

# Capítulo 1

## Las empresas transnacionales

### 1.1. Definiciones y conceptos.

En años recientes, importantes cambios se han presentado en el sistema económico mundial. Uno de los fenómenos más notables de la economía contemporánea, es la presencia dominante y el crecimiento acelerado de las empresas transnacionales. Éstas, desempeñan un rol importante como parte de los llamados “nuevos actores”.<sup>1</sup> Son una manifestación de la globalización que actualmente vivimos. La globalización se comprende como el proceso por el que la creciente comunicación e interdependencia entre distintos países del mundo unifica mercados, sociedades y culturas dándoles con esto un carácter global.<sup>2</sup> Así, los modos de producción y movimientos de capital se ordenan a escala planetaria. Mientras, los gobiernos van haciendo una transición en sus atribuciones tanto en términos de recursos, como en términos de influencias, en lo que se ha denominado la sociedad en red.

De esta manera, los Estados han dejado de ser los únicos actores dentro de las relaciones internacionales.<sup>3</sup> Estos nuevos actores que actualmente están acaparando el centro del escenario mundial, generalmente pertenecen al sector privado.<sup>4</sup> Su área de influencia no está limitada única y exclusivamente al sector económico, sino que se vinculan entre si a procesos políticos y sociales. Una forma de aquilatar la importancia de este tipo de empresas, es examinando su presencia dominante en los diversos sectores. Los recientes flujos de inversión extranjera directa

---

<sup>1</sup> Trajtenberg, Raúl. (2000). El concepto de empresa transnacional. Montevideo: Universidad de la República de Uruguay. p.1.

<sup>2</sup> Wikipedia. (2005). “Globalización” en <http://es.wikipedia.org/wiki/Globalizaci%C3%B3n>.

<sup>3</sup> Michalet, Charlet-Albert. (1976). Le capitalisme mundial. Paris:PUF. p. 49.

<sup>4</sup> Valaskaki, Kimon. (2004). “La globalización como teatro: nuevo escenario, nuevos actores, nuevo guión” en <http://www.comminit.com/la/cambiosocial/lasc/lasld-671.html>.

se caracterizan no sólo por su elevado volumen, sino por las transformaciones cualitativas que se estarían produciendo en las estrategias y modos de operación de las empresas transnacionales.<sup>5</sup>

La definición de las transnacionales, se ha vuelto un tema de difícil debate ya que en primer momento, este fenómeno se conoció y estudió bajo la denominación de multinacionales con características y alcances limitados respecto a las actuales transnacionales.<sup>6</sup> Los términos internacional, pluri-nacional, supranacional, globales, cosmopolitas, grandes unidades inter-territoriales, multinacional, transnacional o sociedades globales,<sup>7</sup> son instituciones que están presentes en todas las esferas de la vida económica, social, política y cultural. Responden como sinónimos de empresas con importantes inversiones en el exterior. Las entendemos así, en cuanto tienen subsidiarias o filiales en uno o más países.<sup>8</sup> En general y para nuestros propósitos, usaremos el término empresa transnacional que responde a la denominación oficialmente aceptada por Naciones Unidas y que es la comúnmente utilizada en América Latina.

Resulta difícil dar una definición única y aplicable para lo que es una empresa transnacional. Los términos para referirse a éstas, varían de acuerdo al país o región en que se sitúan. Por lo tanto, también existen diversas definiciones que caracterizan a las compañías transnacionales. Se proporcionarán diversas definiciones, especialmente internacionales para poder entender el concepto lo mejor posible. Ahora bien, una definición base sobre lo que es una empresa transnacional, surge cuando se piensa en las diversas nociones que se encuentran en la doctrina y en las organizaciones internacionales. Se denominan transnacionales, a las empresas que producen en más de un país, que exportan e importan, por lo que traen como consecuencia el

---

<sup>5</sup> Chudnovsky, Daniel y López, Andrés. (1997). Las estrategias de las empresas transnacionales en Argentina y Brasil: ¿qué hay de nuevo en los años noventa? Argentina: CENIT. p. 3.

<sup>6</sup> UNCTAD. (2003). World Investment Report. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. p. 36.

<sup>7</sup> Jarrillo, José Carlos y Echezarraga, Jon. (2001). Estrategia internacional. México: McGraw Hill. p. 127.

<sup>8</sup> Comisión de Derechos Humanos. (2002). "Marco jurídico para las empresas transnacionales" en [http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc)

incremento en los flujos de inversión extranjera directa.<sup>9</sup> Son empresas que desbordan las fronteras nacionales, instalando activos o productivos, asumiendo el control de ellos en más de un país.

Las transnacionales pueden definirse como las empresas que acumulan o reproducen su capital, en un espacio compuesto por varios países. Aseguran mediante flujos de inversión extranjera directa, el control sobre las unidades reproductivas situadas en el exterior y derivando de ellas un flujo estable de ganancias. Por otro lado Robbins y Stobaugh, precisan que el término abarca cualquier empresa que tenga ataduras en el extranjero, el tamaño y la amplitud de las operaciones en el exterior. Ésta empresa determinará las tácticas empleadas para buscar los beneficios de la transnacionalidad.<sup>10</sup> Éstos criterios son similares a los que proponen los autores Dunning, Brooke, Remmers, y Hirsch, exponen que una empresa toma la decisión de volverse multinacional cuando decide adquirir o establecer una fábrica en el extranjero.<sup>11</sup>

Por otra parte, de acuerdo a un estudio realizado por el “Centro de Naciones Unidas sobre las Corporaciones Transnacionales en 1994”, se estableció que:

A una firma transnacional se le define como una empresa o grupo de empresas constituida por una sociedad matriz de conformidad con la legislación de un país que, a partir de su sede se implanta en el extranjero con sus filiales e inversiones directas (fusión, privatizaciones y adquisiciones). Con una estrategia concebida a nivel mundial encaminada

---

<sup>9</sup> Vidal, Gregorio. (2003). Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo? México: Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa. p.1.

<sup>10</sup> Robbins, Sydney M. y Stobaugh, Robert. (1973). Money in the Multinational Enterprise: A Study of Financial Policy. New York: Basic Books. p. 10.

