3	—	—	—
Kazajstán.....	—	0,9	—	(-4)	0
Kirguizistán.....	—	0,2	—	—	—

NOTAS: ¹ Stock de IDE saliente dividida entre la población, en dólares per cápita.

² Flujo de IDE saliente como porcentaje de la formación bruta de capital fijo.

³ En millones de \$ USA.

⁴ En 1998.

FUENTES: Cálculos realizados a partir de UNCTAD (2001) y BERD (1999).

trias vinculadas a la transformación de recursos naturales. En Hungría, la IDE saliente se concentra en la industria manufacturera cuando se dirige hacia los otros países en transición y en el sector servicios cuando se orienta hacia los países de la UE (UNCTAD, 1997). El stock de IDE procedente de Estonia en

2001 presenta la siguiente distribución sectorial: 40,4 por 100 en la banca y las finanzas; 23,5 por 100 en el sector inmobiliario; 15,9 por 100 en la industria manufacturera; 13,5 por 100 en transportes y telecomunicaciones; 4,8 por 100 en el comercio y 0,8 por 100 en la industria de la construcción (Varblane *et al.*,

2001). Aunque no se dispone de una información tan detallada sobre la IDE procedente de Rusia, el estudio de las empresas multinacionales rusas permite suponer que sus inversiones extranjeras se concentran fundamentalmente en las actividades de explotación de la energía y las materias primas.

El tercer elemento específico se refiere a los objetivos de la expansión de las multinacionales rusas en el extranjero. Al igual que las multinacionales de los otros países en transición y las multinacionales occidentales, las empresas rusas desarrollan su actividad en el extranjero para obtener ganancias financieras, encontrar clientes solventes (lo que no siempre ocurre con sus clientes rusos), evitar cuotas y derechos de aduana sobre sus exportaciones, beneficiarse de mejoras fiscales en algunos paraísos fiscales y, sobre todo, aumentar sus ventas y su posición en el mercado gracias a sus filiales extranjeras. Sin embargo, hay dos objetivos característicos de las multinacionales rusas, que no se encuentran, o muy poco, en el caso de las multinacionales del resto de los países en transición. Tal y como se ha visto al examinar las estrategias de las multinacionales rusas de los sectores energético y de transformación de materias primas, uno de sus objetivos fundamentales es la búsqueda de un acceso a los recursos naturales en el extranjero. Por otro lado, ciertas multinacionales rusas controladas por el Estado, como Rosneft y Zarubeshneft, parecen decidir sobre sus actividades en el extranjero no sólo en un sentido comercial, sino también con la idea de servir a las metas de la política exterior rusa (Liuhto, 2001). Esta circunstancia también puede observarse en algunas multinacionales privadas, cuya estrategia parece convergente con la política de Rusia, bien para evitar molestias administrativas en relación a sus operaciones en el interior del territorio ruso, bien porque todavía son objeto de intervenciones estatales: éste sería el caso de las operaciones internacionales de Gazprom. La dimensión política es prácticamente inexistente en la internacionalización de las empresas del resto de los países en transición. Es probable que la vinculación con la política rusa tenga su origen en la reticencia de los dirigentes y de la opinión pública en algunos países de Europa Central y de la CEI respecto a la acogida de las multinacionales rusas en sus territorios.

6. La senda de desarrollo de la inversión rusa en el exterior

Las nuevas multinacionales de los países en transición presentan características similares a las multinacionales del Sur (nuevos países industriales y países en vías de desarrollo), en especial durante sus primeras fases de desarrollo. Por consiguiente, los factores explicativos propuestos en la literatura económica para estudiar la expansión de las empresas multinacionales del Tercer Mundo tienen un gran interés a la hora de realizar una aproximación al estudio de las multinacionales emergentes en el Este (Andreff, 2002). Un análisis similar podría aplicarse para las empresas y la IDE procedentes de Rusia.

