

Capítulo 2

Las empresas transnacionales en México

2.1. Antecedentes históricos.

Históricamente, la inversión extranjera directa en México ha participado significativamente en sectores económicos específicos. Desde la década de los ochenta del siglo XIX y hasta principios del siglo XX, destacaban los flujos de capitales provenientes de Europa y Estados Unidos. Particularmente enfatizaban en el sector minero, petrolero, textil y transporte. La construcción de haciendas y plantaciones, la expansión del sistema ferroviario y una serie de servicios incluyendo la energía eléctrica y la banca, también formaron parte de estos capitales.

¹ En la actualidad, la tecnología y la globalización han hecho que la situación económica, política y social, cambien drásticamente de papel y traigan como consecuencia lo que vivimos ahora.

El proceso de acumulación capitalista, que se inició desde el siglo XVIII y que dio pie a la revolución industrial, estableció las normas de integración y operación de la economía mundial que habrían de consolidarse en el siglo XIX y parte del XX.² Este proceso, integró a las economías nacionales, en un sistema económico internacional interdependiente. Además difundió los efectos de la industrialización más allá de sus lugares de origen, se creó así una división internacional del trabajo en la que se beneficiaron desigualmente los países. La internacionalización de la economía, aumentó desde sus orígenes las posibilidades de intercambio mundial y la actividad económica que a la vez estuvo acompañada por el movimiento de grandes corrientes de capitales.

Desde inicios de la Revolución en 1910 y hasta finales de la década de los treinta, se presentaron una serie de cambios relevantes. Por ejemplo, la Constitución de 1917 y

¹ Dussel, Enrique. (2002). "La inversión extranjera en México" en CEPAL: ONU. p. 43.

² Barkum, M. (1993). Concentración y centralización financiera en México. México: C.I.D.E. p. 84.

posteriores leyes en torno a la propiedad de recursos naturales dieron un drástico giro pero también de índole laboral. Estas leyes subrayan que corresponde a la nación la propiedad legítima e inalienable de los recursos naturales. Estos cambios, reflejaron un desvío ideológico como resultado de la Revolución Mexicana, y una creciente dinámica económica e industrial de origen nacional. Sin embargo, y no obstante diversas confrontaciones del gobierno con empresas extranjeras, los niveles de capitales extranjeros se mantuvieron a niveles semejantes en los años 1910.³

El período de 1934 a 1940, gobierno de Lázaro Cárdenas, se presentó un reordenamiento social, económico y político, que cimentaría las bases de la nación hasta finales de la década de los setenta. La reforma agraria, las nacionalizaciones y la búsqueda constante impulsaron a la intervención económica del Estado. Esto fue con el objeto de permitir la modernización del país, a través de la industria nacional. Estos fueron algunos de los principales pilares durante el período del presidente Cárdenas.⁴ Así mismo, la nacionalización del sistema ferroviario y la expropiación petrolera, repercutieron en los flujos de capitales extranjeros y en la relación de éstos con el gobierno, reflejaron en una caída de la inversión extranjera directa.⁵

A partir de la segunda guerra mundial, dos modelos económicos han dado vida a la política económica de México. El primero, es el modelo keynesiano o economía de tipo proteccionista, donde el Estado intervenía directamente en la vida económica del país. Este modelo permitió el crecimiento de la industria y la formación del capital básico para su expansión, sin embargo, también propició una industria ineficiente en términos de calidad y costos, lo que lo hizo inoperante y poco competitiva a nivel internacional. El segundo modelo,

³ Meyer, Lorenzo (1992). El desarrollo de la industria petrolera en México” en Cárdenas, Enrique Historia económica de México. México: Fondo de Cultura Económica. p. 179.

⁴ Haber, Stephen H. (1992). Industria y Subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940. México: Alianza Editorial. p. 27.

⁵ Ornelas, Raúl. (1989). Inversión extranjera directa y reestructuración industrial México: 1983-1988. México: Siglo XXI. p. 76.

es el monetarista o neoliberal, en el cual se busca una mayor competencia entre particulares y la eliminación paulatina del papel del Estado en el aspecto económico de la nación. De esta forma, la competitividad de los productos y de las industrias a nivel internacional estaba asegurada. Este hecho propiciaría un nuevo despegue de la economía mexicana.⁶

La segunda conflagración mundial dio un gran estímulo al crecimiento de la economía en México. De 1940 a 1956 se da en México un periodo de crecimiento hacia fuera, basado en el dinamismo del sector primario.⁷ Esta política, puede definirse como crecimiento sin desarrollo, ya que el número de industrias del país aumentó pero sin la base sólida que es la libre competencia que permitiera desarrollarse económicamente dentro de una economía perfecta. De 1956 a 1970, gira la economía mexicana creciendo hacia adentro, basada en el dinamismo del sector industrial, contrayendo la estabilidad de precios y ajustándose a los problemas productivos y financieros por los que pasó el país.

