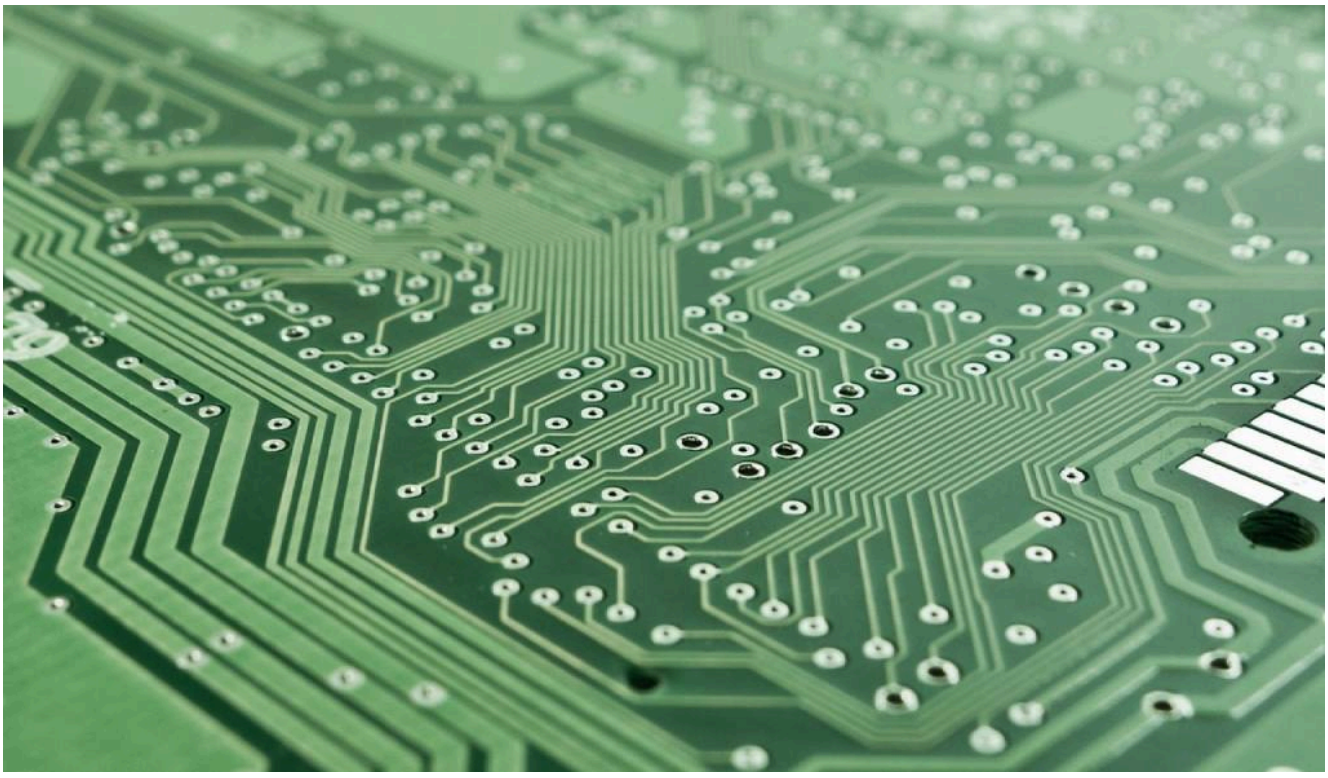
Las multinacionales lideran la transferencia de tecnología

Pedro Mendi, profesor de la Universidad de Navarra y colaborador del IESE, ha estudiado cómo transfieren tecnología las multinacionales a sus filiales españolas. Su artículo "Contracting for the Transfer of Technology Within Multinational Corporations: Empirical Evidence From Spain" ("Contratos de transferencia de tecnología en multinacionales: datos empíricos de España") arroja luz sobre consideraciones tan importantes como los contratos, los métodos de pago y los tipos de *royalty*.