<sup>11</sup> Dunning, John. H. (1993). La empresa multinacional. México: Fondo de Cultura Económica. p. 17 y 18.

a quitar cualquier obstáculo a la expansión y al libre movimiento de los poderosos consorcios y monopolios transnacionales.<sup>12</sup>

Por otro lado, en la “Declaración tripartita sobre las empresas multinacionales y la política social” elaborada por la Organización Internacional del Trabajo, dice que:

La expresión empresas multinacionales se utiliza para designar las distintas empresas (compañías matrices, unidades locales o ambas, así como también el conjunto de la empresa) según la distribución de responsabilidades entre ellas, partiendo de la base de que se presentarán la cooperación y la mutua asistencia cuando sea necesario para facilitar la aplicación de los principios establecidos. Se refiere a que sea de dominio público, privado o mixto, que sean propietarias o controlen la producción, la distribución, los servicios u otras facilidades fuera del país donde tienen su sede.<sup>13</sup>

Además, el grado de autonomía de las distintas entidades que componen la empresa multinacional en relación con las demás, varía grandemente de una empresa multinacional a otra. Depende del carácter de los lazos existentes entre estas unidades y sus respectivos campos de actividad, y también se debe tener en cuenta la gran diversidad en la forma de propiedad, tamaño, el carácter y la localización de las operaciones de las empresas.

La mayoría de las transnacionales cuentan con las siguientes particularidades; tienden a constituir un sistema integral que contienen en si mismo las más variadas formas y tipos de capital. Además, conforman sus propios sistemas de financiamiento con alta eficiencia. Éste sistema se maneja mediante la operación del capital productivo y se distribuye en la esfera

---

<sup>12</sup> Comisión de Derechos Humanos. (2002). “Marco jurídico para las empresas transnacionales” en [http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc)

<sup>13</sup> Ibid.

internacional de acuerdo con el comportamiento de los mercados nacionales, así como en función de la ubicación estratégica de las materias primas.<sup>14</sup> Las corporaciones transnacionales por sus poderes hegemónicos, se han constituido en súper Estados dentro los Estados nacionales. Por otra parte, el “Grupo de Trabajo de la Comisión de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas” encargado de la redacción del proyecto del “Código de Empresas Transnacionales” define a las empresas transnacionales como:

Las empresas, cualquiera fuera de su país y propiedad privada, pública o mixta, que comprenden entidades en dos o más países, sin importar la forma legal y los campos de actividades de estas entidades. Operan bajo un sistema de decisión, que permite políticas coherentes y una estrategia común por medio de uno o más centros de decisión, al cual están ligadas por vínculos de propiedad u otros. De tal manera, que una o más de ellas pueden ejercer una influencia significativa sobre las actividades de otras y en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades con las otras.<sup>15</sup>

Asimismo, son consideradas como enormes compañías con unidades manufactureras establecidas en todo el mundo, para lograr menores costos de producción y abastecer mercados mundiales sobre una base integrada vertical y horizontalmente bajo las indicaciones de una política proveniente de la matriz. Al mismo tiempo, otra definición generalmente aceptada dice que las sociedades multinacionales son:

Entidades cuyos poderes de decisión van a influir en grados diversos sobre el tejido socioeconómico debido a las actividades y la estructura de

---

<sup>14</sup> López, Pedro D. (1999). Crisis e imperialismo. México: Quinto Sol. p. 329.

<sup>15</sup> Oficina Internacional del Trabajo. (1991). Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social. Ginebra y Suiza: OIT. p. 62.

decisiones (...), una sociedad con actividades en varios países y cuyos poderes de decisión y estructura están más o menos concentrados en provecho de un único país (...), organización administrada por poderes generalmente privados, cuyas actividades se extienden más allá de las fronteras del estado-nación permaneciendo aun así, sometidas a las diversas reglamentaciones promulgadas por estos.<sup>16</sup>

Contrario a la definición anterior del autor Robert Lattes, el concepto o término de la corporación transnacional, no se reduce a que un grupo de entidades económicas sean legales o independientes, ni se trata simplemente de personas jurídicas. Las empresas transnacionales, se consideran entes económicos y políticos. Se han identificado como sujetos del derecho internacional público y privado, con derechos, obligaciones y responsables de sus actos en la economía mundial.

Es posible discernir algunos aspectos particulares a ellas, en estos aspectos cabe citar principalmente la realización de actividades en diversos países, los recursos, la elaboración común y aplicación de una estrategia unificada. Con relación a esto, el Sr. el Hadji Gissé en el “Documento de Resolución de las Naciones Unidas de 1997” y el “Conjunto de principios y normas de la conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo”, han ampliado el concepto sobre empresa transnacional del cual se cita que:

Se entienden por tales las firmas, las sociedades de personas, las sociedades de capital, las compañías, otras asociaciones, las personas físicas o jurídicas o cualquier combinación de las mismas, independientemente de la forma de creación o control de propiedad,

---

<sup>16</sup> Lattes, Robert. (1995). Un billón de dólares: el mundo económico de las multinacionales. México: Editorial Planeta. p. 72.

privada o estatal, que se dediquen a actividades comerciales. El propósito de esta disposición es la exclusión de ciertos criterios como la condición jurídica de la sociedad, el origen del capital o la identidad del personal ejecutivo.<sup>17</sup>

Así pues, la “Comisión de los Derechos Humanos de la Organización de las Naciones Unidas” propone dos elementos para poder identificar a estas empresas. La primera, es cuando una empresa llamada matriz tiene una parte en otra empresa y ejerce efectivamente una influencia dominante o la sucursal está bajo su dirección. El segundo elemento, se refiere a cuando la empresa matriz tiene la mayoría de los derechos de voto de los accionistas de una sucursal y tiene derecho a invalidar la voluntad de la mayoría de los miembros del órgano administrativo.<sup>18</sup> Como se mencionó anteriormente, existen diferentes definiciones y por lo tanto, conceptos de lo que una empresa transnacional significa. Estas diferenciaciones dependen de sus actividades, de su número y tamaño de sucursales en el extranjero, la proporción de sus bienes e ingresos, etc.<sup>19</sup> De acuerdo a sus actividades, se pueden definir como aquellas empresas que dominan las industrias globales, en las que la reducción de costos del manejo de información y de transporte, han hecho rentable realizar esfuerzos de producción, comercialización, investigación y desarrollo en otros países pero escala mundial.

Por otra parte, las definen como empresas que operan fuera de las fronteras de su casa matriz y que son en gran medida,<sup>20</sup> responsables por la creciente integración mundial ya que

---

<sup>17</sup> Comisión de Derechos Humanos. (2002). “Marco jurídico para las empresas transnacionales.” en [http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc)

<sup>18</sup> Turner, L. y M. Hodges. (1992). Global Shakeout, World Market Competition: The Challenges for Business and Government. Londres: Century Business. p. 95.

<sup>19</sup> Wionzeck, Miguel. (1995). “Problemática política y económica de las transnacionales en el contexto latinoamericano” en Comercio Exterior. México. Bancomext. p. 23.