En el primer modelo, la expansión de la industria y del capitalismo en México fueron impulsados por procesos vinculados al desarrollo extensivo, es decir, por un dinámico proceso de sustitución de importaciones favorecido por la política de protección a la industria. Hubo un cambio en el tipo de producción, donde lentamente la industria transformativa se separa de la extractiva al igual que la manufactura de la agricultura. Poco a poco, esta última se va convirtiendo en un elemento básico de aquella, al pasar a ser materia prima que se transforma en mercancías.

El Estado mexicano, fue un promotor directo del desarrollo mediante la creación de infraestructura industrial y agrícola y su política de promoción proteccionista. De esta forma, la sustitución de importaciones creaba una ganancia extraordinaria en beneficio del capitalista industrial. El proceso de industrialización, tendió a desacelerarse por su proximidad a los

⁶ Sherwell, Butler. (1992). La capacidad de pago de México: historia económica de México. México: Fondo de Cultura Económica. p. 198.

⁷ Nacional Financiera. (1981). "La economía mexicana en cifras" en Evolución porcentual de la población urbana y rural. México: NAFINSA. p.76.

límites del desarrollo extensivo del capitalismo. Es decir, se acabó el mercado y la fuerza de trabajo se cansó por la explotación continua.⁸ El Estado mexicano instrumentó cambios en su política económica, para ampliar la captación de capital externo.

Con estas medidas y con las condiciones materiales existentes, México se convirtió en uno de los principales importadores de capital en el mundo entero. El Estado mexicano, se enfocó en la constitución o ampliación del sector público y semipúblico de empresas orientadas a la producción de bienes y servicios, cuya venta a muy bajo precio, elevó la rentabilidad general del capital en la industria.⁹ Las exportaciones industriales, empezaron a crecer más rápidamente que las exportaciones totales, con lo que se superó la deficiencia del comercio exterior. La gran mayoría de los productores industriales nacionales mantuvo un papel pasivo en el ámbito tecnológico, cayendo en la dependencia de la asistencia técnica de los proveedores externos.¹⁰

En la década de los 60, hubo a grandes rasgos de predominio de un modo de producción específicamente capitalista. Lo que implicó la supeditación del trabajo a la gran industria, gracias a la ayuda para el desarrollo que surgió mediante proyectos de relevancia. Lo anterior, hizo que se incrementara el grado de complejidad de la sociedad, derivado por la división social del trabajo. México pretendió tomar la senda del progreso mediante la urbanización y la industrialización. Como ejemplo, algunos criterios respecto del número mínimo de países en que deben operar las empresas para ser consideradas empresas transnacionales en la década de los años 60 fue que tuvieran operaciones en seis o más países.¹¹

⁸ Rivera, Miguel y Pedro Gómez. (1980). "México: acumulación de capital y crisis en la década de los 70" en Teoría y política. México: Octubre-Diciembre. p.40.

⁹ Villarreal, René. (1979). Economía internacional: teorías clásicas, neoclásicas y su evidencia histórica. México: Fondo de Cultura Económica. p. 99.

¹⁰ Op cit, p.51.

¹¹ Vernon, Raymond. (1971). Sovereignty At Bay. The Multinational Spread Of U.S. Enterprises. Estados Unidos: Basic Books. p. 67.

Posteriormente, se intentó cambiar la estrategia de sustitución de importaciones y se presentó la segunda industrialización tardía. Este proceso combinó los siguientes elementos. Primero, el impulso de las exportaciones, la creación de enlaces posteriores y anteriores, a fin de desarrollar la industria de bienes de capital, la racionalización del proteccionismo y la redefinición del papel del Estado. Aspectos que si bien dieron libertad a la industria mexicana, ésta no se logró consolidar del todo, pues las presiones sociales al final de la década entraron en juego para desestabilizar los incipientes logros de la economía del país. De esta manera, la expansión de la economía mexicana en este periodo se hizo más dependiente de la economía mundial.¹² Esto implicó la transformación del sector exportador de simple a complejo. Se volvió cada vez más diversificado en productos manufacturados y semi-manufacturados. Y finalmente, la importación de maquinaria, equipo y herramientas, es decir tecnología, con lo que se desequilibra el capital importado.