La aparición de las multinacionales originarias del Tercer Mundo se produjo durante los años setenta, mientras que las nuevas empresas multinacionales de los países en transición surgieron durante los años noventa. Los principales elementos en común entre estas últimas y las multinacionales del Sur hace 20 años están reseñados en el Cuadro 3. En efecto, empresas como Daewoo, Petrobras, Hyundai, Embraer, Samsung, Tatung, etcétera son, en la actualidad, multinacionales completas, a menudo comparables a las procedentes de los países del Norte. Se encuentran en una fase de multinacionalización posterior a la que están pasando las multinacionales de los países de transición, incluidas las empresas rusas. De hecho, una prueba de ello sería el índice de transnacionalidad de las primeras 25 multinacionales de los países en transición, que era del 32 por 100 en 1999, frente al 39 por 100 para las primeras 50 multinacionales del Tercer Mundo y el 53 por 100 de las 100 primeras multinacionales mundiales (UNCTAD, 2001). En 1997, los activos extranjeros acumulados de las 25 mayores multinacionales del Tercer Mundo representaban el 1,4 por 100 del PIB total del Tercer Mundo, mientras que los activos extranjeros acumulados por las 25 primeras multinacionales de los países en transición no era más del 0,5 por 100 del PIB agregado de sus países de origen (UNCTAD, 1999). Por consiguiente, la conclusión según la cual las empresas del Este se encuentran en una fase inicial de internacionalización está, en general, admitida.

En esencia, los factores que caracterizan a sus países de origen, más que las ventajas ofrecidas por los países receptores para atraer IDE, son los que impulsan a las empresas del Sur a invertir en el extranjero. El modelo de la senda (o del ciclo) de desarrollo de la inversión directa en el extranjero (esto es, el modelo SDI) ofrece una síntesis de las explicaciones de la expansión de las multinacionales del Tercer Mundo (Dunning 1981, 1986 y 1988; Dunning y Narula, 1998; Chudnosky y López, 2000; Durán y Úbeda; 2001). La idea central es que la IDE saliente (y entrante) de un país es una función de su nivel de desarrollo (medido a través del PIB per cápita) y que su economía recorre ciertas fases previsibles de internacionalización de su producción a medida que se desarrolla. En la fase 1, un país subdesarrollado no atrae ninguna IDE entrante ni facilita la salida de ninguna IDE. En la fase 2, en la que comienza su industrialización, su mercado interior se amplía y comienza a captar IDE. También aparecen algunas IDE salientes. Durante la fase 3, sus capacidades tecnológicas mejoran, su demanda interior de bienes de calidad aumenta y disminuyen sus ventajas comparativas en las actividades intensivas en mano de obra. No sólo pasa a ser más atractivo para la IDE que entra, sino que además se desarrolla la salida de IDE de forma significativa, teniendo como base sus especializaciones internacionales específicas y sus propias innovaciones. En la fase 4, la IDE saliente supera a la IDE entrante; es la situación de los países desarrollados y, desde hace algunos años, de Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán. Al alcanzar la fase 5, correspondiente a los países más desarrollados que controlan la IDE (Estados Unidos, Reino Unido, Francia, etcétera), se instaura un cierto equilibrio entre la IDE que entra y la que sale (la ratio IDE saliente / IDE entrante está próxima a 1).

En el marco analítico proporcionado por el modelo SDI, la mayor parte de los países en transición estarían en la fase 2; tras 13 años, atraen cada vez más IDE y multinacionales que tienen estrategias globales (Andreff, 1999 y 2003b) y comienzan a realizar inversiones en el extranjero no despreciables, aunque la ratio IDE saliente / IDE entrante todavía es demasiado pequeña (Andreff, 2003a), salvo en el caso de Rusia. Sin embargo, esta ratio es mayor en Rusia debido a los frenos que encuentra la IDE que entra (mal clima para la inversión, país arriesgado) y no a

causa de una situación avanzada excepcional del país respecto a las IDE salientes. Se ha verificado económicamente a través de un *logit* ordenado (Andreff, 2002) que, tomados en conjunto, los países en transición están en la fase 2 del modelo SDI, dada una muestra de 176 países (de los cuales 26 eran países en transición). La IDE saliente se explica de forma significativa⁵ por dos variables: el nivel de desarrollo económico del país de origen (PIB per cápita) y su tamaño (aproximado mediante la población). Una tercera variable explicativa que desempeña un papel menos evidente es la estructura sectorial del PIB (peso relativo de la agricultura, la industria, los servicios, los recursos naturales, etcétera) en el país de origen. Desde este punto de vista, ciertos países en transición todavía presentan pocas diferencias con los países en desarrollo y deberían clasificarse en la fase 1 del modelo SDI. Albania, Kirguizistán, Moldavia, Tadjikistán y, algo menos claramente, Armenia, Macedonia, Uzbekistán y Turkmenistán aún mantienen una estructura sectorial similar a la de los países en vías de desarrollo. Es evidente que en bastantes países en transición no es la industrialización insuficiente lo que retrasa o frena la entrada de IDE, sino las estructuras industriales heredadas de las economías planificadas (desarrollo excesivo de las industrias pesadas y subdesarrollo de los servicios). Aun así, algunos países en transición ya han emprendido reestructuraciones encaminadas a que la distribución del PIB por sectores se asemeje más a la de los nuevos países industriales (la mayoría de las economías de Europa Central), e incluso a la de los países desarrollados (Eslovenia, Hungría) y están capacitados para abordar la fase 3 del modelo SDI antes que otros. Los países que figuran en el grupo 1 del Cuadro 9 la alcanzarán probablemente en unos años. Por último, algunos países en transición deberían ser colocados en una categoría aparte, debido a que poseen una gran dotación de recursos naturales, y este factor perturba el progreso de estos países a lo largo del ciclo SDI. Éste sería el caso de Rusia (y también de Azerbaiyán y Kazajstán).