<sup>20</sup> Mortimore, Michael, Buitelar y Bonifaz, José Luis. (2000). “México: un análisis de su competitividad internacional” en CEPAL, Serie Desarrollo Productivo. Chile: ONU. p. 34.

sirven como vehículo a la inversión extranjera.<sup>21</sup> Como no existe una definición general sobre lo que significa empresa transnacional, algunos las definen de manera global como aquellas empresas cuyos controles de activos fábricas, minas, oficinas de ventas, etc. que están en dos o más países.

Sin embargo, Robert Dunning proporciona otra definición completando lo anteriormente expuesto. Considera que una empresa transnacional es aquella empresa que maneja unidades económicas ya sea en dos o más países y que tiene a su cargo extender el crecimiento económico y tecnológico dentro de los países en los que actúan. Se provocan así, una interdependencia que beneficie y que al mismo tiempo traiga una dependencia política, contribuyendo al control de la economía mundial.<sup>22</sup>

Ahora bien, me parece importante mencionar el concepto sobre lo que una filial significa. De acuerdo a la definición de la “Organización de las Naciones Unidas” una filial, es una empresa de derecho local en un país de destino, con un bajo control efectivo de una matriz ubicada en el país de origen.<sup>23</sup> Por lo que esta sucursal, es parte de una empresa que opera en el extranjero, no tienen una personalidad jurídica diferente de la matriz. A diferencia de las filiales, en ellas el control siempre es total. En los países de destino, las sucursales tienen el estatuto de empresa extranjera, por lo que pueden acogerse como las filiales a las ventajas que se aplican a las empresas de derecho local. En el caso de las filiales, la propiedad de la matriz puede ejercerse sobre diferentes fracciones del capital. Dado que por definición, la transnacionalización supone un relación de dominio respecto de una unidad productiva en el exterior, el umbral a partir del cual dicha fracción pasa a considerarse como otorgando un control sobre la empresa. Por otro

---

<sup>21</sup> High, Jack. (2001). Competition. UK: Edward Elgar. p. 54.

<sup>22</sup> Dunning, John. H. (1993). La empresa multinacional. México: Fondo de Cultura Económica. p. 17 y 18.

<sup>23</sup> Naciones Unidas. (1973). Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial. Nueva York: Centro sobre Empresas Transnacionales. p. 4.



lado, se deduce la definición oficial de filial (“foreign affiliate”), como la empresa en el extranjero que es controlada por otra empresa. De ello también se deriva la definición de empresa matriz, quien es la que controla por lo menos una filial en el extranjero.<sup>24</sup>

Ahora bien, correlacionando todas las definiciones anteriormente mencionadas, se puede llegar a la conclusión de que no existe una definición oficial como tal. La definición que más se acerca a lo generalmente aceptado, es la que las Naciones Unidas nos proporciona. Como lo señalamos y explicamos en párrafos anteriores, una empresa transnacional se constituye de una matriz y sus filiales o sucursales. Es importante tener claros estos conceptos, porque son indispensables para el entendimiento de su desarrollo. Es decir, de las funciones, la estructura y la organización de una transnacional. Así pues nos queda claro que viendo sus dimensiones, una transnacional influye fuertemente tanto en el país receptor como en el país emisor. Además, ésta influencia depende de las características por las que se conforman este tipo de empresas como lo son; su dimensión, trascendencia geográfica, sectores de actividades, aunque estas sean en ocasiones positivas o negativas. Todo depende del país receptor, de su jurisdicción y aplicación de los reglamentos y la normatividad para el mejor provecho de su instalación y producción.

## **1.2. Funciones**

La función de las corporaciones transnacionales es evidente, ya que permiten adherirse a un plus producto mundial. Es decir, en la economía contemporánea las transnacionales como factor fundamental de desarrollo permiten acceder al surplus mundial a través de su extenso poder económico-político-mundial. Además, estas empresas proporcionan al país que los recibe, tecnología de punta y excelencia científica que exportan desde sus casas matrices. Como lo

---

<sup>24</sup> Gill, Stephen y Law. David. (1998). The Global Political Economy, Perspectives: Problems And Policies. Baltimore: The Johns Hopkins University Press. p. 191.

habíamos dicho anteriormente, en la mayoría de los casos las matrices se localizan en países industrializados. Por otro lado, una de las particularidades básicas de las funciones de una transnacional, es formar una unidad indisoluble que determina la sustentabilidad y las condiciones de vida de una nación. Misma que recibe a las empresas extranjeras, con la esperanza de que sean un aliento significativo para economía del país receptor. Ahora bien, queda claro que una nación que no tiene transnacionales, tampoco necesita tecnología ni ciencia avanzada porque sin estas empresas el país seguramente estaría condenado al subdesarrollo.

Por otra parte, los autores Berle y Means formularon una caracterización de las grandes corporaciones que mantienen en vigencia sus elementos esenciales. Esta caracterización se refiere a que la corporación había dejado de ser un arreglo legal a través del cual podían realizarse las transacciones comerciales privadas para así volverse tanto un método de tenencia de la propiedad, como de organización de la vida económica.<sup>25</sup> Por este medio, el capital de muchos individuos podía concentrarse en grandes agregados, en los cuales el control de ese capital se entregaba a una dirección unificada.

Esta gran corporación, unidad económica típica y central del capitalismo moderno, es decir, la empresa transnacional, adquiere sus atributos desde fines del siglo XIX. Sufrió un proceso de transformación que se caracterizó por una fuerte etapa competitiva. Esta competencia se dio tanto con las empresas extranjeras como con las nacionales.<sup>26</sup> Se reflejaron principalmente cuatro aspectos fundamentales. El primero se refiere a las empresas de gran tamaño, no sólo en relación al tamaño medio de la etapa competitiva, sino también al propio de la etapa actual. El segundo aspecto se refiere a su estructura interna compleja, que manifestó una diferenciación de

---

<sup>25</sup> Berle, Adolf A. y Means, Gardiner C. (1932). The Modern Corporation And Private Property. Nueva York: Macmillan. p. 1 y 2.

<sup>26</sup> Turner, L. y M. Hodges. (1992). Global Shakeout, World Market Competition: The Challenges For Business and Government. Londres: Century Business. p. 88.

la propiedad, el control y un sofisticado desarrollo de las formas de ejercicio de éste. El tercer punto determina, que su intervención en los procesos económicos se caracterizó por formas de comportamiento oligopólico.<sup>27</sup> Afectando tanto a los principios que regulan su conducta económica, como a los medios utilizados y efectos que produjeron. Y finalmente, el cuarto punto menciona los vínculos entre las empresas que dejaron de reducirse a la confrontación anónima en el mercado.<sup>28</sup> Las empresas transnacionales buscan ventajas comparativas que les permiten reducir los costos y estar en condiciones de mantenerse competitivamente en el mercado internacional.