De esta forma, la supuesta rápida industrialización de las décadas anteriores no se consolidó en los hechos significativamente. En la década de los 70 existieron dos fases clave, la primera se extiende hasta 1976 y concluye con la crisis de ese año. Se debió a los problemas estructurales de la economía mexicana y la subsiguiente recesión mundial. Se dio un rápido crecimiento entre 1972 y 1974 que coincidió con el “boom” de la economía mundial. Y la segunda fase, se encuentra a partir de 1977 y comprende la conclusión de la crisis en ese mismo año, y desde 1978 un nuevo auge basado en las exportaciones petroleras. Aunque terminó en una recesión mundial y en un fuerte desequilibrio económico. Como consecuencia, el Estado mexicano tuvo que cancelar la política expansionista hundiendo así a la economía en una profunda crisis e iniciando una política de austeridad.¹³

¹² Sherwell, Butler. (1992). La capacidad de pago de México: historia económica de México. México: Fondo de Cultura Económica. p. 23.

¹³ Rivera, Ríos, Miguel A. y Gómez, Pedro. (1980). “México: acumulación de capital y crisis en la década del 70” en Teoría y política. México: Octubre-Diciembre. p. 75.

En la década de los 80, el desarrollo industrial de México se ha dado bajo un esquema de mayor competencia con el exterior. Las zonas costeras, las fronteras y en particular los llamados puertos industriales, adquieren relevancia particular como áreas de desarrollo tanto industrial como de servicios turísticos. También diversas ciudades y algunos puntos geográficos estratégicos son influenciados por la inversión para el desarrollo industrial. A grandes rasgos, los ochenta fueron a época de los programas macroeconómicos de ajuste estructural, cuya iniciativa y ejecución corrieron por cuenta del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional. Se pretendía integrar a México en una economía globalizada, donde intervienen todos los países. Se justificó a partir de la noción de que no puede haber un desarrollo duradero sin moneda estable. Se procuró la liberalización del comercio y finanzas públicas relativamente en auge. Esto fue para mejorar las condiciones básicas del desarrollo autónomo. Ello fue hecho al principio, sin tomar en cuenta debidamente las necesidades sociales y ecológicas que ya presentaban cierto nivel de agotamiento y contaminación.¹⁴

Ahora bien, a partir de la década de 1980 hubieron cambios importantes en la política y en la economía de México. En el sexenio de 1982 a 1988 gobernado por Miguel de la Madrid Hurtado, se comenzó con una economía orientada al mercado internacional de manera más profunda. Esto se vio como la única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de México. Esta etapa, estaba caracterizada por hiperinflación y fue considerada como una década perdida. Se produjo por una crisis de la deuda externa y del petróleo. Al mismo tiempo, se inició una etapa de privatización de algunas empresas paraestatales y una política económica que se apegó al modelo neoliberal basado en el libre mercado, interno y externo. Se redujeron los aranceles a las importaciones, y se eliminaron las barreras arancelarias.¹⁵

¹⁴ Ibidem, p. 82.

¹⁵ Cánovas, Gustavo. (1999). "La promoción de las exportaciones, el TLCAN y el futuro de libre comercio en América del Norte" en Banco Nacional de Comercio Exterior. (1987). Medio siglo de financiamiento y

México se adhirió al GATT (Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio) en 1986. El GATT es un acuerdo multilateral sobre comercio internacional firmado en 1947. Este acuerdo fija un conjunto de reglas de conducta para las relaciones comerciales. Es además, un foro para las negociaciones multilaterales sobre problemas de comercio internacional. Su propósito más general, es la gradual eliminación de los aranceles y de otras barreras al libre intercambio de bienes y servicios.¹⁶ Sin embargo, esto no resolvió ningún problema en México ya que por el excesivo proteccionismo que se dio en nuestro país, se crearon fuertes monopolios. Mismos que no eran competitivos, ni productivos, ni eficientes ante el comercio exterior. Es decir, no contaban con una oferta suficiente para exportar, su planta productiva era obsoleta y la competitividad estaba basada en las modificaciones que se dieran en el tipo de cambio.