1 de septiembre de 2005

©IESE Business School

La extensión de la tecnología por todo el mundo puede mejorar a la larga la productividad y el crecimiento de los países. Con frecuencia, son las multinacionales las que la venden o la llevan consigo allí donde se establecen. Y es un gran negocio. Según la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos, en 2003 las exportaciones de este país relacionadas con el comercio internacional de tecnología alcanzaron los 48.000 millones de dólares. Las importaciones ascendieron a 20.000 millones. De estas transacciones, el 75% de las exportaciones y el 80% de las importaciones se produjeron entre empresas afiliadas (es decir, entre una matriz y sus filiales extranjeras).

Para entender mejor cómo venden tecnología las multinacionales a sus filiales, Pedro Mendi, profesor de Dirección de Empresas de la Universidad de Navarra, en colaboración con el Centro Anselmo Rubiralta de Globalización y Estrategia del IESE, ha estudiado los acuerdos contractuales entre empresas españolas y sus matrices extranjeras. Su investigación arroja luz sobre consideraciones específicas de los contratos, como los tipos de tecnología, los métodos de pago y los tipos de royalty. En su artículo "Contracting for the Transfer of Technology Within Multinational Corporations: Empirical Evidence From Spain" ("Contratación de transferencia de tecnología en multinacionales: datos empíricos de España") demuestra que las multinacionales desempeñan un papel clave en la "transmisión internacional de conocimiento tácito".

Los hallazgos del artículo pueden clasificarse en tres apartados. En primer lugar, Mendi se pregunta si las empresas afiliadas son más propensas a intercambiar *know-how* que las no afiliadas. La respuesta es afirmativa: sin duda, las empresas afiliadas —las multinacionales— son más proclives a compartir "conocimientos tácitos" a través de transacciones internas que las no afiliadas. Sin embargo, esta conclusión no afecta al conocimiento codificado, como las patentes.

La investigación de Mendi es la primera en este campo que trata las diferencias entre empresas afiliadas y no afiliadas. En general, las transacciones entre afiliadas se producen cuando el licenciador extranjero es la matriz de la filial u otra filial extranjera de la misma matriz.

La segunda conclusión de Mendi explica los factores que determinan el tipo de pago en las transferencias de tecnología. El autor observa que las multinacionales normalmente programan pagos variables y rara vez contemplan pagos fijos. Por otro lado, los contratos que estipulan una mayor duración tienden a incluir más pagos variables que los de menor duración. Este efecto de la duración del contrato en los pagos también puede darse en los contratos entre no afiliadas, como comprobó el propio autor en un estudio anterior publicado

©IESE Business School

en el "Journal of Economics and Management Strategy".

Otro hallazgo es que las multinacionales ajustan los pagos programados en función de las diferencias en los impuestos de sociedades entre el país de origen y el de destino. Las condiciones fiscales son especialmente importantes para las multinacionales, pues éstas tienen mayor libertad y más incentivos que las empresas no afiliadas para manipular los beneficios de la matriz y de la subsidiaria con el fin de minimizar sus impuestos.

La "información asimétrica" es otro factor que influye en los pagos programados. Este término quiere decir que una de las partes dispone de mejor información respecto a la transacción que la otra. Por ejemplo, el licenciador, que sabe más acerca de la tecnología que va a transferir, puede beneficiarse la información asimétrica, mientras que el comprador de la licencia sabe menos. Cuánto más estrechos son los vínculos comerciales entre la matriz y la filial, más equitativa suele ser la información.

La tercera y última conclusión del autor se centra en los tipos de *royalty* estipulados en los contratos de las afiliadas. Por un lado, Mendi comprueba que los contratos de mayor duración pueden afectar positivamente al tipo de *royalty*. Por otro, unos impuestos de sociedad más altos en el país del licenciador y unos vínculos comerciales más intensos entre el país de origen y el de destino pueden reducir el tipo de *royalty*.

El estudio, que relaciona las multinacionales con la difusión de la tecnología, tiene implicaciones para las políticas gubernamentales. Mendi señala que "en sectores cuya tecnología presenta un componente tácito importante, las políticas dirigidas a fomentar la inversión directa extranjera tendrán un efecto positivo en la productividad del país, ya que causará un aumento de la competencia entre las empresas locales y las filiales de empresas extranjeras debido al *spillover* (desbordamiento) de conocimiento".

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School