Una de las principales funciones de cualquier empresa transnacional, es la realización de actividades económicas en diversos países y la comunidad de recursos, así como la elaboración común y aplicación de una estrategia unificada. Las empresas transnacionales son instituciones cuyo primordial objetivo es la rentabilidad. Para alcanzarla, tienen la posibilidad de crear un ámbito de protección y promoción de los derechos humanos individuales. Algunas transnacionales incluyen acuerdos con países que tienen demasiadas poblaciones autóctonas. Por lo que es por eso que se vinculan directamente estas poblaciones con las empresas, ya que debe existir una obligación de respetar derechos colectivos e individuales. Esto se debe a que son entidades económicas con considerables actividades en diversos países. Por tanto son fuente de discrepancias entre leyes y jurisdicciones, provocan gravísimas dificultades entre la jurisdicción internacional y la de cada país donde se asientan, en cuanto al ejercicio de los derechos económicos, individuales y colectivos.

Las actividades de las empresas transnacionales, están dominadas por un objetivo fundamental que es la obtención del máximo de beneficios en el mínimo de tiempo. Nos

---

<sup>27</sup> Sylos, Labini, P. (1962). Oligopoly And Technical Progress. United States: Harvard University Press. p. 74.

<sup>28</sup> Ansari, A. Javed. (1996). The Political Economy Of International Economic Organization. Brighton, Sussex: Wealthsheat Books. p. 87.

referimos a que esto es el resultado de la lógica de la competencia en la economía capitalista mundializada y de la ambición ilimitada de poder y de riqueza de sus principales dirigentes. La especialización sectorial de las empresas transnacionales, responde necesariamente a las características de la estructura productiva del país de origen y al nivel relativo de eficiencia económica alcanzado en las distintas ramas.<sup>29</sup> Otra función de las empresas transnacionales ha sido y ha estado orientada esencialmente en satisfacer la demanda del mercado interno de los países en donde actúan sus filiales, por lo que esto determina una preferencia por los mercados más grandes y un promedio de mayor ingreso por habitante.

Las empresas transnacionales cumplen un papel importante en la vida económica internacional. Éstas ostentan aproximadamente el 51 por ciento de las 100 mayores concentraciones de riquezas del mundo y por otro lado, los Estados manifiestan el 49 por ciento.<sup>30</sup> Estos porcentajes demuestran que las transnacionales son muy activas en las ramas de más dinamismo de la economía. Sobre todo en telecomunicaciones, transporte, banca, seguros y comercio mayorista. También se encuentran presentes en sectores vitales de la sociedad y la política por lo que pueden neutralizar cualquier intento de respetar o proteger los derechos humanos, o bien, presionar al gobierno para hacerlos respetar y valer a toda costa.

Las transnacionales tienen funciones básicas a ejercer en los países donde se encuentran establecidas. Por ejemplo, derraman una inversión extranjera directa significativa, lo que produce entre otras cosas, fuentes de empleo. El carácter disperso y múltiple de las funciones de las empresas transnacionales así como las constantes fusiones-adquisiciones y cambios de nombre, son elementos que se presentan y hacen que se sostenga que el actual sistema económico. Mismo

---

<sup>29</sup> Agosin M. y Meyer R. (2001). Foreign Investment In Developing Countries: Does It Crowd In Domestic Investment? Washington, D.C: Inter-American Development Bank.

<sup>30</sup> Goddard, Roe. (2003). "Defending the Transnational Corporation In The Era Of Globalization" en Goddard, Cronin and Dash. (2003). International Political Economy State-Market Relation In A Changing Global Order. United States. Rienner Publications. p. 214.

que está constituido por un complejo de fenómenos imposibles de ubicar espacial y temporalmente ya que las empresas transnacionales no existen como entidades reales y concretas representativas de ese sistema en particular.<sup>31</sup> Se puede hacer una conceptualización desde dos ángulos sobre la función de la empresa transnacional. El primer ángulo es mencionar que se está privilegiando la estructura de propiedad y control de la matriz sobre la red de filiales. Y la segunda, es que se debe enfatizar la naturaleza del espacio económico constituido en el interior de la empresa transnacional y el modo de operación que se desprende del mismo.<sup>32</sup>

Asimismo, las exportaciones son parte fundamental del funcionamiento de las transnacionales, están vinculadas directa o indirectamente a la expansión de los sistemas internacionales de producción de las mismas, del crecimiento de la economía y el desarrollo mundial. Sin embargo, ante un número cada vez mayor de países que fomentan la inversión extranjera directa en actividades de exportación, la expansión de las exportaciones no es suficiente. Por lo que para que la inversión rinda beneficios en el desarrollo a largo plazo, las exportaciones deben ser más elaboradas y agregando más valor local tanto por parte de las empresas como por parte de los Estados.<sup>33</sup> Las funciones de una empresa transnacional son diversas, dependiendo éstas del tipo de empresa que se trate y del país donde se instalen. Sin embargo, para realizar gran parte de ellas se requiere de una estructura y organización apta tanto en términos económicos como en capacidad humana por parte de la empresa como por parte de los gobiernos emisores y receptores.

### **1.3. Estructura y organización.**

---

<sup>31</sup> Held David, McGrew Anthony, Goldblatt David y Perraton Jonathan. (2002). Transformaciones globales: economía, política y cultura. Gran Bretaña: Stanford University Press. p. 139.

<sup>32</sup> Krugman, Paul. (1994). Economía política internacional: teoría y práctica. México: McGraw-Hill. p. 391.

<sup>33</sup> Ricupero, Rubens. (2002). "Alto crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo está vinculado a las empresas transnacionales" en World Investment Report. Ginebra: UNCTAD. p.55.