A partir de la década de los noventa, con la globalización y el desarrollo de la tecnología, las empresas transnacionales se han vuelto tema central de las relaciones económicas internacionales. Los gobiernos de diversos países, se han afanado en atraer a los inversionistas que estén dispuestos a invertir su dinero fuera de las fronteras de su propio país. Esto debido a que las transnacionales han ido ampliando su participación y han intensificado su presencia en los mercados emergentes, los cuales habían estado cerrados a este tipo de posibilidades¹⁷ Este proceso de inversión extranjera, es un tanto complejo ya que en los últimos años se ha demostrado como indispensable para complementar la industria y el desarrollo de cualquier país, sea este del tercer o del primer mundo.¹⁸

promoción del comercio exterior de México: ensayos conmemorativos. México: BANCOMEXT y Colegio de México. p.65.

¹⁶ Enciclopedia y biblioteca virtual de economía. (2005). "GATT" en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/G.htm>

¹⁷ Arellanes, J. Paulino. (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. 195.

¹⁸ Rosa Borjas, Germán. (2005). "Aperturas comerciales e inversiones: ¿Construimos el mejor de los mundos posibles?" en ECA. El Salvador: Estudios Centroamericanos. p. 35-43.

Posteriormente, se firma el TLC (Tratado de Libre Comercio) con Estados Unidos y Canadá. En este tratado se invitó a la inversión extranjera a invertir en nuestro país para usarlo como plataforma de la exportación hacia nuestros vecinos del norte.¹⁹ En 1991, se anunció formalmente que sus gobiernos se preparaban para negociar un histórico acuerdo comercial de libre comercio que sería catalizador del crecimiento económico, promovido por el aumento en la inversión, el comercio y el empleo. Hubo un fuerte cambio en México, se dieron continuidad y reforzamiento a la iniciativa privada como un motor de desarrollo y crecimiento económico. Se promovieron las exportaciones, la competitividad, la productividad y la eficiencia en la industria nacional.

La producción en más de un país corresponde a empresas de gran dimensión, dotadas de recursos apropiados para dicha forma de organización. En el último cuarto de siglo, ha venido generalizándose este modo de expansión incorporando empresas medianas o incluso de menor dimensión relativa. Aunque en proporción, las empresas transnacionales tienen en realidad una gran dimensión económica.²⁰ En la actualidad, se tiene una interdependencia que al mismo tiempo integra aún más a las economías de todo el mundo, es decir, una economía global e interdependiente. Sin embargo, no se trata de un proceso equitativo, puesto que no todos los miembros de la comunidad internacional participan igualmente del comercio internacional.

El auge de las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa en los países en desarrollo, se ha visto facilitada por una serie de reformas en los marcos normativos del comercio e inversión de dichos países. Los cambios más relevantes dentro de dichas economías, incluyen una menor intervención del Estado, así como la amplia promoción de la apertura de aquellos sectores que habían permanecido cerrados al comercio exterior y la firma

¹⁹ Colegio Nacional de Economistas. (1993) México: perspectivas de una economía abierta. México: Porrúa. p. 110.

²⁰ Agosin, M. Meyer R. (2001) Foreign Investment In Developing Countries: Does It Crowd In Domestic Investment? Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. p. 14.

de acuerdos sobre inversión que promueven los derechos de inversionistas extranjeros. Esta operación de las empresas por encima de las fronteras nacionales, tiene trascendentales consecuencias sobre la naturaleza. Las características, el comportamiento y los efectos de su actividad, justifican su identificación como un agente económico con especificidad propia.²¹

México se encuentra en un proceso de profundo cambio. Cambio en las concepciones, en las formas, en el papel de los distintos sectores en aras de reiniciar el proceso de desarrollo. El país no es ajeno a la continua transformación de las bases y de la estructura de la economía mundial en la cual la revolución tecnológica, ha hecho que el crecimiento de la producción en los países altamente industrializados haya roto su relación directa con el crecimiento del empleo. Además, la dinámica económica de los productos primarios rompió también su correlación directa con la de la economía industrial, a la vez que los movimientos de capital han desplazado al comercio como fuerza impulsora de la economía internacional.

Es evidente que la inversión extranjera, es un modo por el cual las firmas pueden extender sus operaciones en el extranjero. La exportación a mercados extranjeros de algún producto puede ser el modo más fácil, más lucrativo y menos riesgoso de acceder a este. Sin embargo no siempre es así, en algunas ocasiones a la firma le conviene más establecer una subsidiaria en el país que le interesa para producir la totalidad o parte del producto. A veces, también puede convenirle la instalación de una planta de extracción de la prima que es la más costosa y riesgosa adquirir desde fuera.²² La inversión directa siempre involucra una extensión de las operaciones de una compañía para su expansión global.