⁵ El riesgo de error sobre la existencia de la relación entre la IDE saliente y estas dos variables es de 0,02 por 100 para el PIB per cápita y de 0,00 por 100 para la población.

7. Conclusión: el futuro de las multinacionales rusas

La inversión directa en el extranjero (IDE) procedente de Rusia no está en mala posición, respecto a los otros países en transición, a la hora de abordar la fase 3 de la senda de desarrollo de la inversión extranjera. Es indispensable que, por un lado, Rusia se abra más a la IDE que entra y que, por otro lado, se reduzcan, y finalmente desaparezcan, las interferencias estatales y políticas que subsisten todavía con respecto a ciertas multinacionales rusas. La expansión de las multinacionales rusas en el sector energético seguirá siendo, sin duda, la más dinámica durante los próximos años y les animará (contrariamente a muchas de las multinacionales de otros países en transición) a interesarse también en los países en vías de desarrollo ricos en recursos naturales, en especial entre los países de la CEI (Azerbaiyán, Kazajistán, Uzbekistán, Turkmenistán) y los antiguos países socialistas (Mongolia, Vietnam). Además, su desarrollo se acelerará por los acuerdos de colaboración, las cooperaciones, las *joint-ventures* y las alianzas estratégicas que las multinacionales rusas de los sectores energético y de materias primas serán capaces de formar con las multinacionales occidentales de dichos sectores. Tal y como se ha visto en el artículo, ya han empezado a adoptar esta estrategia en los últimos años.

Referencias bibliográficas

- [1] ANDREFF, W. (1982): *Les multinationales hors la crise*, Le Sycomore, París.
- [2] ANDREFF, W. (1999): «The Global Strategy of Multinational Corporations and Their Assessment of Eastern European and C.I.S. Countries», en: V. TIKHOMIROV (ed.), *Anatomy of the 1998 Russian Crisis*, Contemporary Europe Research Centre, The University of Melbourne, Melbourne.
- [3] ANDREFF, W. (2000): «Privatisation and Corporate Governance in Transition Countries: Beyond the Principal-agent Model», en: E. ROSENBAUM, F. BÖNKER y H.J. WAGENER (eds.), *Privatization, Corporate Governance and the Emergence of Markets*, Macmillan, Londres.
- [4] ANDREFF, W. (2002): «The New Multinational Corporations from Transition Countries», *Economic Systems*, volumen 25, número 4, páginas 311-319, diciembre.
- [5] ANDREFF, W. (2003a): «The New Transnational Corporations. Outward Foreign Direct Investment from Post-communist Economies in Transition», *Transnational Corporations* (en revisión, a la espera de ser publicada).
- [6] ANDREFF, W. (2003b): *Les multinationales globales*, Nueva edición, La Découverte, París.
- [7] BULATOV, A. S. (1998): «Russian Direct Investment Abroad: Main Motivations in the Post-Soviet Period», *Transnational Corporations*, volumen 7, número 1, páginas 69-82, abril.
- [8] CHUDNOVSKY D. y LÓPEZ A. (2000): «A Third Wave of FDI From Developing Countries: Latin American TNCs in the 1990s», *Transnational Corporations*, volumen 9, número 2, páginas 31-73, agosto.
- [9] DUNNING, J. H. (1981): «Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach», *Weltwirtschaftliches Archiv*, volumen 119, páginas 30-64.
- [10] DUNNING, J. H. (1986): «The Investment Development Cycle Revisited», *Weltwirtschaftliches Archiv*, volumen 122, páginas 667-677.
- [11] DUNNING, J. H. (1988): «The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions», *Journal of International Business Studies*, volumen 19, páginas 1-31.
- [12] DUNNING, J. H. y NARULA, R. (1998): «The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues», en: J.H. DUNNING y R. NARULA, eds., *Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, Londres.
- [13] DURÁN J. J. y Úbeda, F. (2001): «The Investment Development Path: A New Empirical Approach and Some Theoretical Issues», *Transnational Corporations*, volumen 10, número 2, páginas 1-34, agosto.
- [14] EBRD (2002): *Transition report*, European Bank for Reconstruction and Development, Londres (y años anteriores).
- [15] EXPERT (2002): www.expert.ru.
- [16] HAMILTON, G. (ed.) (1986): *Red Multinationals or Red Herings? The Activities of Enterprises From Socialist Countries in the West*, Frances Pinter, Londres.
- [17] HEINRICHS, A. (2000): «Globalization of the Energy Sector in Russia: The Case of Gazprom», VI ICCEES World Congress, Tampere, 29 julio-3 agosto.
- [18] JAKLIC, A. y SVETLICIC, M. (2001): «Does Transition Matter? FDI From the Czech Republic, Hungary and Slovenia», *Transnational Corporations*, volumen 10, número 2, páginas 67-105, agosto.
- [19] KALOTAY, K. (2003): «Outward Foreign Direct Investment from Economies in Transition in a Global Context», *Journal of East European Management Studies*, a la espera de ser publicada.
- [20] KORNAĬ, J. (1980): *Economics of Shortage*, North Holland Publishing, Amsterdam.
- [21] LEVINSON, C. (1977): *Vodka-Cola*, Stock, París.
- [22] LIUHTO, K. (2001): *Russian Giants Go West - Operations of Gazprom and LUKoil Abroad*, Research Report, número 122, Depart-