Las empresas transnacionales tienen un notable peso económico que se sigue manteniendo con más fuerza cada vez a nivel internacional. Estudios del “World Investment Report” elaborados por la “UNCTAD” mencionan que los números señalan que las empresas transnacionales han ido creciendo en los últimos años de manera vertiginosa. El valor agregado creado por las filiales de empresas transnacionales en el mundo, representa aproximadamente el 10.7 por ciento del producto mundial. Las ventas en las filiales de empresas transnacionales equivalieron al 54.9 por ciento del producto mundial, y las exportaciones de las filiales son el 33 por ciento de las exportaciones mundiales de mercancías y servicios no factoriales.<sup>34</sup> Si se comparan las ventas de las filiales con el comercio mundial, la relación se duplica siempre. El vínculo que da estas cifras entre matriz y filiales puede gestarse en tres modos diferentes:

- a) La adquisición por la matriz de parte del conjunto de la propiedad de una empresa existente en el extranjero.
- b) La formación de una nueva empresa en el extranjero, aportando la matriz en el capital social.
- c) La ampliación de capital con aporte de la matriz en una empresa en el extranjero sobre la que ya existe propiedad parcial del capital.<sup>35</sup>

Cualquiera de estos tres mecanismos implican la existencia de corrientes de inversión extranjera directa desde la matriz hacia los países de destino de la inversión, es decir a las filiales. Es una forma de organización entre las matrices y las filiales donde el flujo de capitales pasa a ser el elemento central de la definición. Se trata de flujos de capitales, que permiten el control sobre unidades productivas en el extranjero.

---

<sup>34</sup> UNCTAD. (2003). World Investment Report. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. p. 99.

<sup>35</sup> Trajtenberg, Raúl. (2000). El concepto de empresa transnacional. Montevideo: Universidad de la República de Uruguay. p. 18.

Por otro lado, las empresas transnacionales para lograr acceder a los mercados sobre todo en países en desarrollo y para optimizar las ganancias y ampliación de sus espacios económicos, se han dado a la tarea de renovar sus estrategias. Las estrategias traerían como consecuencia, una mejor economía tanto para el estado como para los particulares es decir, las empresas transnacionales. De ahí, que existe una relación Estado-Nación donde se ha ido abriendo al Estado-Región.<sup>36</sup> En la actualidad, operan alrededor de 65 mil corporaciones de este tipo en la economía mundial, que además cuentan con 850 mil filiales distribuidas en todo el mundo.<sup>37</sup> La internacionalización de la producción al interior de corporaciones transnacionales se refleja en un intenso comercio de materiales, productos finales, tecnología y servicios entre las matrices y sus filiales.

Después de acceder al mercado, la organización de las transnacionales consiste en poner necesariamente en marcha ciertos sistemas de comercialización internacional.<sup>38</sup> Estos sistemas, varían de acuerdo al régimen económico y a la propia experiencia de los países. En algunos países, la comercialización internacional es realizada en términos generales por empresas productoras variando únicamente los métodos y mecanismos que utilicen para la producción y distribución de sus productos.<sup>39</sup> En los países desarrollados es común que las grandes empresas establezcan filiales, sucursales o subsidiarias en el exterior, para la venta directa de sus productos, comenzando así un proceso de internacionalización.

El espacio de las empresas transnacionales situado por encima de las fronteras, es de características totalmente diferentes al que forman su entorno a las empresas nacionales cuando

---

<sup>36</sup> Arellanes J. Paulino. (1997). "Las inversiones extranjeras directas como vehículos de la globalización financiera" en Paulino Arellanes y Jesús Rivera de la Rosa (coords.) Inversiones y empresas extranjeras globalizadas. México: Ducere, S.A. de C.V. p. 196.

<sup>37</sup> UNCTADb. (2002). Informe sobre el comercio y el desarrollo. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. p.49.

<sup>38</sup> Rosales, Saldaña Jorge. (2004) "Los actores de la transnacionalización y el regionalismo." en [http://www.unctad-10.org/pdfs/ux\\_tdxrt1d4.en.pdf](http://www.unctad-10.org/pdfs/ux_tdxrt1d4.en.pdf)

<sup>39</sup> Moran, Theodore. (2000). Foreign Direct Investment And Development: The New Policy Agenda For Developing Countries And Economies In Transitions. Washington: Institute for International Economies. p. 89.

se relacionan con el exterior. A diferencia de las relaciones que se dan en el mercado, las relaciones en el interior de la empresa son jerárquicas, administrativas, con una dirección que ejerce capacidad de mando, etc. Vale decir, que sin perjuicio de reconocer que en el mundo oligopolizado contemporáneo, los mercados distan mucho de ser equilibrados e igualitarios de la competencia perfecta. Los grados de libertad para un agente en el mercado, son notoriamente superiores al que permite la disciplina a la que sujeta la organización administrativa en una empresa con sus unidades independientes.<sup>40</sup>

Según Hymer, el carácter desigual que implica la organización vertical y jerarquizada de las empresas transnacionales principalmente del sistema, se traslada a la economía internacional. Ocasionalmente esto, nuevas condiciones para generar un desarrollo desigual.<sup>41</sup> Este enfoque combina dos elementos, por un lado, el esquema de Chandler y Redlich para el análisis de la estructura corporativa, donde se definen tres niveles en la estructura de la misma. Un nivel III, que corresponde a la administración de las operaciones corrientes de producción y comercialización, con un funcionamiento del marco establecido por el nivel superior. Un nivel II que se refiere a la coordinación de los gerentes del nivel III y en el cual se separa el departamento de dirección del departamento del campo. Y finalmente, un nivel I que implica la administración superior que realiza la fijación de objetivos y el planeamiento. Hymer agrega que la localización de estos niveles en la empresa transnacional sería la siguiente: el nivel III estaría diseminado por todo el globo, en función de la fuerza de trabajo, los mercados, las materias primas, etc. El nivel II se concentraría en grandes ciudades. Y finalmente el nivel I se localizaría

---

<sup>40</sup> Katz, Jorge y Stumpo, Giovanni. (2001). "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional" en CEPAL. Serie Desarrollo Productivo. Chile: ONU. Num. 103. p. 34.

<sup>41</sup> Hymer, Stephen. (1976). The International Operations Of National Firms. Massachusetts: MIT Press. p. 42.



en las principales ciudades de capitales.<sup>42</sup> Muchas veces la estructura jerárquica y desigual de la corporación, produce en su interior una concentración desmedida de ingresos.

Por otro lado, las transnacionales por su experiencia tienen una clara circunspección en el desarrollo de nuevos productos y en todo lo que altere los delicados equilibrios que se van construyendo en los mercados concentrados de la actualidad. Los resultados son, además del desarrollo de ciertos patrones de comportamiento dominantes en las industrias concentradas, la formación de una comunidad de intereses inter-corporativos bastante estrecha que se esfuerzan por la multitud de lazos sociales paralelos.<sup>43</sup> La modernización de los procesos de decisión administrativa y productiva, se vuelven un requisito de indudable trascendencia al enfrentarse la empresa, a las complejidades de una operación transnacional. Esta requiere a la vez, mayor dominio tecnológico y una estrategia de aplicación rentable en basta escala y en diversos medios geográficos explotando las ventajas internacionales propias de estas empresas. Mismas ventajas que ofrece el gobierno receptor para atraer inversión extranjera directa.