Desde luego, la propagación mundial de las corporaciones internacionales es sin duda, un factor significativo que ayuda a explicar el desarrollo de la empresa extranjera en México, así como el desarrollo económico del país receptor. Sin embargo, también es necesario acudir

²¹ Trajtenber, Raúl. (2000). El concepto de empresa transnacional. Montevideo: Universidad de la República de Uruguay. p. 7.

²² Grimwade, Nigel. (1989). International Trade: New Patterns Of Trade, Production And Investment. Londres: Editorial Routledge. p. 144.-145.

a otros elementos para entender el fenómeno. Las causas que provocan esa expansión, deben buscarse en las condiciones internas existentes y el grado de hospitalidad que proporciona un país como México a la instalación de capital foráneo en su economía. Naturalmente, existen algunas circunstancias generales que influyen en el ánimo del empresario que desea operar en el país, como son el crecimiento sostenido de la economía, la ampliación del mercado interno y la prevaecía de un sistema político estable.

Es importante mencionar que la existencia de políticas gubernamentales definidas, han favorecido la creación de un clima adecuado para el inversionista. Aunque por otro lado, urge una reestructuración para la aplicación de reglamentos para todas las empresas que tengan actividad en el país receptor, y así buscar una competencia justa y leal en el mercado de las exportaciones. Entre algunos de los elementos a ajustarse mediante la aplicación de la normatividad se encuentran el fomento a la capitalización, bajos precios de los bienes y servicios proporcionados por el sector público, un reducido nivel impositivo general, proteccionismo extremo e indiscriminado, el establecimiento de instituciones financieras de fomento industrial, la libertad cambiaria, la estabilidad en el tipo de cambio, franquicias fiscales, incentivos a la reinversión, programas de fabricación y de integración industrial, etc.

México se encuentra actualmente en el proceso de establecer las pautas de una nueva era de crecimiento y progreso social. Este proceso está alentado por una política dedicada a la revitalización y modernización de la economía nacional mediante a aplicación de principios fundamentalmente válidos en el ámbito local e internacional. Estos, reconocen que los papeles vitales que deben desempeñar, tanto el comercio internacional como el sector privado para lograr un desarrollo consistente y productivo deben de ser en conjunto para un mejor ejercicio de sus facultades.

2.2. Reglamentos y marco jurídico para la promoción y regulación de las empresas transnacionales.

La problemática jurídica internacional se debe a las realidades económicas ocasionadas por las empresas transnacionales. Exige la necesaria armonización de los textos nacionales e internacionales que abarcan el conjunto de disposiciones correspondientes a distintos tipos de problemas. Entre ellos se encuentran la protección y promoción de los derechos humanos.²³ El derecho en general se ha ocupado con las actividades de las empresas transnacionales, pero es ante todo en derecho privado que se les ha consagrado el mayor número de normas.²⁴ La Asamblea General de las Naciones Unidas condenó todas las prácticas corruptas, incluso el soborno por empresas transnacionales u otras empresas y reafirmó el derecho de todo Estado de adoptar las disposiciones legislativas y a efectuar investigaciones y aplicar oportunamente medidas jurídicas.

Por otra parte, también la Asamblea General y el Consejo Económico y Social en relación con la cuestión de los pagos ilegales y con la elaboración de un código de conducta para las empresas transnacionales, cuyo examen contribuyó a que se prestara atención al soborno en las transacciones comerciales internacionales y se cobrara conciencia de sus consecuencias perjudiciales en la vida económica de los Estados.²⁵ Por consiguiente, también en el ejercicio de los derechos económicos, sociales y culturales de los individuos y los grupos humanos.

La creciente del capital foráneo en el sistema económico internacional encuentra su fundamento en razones de índole diversa. Un elemento en esa explicación, lo consigue el

²³ Arellano, Carlos. (1985). La diplomacia y el comercio internacional. México: Editorial Porrúa. p. 153.

²⁴ Witker, Jorge. (1980). Aspectos jurídicos del comercio exterior de México. México: Editorial Nueva Imagen. p. 87.

²⁵ Oficina Internacional del Trabajo. (1991). Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social. Ginebra y Suiza: OIT. p. 32.

proceso de exportación de empresas, por parte de los países desarrollados.²⁶ Por ejemplo, en el caso de grandes corporaciones transnacionales el volumen de su producción en el extranjero, excede en considerable proporción el valor de las exportaciones que realizan desde el país de origen de la empresa.²⁷ En los últimos años, en importantes sectores sociales, ha crecido la preocupación de que las empresas transnacionales se hayan convertido en instituciones muy poderosas e influyentes para que los gobiernos puedan controlarlos.