ment of Industrial Engineering and Management, Lappeenranta University of Technology, Lappeenranta.

[23] LIUHTO, K. y JUMPPONEN, J. (2001): «Russian Direct Investment Abroad - Where Does Russian Business Expansion Abroad Lead?», en: K. LIUHTO (ed.), *Ten Years of Economic Transformation* (vol. II: Markets, Companies and Foreign Business in Transition), Lappeenranta University of Technology, Lappeenranta.

[24] LIUHTO, K. y JUMPPONEN, J. (2003): *The Russian Eagle Has Landed Abroad. Evidence Concerning the Foreign Operations of Russia's 100 Biggest Exporters and Banks*, Research Report, número 141, Department of Industrial Engineering and Management, Lappeenranta University of Technology, Lappeenranta.

[25] LOCATELLI, C. (1998): *Energie et transition en Russie: Les nouveaux acteurs industriels*, L'Harmattan, París.

[26] MCMILLAN, C. H. (1987): *Multinationals from the Second World*, Macmillan, Londres.

[27] SOKOLOV, S. (1991): «Sovetskiy kapital za rubezhom», *Ekonomika i Zhizn*, volumen 14, páginas 1-15.

[28] SVETLICIC, M. (1997): «Outward Foreign Direct Investment by Central European Economies and Restructuring», en: K. MACHAR-

ZINA, M. J. OESTERLE y J. WOLF (eds.), *Global Business in the Information Age*, Proceedings of the 23rd Annual EIBA Conference, Bruselas, European International Business Academy.

[29] UNCTAD (2002): *World Investment Report. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, Naciones Unidas, Ginebra y Nueva York (y años anteriores).

[30] UNTCMD (1992): *The East-West Business Directory 1991-1992*, Transnational Corporations and Management Division, Naciones Unidas, Nueva York.

[31] VARBLANE, U.; ROOLAHT, T.; REILJAN, E. y JÜRIADO, R. (2001): «Estonian outward Foreign Direct Investments», *Working Paper Series*, número 9/2001, Faculty of Economics and Business Administration, University of Tartu.

[32] WILCZYNSKI, J. (1976): *The Multinationals and East-West Relations*, Macmillan, Londres.

[33] ZALESKI, E. (1983): «Les multinationales des pays de l'Est», en: A. COTTA y M. GHERTMAN (ed.), *Les multinationales en mutation*, Presses Universitaires de France, París.

[34] ZURAWICKI, L. (1979), *Multinational Enterprises in the East and West*, Sijthoff & Noordhoff, Alphen aan den Rijn.