La asociación de los atributos anteriormente mencionados, se expresa empíricamente a través de diversos indicadores. Uno de estos indicadores, se refiere a que la transnacionalización se da en forma más que proporcional con los sectores de tecnología avanzada. A la vez, las corporaciones que tienen más probabilidad de transnacionalizarse, son aquellas que mantienen su dominio tecnológico en su área de actividad.<sup>44</sup> Ahora bien, un segundo indicador muestra que las empresas transnacionales tienen una mayor propensión a la investigación y desarrollo que las empresas nacionales, además de que afirman una mayor productividad del trabajo.<sup>45</sup> En

---

<sup>42</sup> Ibidem, p. 44.

<sup>43</sup> Agosin M. y Meyer R. (2001). Foreign Investment In Developing Countries: Does It Crowd In Domestic Investment? Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. p. 87.

<sup>44</sup> Robinson, William. (1998). "Globalización capitalista y la transnacionalización del Estado" en Materialismo histórico y la globalización. Ucrania: Universidad de Warwick. p.11.

<sup>45</sup> Buckley, Meter J. y Casson, Mark. (1976). The Future Of The Multinational Enterprise. London: Macmillan. p. 23.

asociación con lo anterior, podemos decir que las empresas transnacionales cuentan con una mayor proporción de administrativos en la fuerza de trabajo de las empresas nacionales.

Conforme a esto, la lista de los principales países exportadores está dominada por los países desarrollados. El 81 por ciento de las matrices, están situadas en los países desarrollados. La distribución geográfica de las actividades de las empresas transnacionales es profundamente desigual. Sin embargo, los países en desarrollo y sus economías en transición, lograron los principales aumentos en los últimos años. En contraste con la distribución de las matrices, la distribución de las filiales en cambio, tiene una apariencia más equilibrada. Esto demuestra que existe una expresión de masiva presencia en todos los países del mundo. Además nos da un enfoque sobre lo que las transnacionales representan, y lo que pueden desarrollar en cada país que se sitúan. Por otra parte, en la mayoría de los países que lograron superiores aumentos en las cuotas de mercado de sus exportaciones había aumentado también el papel desempeñado por las transnacionales.

El papel desempeñado por las empresas en las exportaciones, varía en gran medida a los distintos países. El estado-nación es una forma históricamente específica de la organización social que está en proceso de ser trascendida por la globalización capitalista.<sup>46</sup> A medida que cambia la base material de la sociedad humana, también ocurre eso con la organización institucional mediante el establecimiento de un conjunto de instituciones, es decir, las empresas transnacionales.<sup>47</sup> Las formas en que un amplio grupo de empresas transnacionales ha ido creciendo desde los años noventa hasta la fecha, es parte del mismo proceso y las transformaciones realizadas en las economías en desarrollo para ofrecer más incentivos y dar

---

<sup>46</sup> Robinson, William. (1998). "Globalización capitalista y las transnacionalización del Estado" en Materialismo Histórico y la Globalización. Ucrania: Editorial Universidad de Warwick. Abril. p.18.

<sup>47</sup> Ricupero, Rubens. (2002). "Alto crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo está vinculado a las empresas transnacionales" en World Investment Report. Ginebra: UNCTAD. p. 22.

mayor acento a las estrategias de promoción del subdesarrollo.<sup>48</sup> Durante el proceso de constitución de la gran empresa moderna, su estructura interna y su red de relaciones externas sufren importantes modificaciones.

Una de las características claves de esta transformación, es la separación del control y la propiedad en el seno de la empresa.<sup>49</sup> La separación se produce como consecuencia de dos tendencias históricas. Primero, la dispersión de la propiedad a través de la comercialización de los paquetes originales de acciones en el mercado público, que determina una proliferación de accionistas. Este proceso se alimenta con los mecanismos divisorios de la herencia y con la necesidad de aglutinar capitales para operar a mayores escalas. Y segundo, la necesidad de disponer de una clase de administradores profesionales y técnicamente adiestrados.<sup>50</sup>

Hablando más profundamente sobre la estructura de las empresas transnacionales. El primer elemento que las distingue para poder negociar con los gobiernos, es la posibilidad de ubicarse en un plano distinto al que corresponde a los Estados nacionales. Es decir, sin someterse a las normas que aquellos dictan, o bien condicionando ese sometimiento a la obtención de determinadas ventajas que interesan sobre manera a la empresa. Cuando un Estado y varios de los componentes del mismo la demandan, la empresa en cuestión asume un carácter transnacional que la coloca en una posición de igualdad con los Estados nacionales. En muchos casos, las empresas toman ventajas de situaciones fraudulentas o irregulares. Así ocurre con aquellas que adoptan como domicilio legal uno de los tantos paraísos fiscales donde no deben tributar impuestos y evitan caras sociales.<sup>51</sup> Sin embargo, es debido a estas lagunas que los

---

<sup>48</sup> Vidal, Gregorio. (2003). Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo? México: Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa. p. 83.

<sup>49</sup> Eichner, Alfred. S. (1976). The Megacorp And Oligopoly. Micro Foundations Of Macro Dynamics. Cambridge: Cambridge University Press. p. 85.

<sup>50</sup> Robinson, William. (1998). "Globalización capitalista y la transnacionalización del Estado" en Materialismo histórico y la globalización. Ucrania: Universidad de Warwick. p. 34.

<sup>51</sup> López, Andrés. (1998). "Extranjerización" en Cash. México: Mayo. p. 4 y 5.

gobiernos deben aplicar las normas pertinentes y vigentes para regular de una manera eficiente. Esto para traer como consecuencia que quienes se beneficien no sean nada más las empresas, sino que los países receptores también obtengan beneficios plenos en todos sus sectores.