Los gobiernos del mundo industrializado, siguen el camino de la desregulación impulsando de cierta manera que las transnacionales ganen derechos en sus inversiones en el extranjero. A ello se le agrega el establecimiento por parte de un buen número de gobiernos, de aranceles y controles cuantitativos a la importación de bienes extranjeros, lo cual hace más conveniente la instalación de subsidiarias que produzcan localmente, salvándose de las barreras proteccionistas.²⁸ La creación de mecanismos de integración económica regional, que acarrea la ampliación del mercado y que permite el uso de técnicas de producción y distribución a gran escala, representa también un estímulo a la empresa internacional para operar en países miembros de esas asociaciones.²⁹

La Declaración de las Naciones Unidas sobre la corrupción y el soborno en las transacciones comerciales internacionales anima a quienes efectúan transacciones internacionales a tener responsabilidad social y observar normas éticas apropiadas. Recurriendo para ello entre otras cosas, a la observancia de las leyes y los reglamentos de los países donde realicen operaciones y teniendo en cuenta las consecuencias de sus actividades

²⁶ Villarreal, René y Rocío Ramos de Villarreal. (2001). "La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica". Comercio Exterior. México: Bancomext. Septiembre. p. 56.

²⁷ Sepulveda Bernardo, Pellicer Olga y Meyer Lorenzo. (1977). Las empresas transnacionales en México. México: El Colegio de México. p. 3.

²⁸ Consejo Económico Social. (2003). "Documento de trabajo sobre la posible elaboración de un proyecto de directrices sobre las empresas transnacionales cuyas actividades afecten a las comunidades indígenas presentado por el Sr. Yozo Yokota" en <http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/247ec11ef0c90331c1256d6700589077?Opendocument>

²⁹ Sepulveda Bernardo, Pellicer Olga y Meyer Lorenzo. (1977). Las empresas transnacionales en México. México: El Colegio de México. p. 4.

para el desarrollo económico y social, así como la protección del medio ambiente y los derechos humanos. Es evidente que las empresas transnacionales son organizaciones cuyo objetivo es la rentabilidad. No obstante para alcanzarlo tienen la posibilidad de crear un ámbito de protección y promoción de los derechos humanos individuales.³⁰

Jurídicamente, las empresas transnacionales son entidades económicas que operan en diversos países y el primer problema que se plantea tiene que ver con las discrepancias entre leyes y jurisdicciones. Generan y constituyen una fuente de derecho, en lo que respecta al ejercicio de los derechos económicos. Se plantea que los Estados deben aunar fuerzas para luchar contra la expansión de la “delincuencia de las empresas transnacionales” como comúnmente se le llama, adoptando medidas legislativas e instrumentos internacionales rigurosos y eficaces siempre acordes con los derechos humanos y las libertades fundamentales.

De la misma forma, la Organización de las Naciones Unidas ha hecho un Ejercicio de integración de los derechos económicos, sociales y culturales en los acuerdos concertados entre las empresas transnacionales y los Estados que puedan llevarse a cabo. Ésta, establece que habría que imponerles la obligación de asumir la responsabilidad en virtud de una política progresista del ejercicio de los derechos económicos, colectivos o individuales. Tratándose de los derechos colectivos, que son el derecho al desarrollo o el derecho a un medio ambiente sano, en cooperación con las organizaciones internacionales del sistema de las Naciones Unidas.

Las organizaciones regionales y los Estados, las empresas transnacionales deberían elaborar un marco de concertación respecto de los problemas que plantean el desarrollo y el medio ambiente. Estos dos conceptos forman el marco para el ejercicio o el disfrute de los derechos humanos en general y de los derechos económicos, sociales y culturales en particular.

³⁰ 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)

En el plano internacional, cabe recordar la sugerencia de crear un marco jurídico más coercitivo y coherente para que los Estados acepten las obligaciones que les impone el derecho internacional con la responsabilidad de los mismos. Ahora bien, para poder abordar de manera adecuada el tema referente al marco jurídico para la promoción y regulación de las empresas transnacionales específicamente en México. Es necesario precisar debidamente de acuerdo a los cuerpos normativos que conforman nuestro sistema jurídico mexicano, qué situación jurídica guardan dichas personas jurídicas colectivas de carácter supra nacional y cuál es la forma en la que estas surgen a la vida jurídica en nuestro país.

En primer lugar, se debe afirmar de manera categórica, que si bien el concepto de empresa transnacional nos invita a una amplia definición, con facilidad podemos arribar a una explicación de lo que la misma constituye. Sin embargo, para el sistema jurídico mexicano no encontramos una regulación textual de lo que las empresas transnacionales son. Por el contrario, en diversos textos normativos encontramos múltiples disposiciones que de manera general nos establecen la actividad de las personas jurídicas colectivas en nuestro país, sin distingo alguno en cuanto a la conformación de las mismas o el capital que constituya el haber social. Por su parte, el autor Rafael de Pina en su *Diccionario de Derecho*, establece un término que se vincula de manera directa a la citada anteriormente:

Sociedad extranjera: es aquella persona moral constituida en un determinado país conforme a sus leyes, con domicilio legal en el mismo y en relación con los demás países.³¹

De la definición citada, se desprende que las sociedades extranjeras serán personas jurídicas colectivas constituidas mediante una ley diversa a la mexicana, con un domicilio diverso al que por razones geográficas se encuentre. Por su parte, el artículo 15 del Código de Comercio establece que las sociedades legalmente constituidas en el extranjero que se

³¹ De Pina Vara, Rafael. (2000) *Diccionario de Derecho*. México: Editorial Porrúa. p. 458.

establezcan en la República Mexicana o tengan en ella alguna agencia o sucursal podrán ejercer el comercio sujetándose a las prescripciones especiales de dicho código. Todo cuanto concierne a la creación de sus establecimientos dentro del territorio nacional y a la jurisdicción de los tribunales de la federación.³² Son prescripciones especiales de dicho código en todo en cuanto a concierne a la creación de sus establecimientos dentro del territorio nacional y a la jurisdicción de los tribunales de la federación.

Debemos mencionar que por cuestiones de carácter fiscal, de manejo de capitales y responsabilidad frente a terceros, las grandes corporaciones de carácter supra nacional trabajan en nuestro país a través de nuevas personas jurídicas con capitales sociales menores. Comúnmente materializadas en sociedades anónimas de capital variable y sociedades de responsabilidad limitada. Lo anterior, debido a que resulta suficientemente más sencillo el trabajo societario a través de personas jurídicas distintas con capitales más reducidos y con cargas tributarias menores que si bien desempeñan los fines últimos de estas corporaciones, son una entidad jurídica diversa. Así observamos que las empresas transnacionales, se materializan en nuestro sistema jurídico mexicano, a través de sociedades mercantiles en su mayoría, cuestión que desvincula completamente desde el punto de vista jurídico a la persona moral primaria de la nueva creación.

Un ejemplo de esto es el caso concreto de Grupo Escorpión S.A. de C.V. que produce, embotella y comercializa productos de la marca Pepsi, bajo el auspicio de una licencia otorgada a dicha sociedad mercantil de nacionalidad mexicana por parte de Pepsi Co., cuestión que nos invita a reflexionar desde el punto de vista jurídico la pluralidad de entidades colectivas que surgen a partir de acuerdos de voluntad estructurados a través de contratos entre personas morales con personalidad jurídica completamente distinta una de la otra, lo cual constituye una ficción legal.

³² Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2005). Código de Comercio. México: Diario Oficial de la Federación. p. 47.

Sin el afán de realizar un profundo análisis de las diversas teorías que los tratadistas han manifestado en materia societaria, me permitiré citar a tres de los más experimentados juristas que al efecto han expuesto. El autor Roberto Mantilla Molina, establece que:

Las sociedades mercantiles serán el acto jurídico mediante el cual, los socios se obligan a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de acuerdo con las normas que para algunos de los tipos sociales en ella previstos señala la ley mercantil.

33

Por otro lado, Joaquín Rodríguez y Rodríguez, establece que:

“serán aquéllas que constituidas con arreglo a la Ley General de Sociedades Mercantiles emerjan a la vida jurídica con la participación de dos o más personas jurídicas o físicas, que aporten bienes o servicios para la consecución de fines eminentemente económicos”.³⁴

Se establece que las sociedades mercantiles, son las constituidas de acuerdo con la legislación mercantil, utilizando alguno de los tipos reconocidos por ella, independientemente de que tenga o no una finalidad comercial.

A mayor abundancia de las ideas vertidas en el presente capítulo, señalo que actualmente las empresas más importantes se organizan bajo la forma de sociedades mercantiles. Las exigencias de la economía contemporánea imponen la asociación, en empresas de tipo social desplazando al empresario individual. Para el caso concreto de las empresas transnacionales, las formas más sencillas para el debido ejercicio de sus actividades eminentemente mercantiles, las constituye su actuar mediante otras personas jurídicas, caso que se cataliza en la especie del sistema jurídico mexicano. En cuanto a la promoción de las corporaciones supranacionales, existen diversos tipos de estímulos que los gobiernos otorgan a las mismas. Como ejemplo, podemos mencionar la condonación de cargas tributarias,

³³ Mantilla Molina, Roberto. (1998). Derecho Mercantil. México: Editorial Porrúa. p. 188.