Debe tomarse en cuenta que la economía global está organizada en un sistema de cuatro anillos y que por lo tanto las empresas se rigen por esta estructura. El primer anillo o también llamado centro estratégico, determina su direccionalidad y velocidad de evolución, lo forman las quinientas corporaciones transnacionales más importantes de la elite global. El segundo anillo lo constituyen las restantes empresas que en su mayoría también pertenecen a esta elite global. El tercer anillo consta de las millones de pequeñas y medianas empresas. Y finalmente, el último que prácticamente no decide nada y está siendo arrastrado, son las millones de microempresas en todo el mundo. Específicamente en América Latina, se disponen de todos los elementos necesarios para desarrollar sus propias empresas transnacionales, capaces de enfrentar a las corporaciones del primer mundo. Se puede ampliar, profundizar, democratizar y sostener sobre cuatro polos de crecimiento que son:

1. pequeñas y medianas empresas (PYMES)
2. corporaciones transnacionales nacionales (CTN)
3. cooperativas y,
4. empresas estratégicas del Estado.<sup>52</sup>

Sin embargo, en lugar de operar dentro de esta lógica concentrando los grandes recursos nacionales en Complejos de Investigación-Producción-Comercialización, para recapitalizar a América Latina y darle trabajo a la educación, se privatiza hacia el exterior el potencial del

---

<sup>52</sup> Dieterich, Heinz. (2002). "Necesidad de empresas transnacionales latinoamericanas" en <http://www.rebellion.org/dieterich/dieterich240802.htm>

mañana para equilibrar sus cuentas fiscales de hoy y quedar bien con el capital financiero internacional.

Actualmente, las empresas transnacionales proceden en su mayoría de las economías de Estados Unidos y de los países integrantes de la Unión Europea. En estos países como sucede en otros, gran parte de su inversión extranjera directa se destina a comprar empresas. Cuando mayores son los flujos de esta inversión, mayores también son los recursos utilizados en operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas.<sup>53</sup> Si el objetivo estratégico es conciliar una alta tasa de crecimiento con la absorción del desempleo y la desconcentración del ingreso, debemos reconocer que la orientación de las inversiones no puede subordinarse la racionalidad de las empresas transnacionales.<sup>54</sup> Una porción significativa de la inversión extranjera directa que ingresa a la mayoría de los países en desarrollo se destina a comprar empresas.

La expansión de las empresas transnacionales se apoya en este proceso y en muy diversos sentidos, se financia a través del mismo. La presencia de las transnacionales en varias economías, implica un comportamiento propio del capital de corto plazo. En otros casos, las transnacionales llegan acompañadas de colocaciones por cuenta de inversionistas institucionales que desplazan recursos a los sistemas de crédito de los países receptores. En adelante, la búsqueda de altos rendimientos en tiempos breves, se constituye en un objetivo en sí mismo. Lo que no necesariamente es compatible con inversiones a plazos largos que permiten ampliar la capacidad de producción y se vinculen al crecimiento endógeno de la demanda efectiva.<sup>55</sup> Así pues, se busca esto mediante una buena estructura y organización de la empresa en sí paralelas al apoyo por parte del gobierno.

---

<sup>53</sup> Rivera de la Rosa, Jesús. (1997). "Las inversiones extranjeras directas como vehículos de la globalización financiera" en Arellanes, Paulino y Rivera de la Rosa, Jesús. (coords.). Inversiones y empresas extranjeras globalizadas. México: Ducere, S.A. DE C.V. p. 88.

<sup>54</sup> Furtado, C. (2000). "Brasil: opciones futuras" en CEPAL. Brasil: ONU. Num. 70. p. 4.

<sup>55</sup> Stein, E. y Daude, C. (2001). Institutions, Integrations And Foreign Direct Investment. Washington: BID. p. 44.

En los países de economía de mercado, la comercialización internacional es realizada en términos generales por las empresas productoras variando únicamente los métodos y mecanismos que utilicen para la producción y distribución de sus productos.<sup>56</sup> Como se había mencionado, es común que las grandes empresas de países desarrollados establezcan filiales, sucursales o subsidiarias en el exterior par la venta directa y eficaz de sus productos, comenzando así el proceso de internacionalización. En cuanto a la organización, las empresas transnacionales pueden tomar diversas formas en el proceso de entrada a los diferentes mercados, sin embargo, no es esta la única manera de hacer negocios en el extranjero, pues esta exportación de capital puede tomar la modalidad de inversión extranjera directa o indirecta. La primera opción refiere a los diferentes tipos de empresa transnacional y la segunda a otro tipo de exportación de capital.<sup>57</sup>

Por otro lado, el éxito o fracaso de la internacionalización de una empresa depende de en gran medida de la forma que se elija para entrar en un mercado externo. Las ventajas comparativas que ofrece un país cualquiera, son lo que en principio atraen a las multinacionales. Estas pueden darse en cuestión arancelaria, bajo costo de mano de obra, recursos naturales explotables, concesiones impositivas, etc. Las principales razones y ventajas buscadas por una empresa para implantarse y estructurarse en el exterior están resumidas a continuación en tres puntos:

1. Las posibilidades reales de abastecer mercados con exigencias diversificadas y de luchar enfrentándose a competencias cada vez más duras.

---

<sup>56</sup> Vidal, Gregorio. (2003). “La contracción económica en Estados Unidos. Los mecanismos financieros y los flujos internacionales de capital: los multiplicadores de la inestabilidad” en Rozo, C. (coordinador). Capital global e integración monetaria. México: Editorial Porrúa. p. 23.

<sup>57</sup> Wionzeck, Miguel. (1995). “Problemática política y económica de las transnacionales en el contexto latinoamericano” en Comercio Exterior. México: Bancomext. p.14.

2. La optimización económica y financiera, en particular racionalizando la producción y disminuyendo costos tanto de producción como de distribución.
3. La posibilidad de actuar contra cualquier suceso fortuito y la disminución de riesgos de cualquier tipo.<sup>58</sup>

La organización y la estructura son un indicador fundamental dentro de las empresas y su comportamiento. Una y otra están condicionadas por la estructura del mercado donde las firmas desenvuelven su actividad. Se deben de tomar en cuenta los actores posiblemente determinantes de la rentabilidad. Primero, el grado de concentración industrial. Segundo, el grado de diferenciación de productos. Y por último, las condiciones de entrada de nuevos competidores. Ahora bien, a continuación se dará una breve explicación de cada uno de estos factores determinantes.

El grado de concentración industrial nos da una idea del tipo de mercado en el que la industria opera. Si un pequeño número de empresas tiene una elevada participación en el mercado, la situación podría caracterizarse como de competencia oligopólica aún cuando en la esencia del oligopolio no interesa el número de firmas en sí, sino el hecho de que las empresas sean independientes. Un oligopolio puede ser homogéneo o diferenciado, según el tipo de productos diferenciados en industrias donde operan firmas que no reconocen su interdependencia, lo que tradicionalmente se ha calificado como una situación de competencia monopolística.<sup>59</sup>

La diferenciación aparece para el comprador por la imperfecta capacidad de sustitución de los productos de las firmas competidoras en una industria determinada. La diferenciación puede

---

<sup>58</sup> Lattes, Robert. (1995). Un billón de dólares: el mundo económico de las multinacionales. México: Editorial Planeta. p. 89.

<sup>59</sup> Chudnosvsky, Daniel. (1974). Empresas multinacionales y ganancias monopolísticas en una economía latinoamericana. México: Editorial Siglo XXI. p. 33.

surgir de ciertas características del producto en sí tales como sus rasgos patentados, marcas registradas, nombres comerciales, peculiaridades de envasado, calidad, particular diseño, color o estilo. También pueden generarse por las condiciones que rodean su venta.<sup>60</sup> La diferenciación de productos da lugar a un tipo de competencia que intenta fundamentalmente modificar la curva de demanda en lugar de aceptarla como es, lo que ocurre cuando sólo compiten por precios. La posibilidad de entrada de productos potenciales parece tener una influencia importante en los regímenes de precios de las firmas concurrentes en un mercado determinado.<sup>61</sup>

Las barreras económicas a la entrada de nuevos productores se miden por el mayor precio que puedan lograr las firmas existentes, sin hurgar la entrada de nuevos competidores a la industria. Según Bain pueden surgir importantes trabas económicas de las siguientes combinaciones de factores. En primer lugar, si las economías de escala son tan importantes que un nuevo productor, para entrar a competir debería proveer una fracción significativa del mercado. Al decir economías de escala nos referimos a la situación en la cual el costo promedio de una institución o compañía en el largo plazo, disminuye con el aumento de producción. Se genera una economía de escala cuando bajan los costos unitarios al crecer la producción. El segundo factor importante se refiere a que si las firmas existentes tienen tales ventajas en cuanto a la diferenciación de productos que sólo pueden ser superadas a través de enormes gastos en promoción de ventas por parte de los probables nuevos competidores. Y finalmente otra combinación sería si las firmas existentes tienen ventajas tanto en el control de materias primas como en la posesión de patentes o conocimientos especializados y el acceso a recursos financieros que implican mayores costos absolutos para cualquier competidor potencial.<sup>62</sup>

---

<sup>60</sup> Chamberlin, E. (1956). The Theory Of Monopolistic Competition. Cambridge: Harvard University Press. p.56.

<sup>61</sup> Sylos, Labini, P. (1962). Oligopoly And Technical Progress. Cambridge: Harvard University Press. p. 158.

<sup>62</sup> Bain, J. (1956). Barriers To New Competition. Cambridge: Harvard University Press. p. 87.



Ahora bien, estas características son acerca de la estructura del mercado junto con la funcionalidad y organización de cada una de las empresas transnacionales. Sin embargo, a continuación mencionaremos cómo las empresas operan en general. Es importante señalar que la exportación es entendida como el acto de vender y embarcar una mercancía hacia el exterior. Puede realizarse de forma indirecta, por medio de casas exportadoras o “trading companies”, agentes de exportación, agentes de compras y cooperativas de exportación o de forma directa. Se crea una división especializada en exportación dentro del departamento de ventas o estableciendo una oficina de ventas filial que comercialice el producto en el país al que se pretende acceder.

Las empresas se pueden clasificar en tres ramas según su forma de operar. La primera rama se refiere a que las empresas multinacionales integradas horizontalmente. Una empresa de este tipo horizontalmente integrada cuando posee plantas de producción en diversos países. En todos estos países fabrica esencialmente las mismas líneas de productos. En otras palabras, la empresa reproduce el modelo de la casa matriz en diferentes lugares del mundo, con las debidas adaptaciones a la escala de cada país. La segunda rama menciona que las empresas transnacionales están integradas verticalmente cuando sus diversas plantas, repartidas por todo mundo fabrican productos que sirven a su vez como productos intermedios para otras plantas de su propiedad. En esencia no son más que firmas verticalmente integradas (es decir, que fabrican sus propios componentes) cuyos distintos escalones del proceso de producción están en otros países. Por último, las empresas diversificadas son el tipo de empresa donde las plantas de producción repartidas por los distintos países no están ni horizontal ni verticalmente integradas. Constituyen una colección bastante independiente de negocios locales, sólo conectados por la

propiedad común. La razón más poderosa que justifica esta estrategia es la diversificación de riesgos no sólo entre negocios sino entre países.<sup>63</sup>

En la constitución de un ambiente propicio para la inversión productiva, es necesario construir una nueva norma de financiamiento que considere los siguientes elementos. El primero, se refiere a la recuperación del gasto público como un instrumento positivo en la conformación de una dinámica de crecimiento sostenido, que se funde en la distinción entre gasto corriente e inversiones. El segundo, la reconstrucción de los sistemas bancarios y establecimiento de segmentos y grupos diferenciados entre las instituciones financieras. Como tercer elemento se menciona cambios en el banco central para que deje de ser exclusivamente el garante de la restricción monetaria, únicamente preocupado por alcanzar a toda costa, índices cero en el incremento de los precios.<sup>64</sup>

La característica central de las empresas transnacionales en la actualidad, es el fortalecimiento de una estrategia mundial. A través de la combinación de sus filiales dispersas geográficamente y de sus sistemas de producción fragmentadas en redes de producción y distribución regional o globalmente integradas.<sup>65</sup> De acuerdo a lo anterior, esta nueva forma de organización empresarial y de competencia mundial se apoya en el capitalismo, convertida en el actual agente del proceso de mundialización económica.<sup>66</sup>

Así pues, el Estado debe también establecer diversos mecanismos para impulsar la innovación tecnológica y la investigación científica. Establecer reglas para la gestión de los servicios públicos y plantearse la posibilidad de recuperar efectivamente las fuentes de energía con criterios de rentabilidad social, entre otras cosas. Las definiciones sobre las empresas

---

<sup>63</sup> Jarrillo, José Carlos y Echezarraga, Jon. (2001). Estrategia internacional. México: Editorial McGraw-Hill. p. 129.

<sup>64</sup> Mortimore, Michael. (2000). "Corporate Strategies For FDI In The Context Of The New Economic Model" en CEPAL. Serie Desarrollo Productivo. Chile: ONU. Num. 9. p. 87.

<sup>65</sup> Stein, E. y Daude, C. (2001). Institutions, Integration And Foreign Direct Investment. Washington: BID. p. 20.

<sup>66</sup> Caves, Richard. (1982). Multinational Enterprises And Economic Analysis. Cambridge: Cambridge University Press. p. 219.

transnacionales y sus conceptos derivados, así como sus funciones, estructura y organización, demuestran que realmente pueden impulsar al desarrollo, y por lo tanto la economía de un país. Es importante tener en cuenta, que se requiere de una buena sistematización de lo que una empresa transnacional está compuesta. Además, las relaciones con el gobierno deben hacer por otros sectores como lo son la economía, la sociedad y la política.