³⁴ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. (2000). Derecho Mercantil. México: Editorial Porrúa p. 51.

donaciones de terrenos para el establecimiento de los inmuebles propios para el desempeño de sus actividades, pero todo ello sin guardar una estrecha relación con la legalidad.

Se afirma lo anterior, debido a que se otorgan estos beneficios sin existir en la ley. La facultad para llevarlas a cabo y únicamente con el sustento en facultades discrecionales de los titulares del poder público. Si bien es cierto que a través de los estímulos que se otorgan a través de privilegios fiscales e inmobiliarios, se lleva a cabo una fuerte promoción dentro de las entidades para atraer inversión e incrementar empleos. Por ende, también se promociona un desarrollo adicional al estado, encontramos un problema que incide directamente en la gobernabilidad y en la soberanía de los estados. En la medida en que las administraciones públicas comienzan a depender más de los ingresos que las empresas transnacionales conceden, las decisiones de los órganos de gobierno se ven impactadas por la incidencia de los intereses de estas empresas y sus directivos.

Así, es evidente que de acuerdo a la inversión que estas empresas inyectan al estado, adquieren un valor superlativo a sus decisiones que de cualquier modo incidirán en el actuar del poder público. Muchas veces condicionan al gobierno de retirar la ayuda económica que se tiene por parte de estas con relación al estado. El documento de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, fue promulgada el 16 de mayo de 1989. Esta promulgación vino a delimitar en forma clara, los sectores y las condiciones en que se acepta la inversión extranjera. Se estableció que México acepta esta inversión que está dispuesta a venir a asociarse con el capital mexicano de manera tal que, complemente el ahorro nacional y se puedan crear incentivos, programas de apoyos y mecanismos que la atraigan y la protejan. Este reglamento, lleva el propósito de controlar la inversión extranjera permitiéndole su entrada o expansión en México. Esto es siempre y cuando, en los casos en que de acuerdo con la política económica del país, se considere que esa inversión es buena para el mismo.

Es importante mencionar que la intención del reglamento y el marco jurídico para la promoción y regulación de las empresas transnacionales, no es el de entorpecer ni bloquear el libre flujo de conocimientos y capitales hacia y desde México.³⁵ Sin embargo, dentro del enfoque se busca una aplicación consistente para el beneficio del país y otras empresas nacionales, así como la adopción de instrumentos y mecanismos apropiados para obtener el máximo de beneficios y las mejores condiciones posibles dentro de los mercados internacionales, que complementen y diversifiquen el comercio sano.

Cambios en leyes, reglamentos y regulaciones en materia de inversión que eliminan restricciones, plantean orientaciones o establecen condiciones para las transnacionales. Estas son necesarias desde el punto de vista de la sociedad, la política y la economía. Sería de gran apoyo para todos los sectores, que se aplique la reglamentación para promover y regular la inversión extranjera directa así como las filiales y subsidiarias que son manejadas por las empresas transnacionales. La Declaración de Principios Tripartita sobre las Empresas Transnacionales, la Política Social adoptada por la Organización Internacional del Trabajo y las Directrices de la OCDE, reconocen la contribución positiva que las empresas transnacionales pueden hacer al desarrollo siempre y cuando se sujeten a las reglas establecidas por un código vinculante.

En el nuevo orden del sistema económico internacional no existe una jurisdicción penal internacional para juzgar las actividades ilícitas de las empresas transnacionales y sancionar a sus responsables por delitos contra los derechos económicos, sociales y culturales, la devastación del medio ambiente, la corrupción y el soborno de dirigentes políticos, implicación en la desaparición y asesinato de militantes sindicales. Sin embargo, si existen

³⁵ UNCTAD. (2002). Las inversiones directas por las empresas transnacionales pueden rendir beneficios importantes, a condición de que se apliquen políticas gubernamentales apropiadas. Ginebra: Naciones Unidas. p. 98.

estatutos para aplicar de manera local, es decir, que cada gobierno aplique sus leyes o su código en su propio territorio para una buena organización de las mismas.

2.3. Las lagunas en la regulación.

En la actualidad, la globalización ha ido dejando para México y para países en desarrollo, una política que se traduce en un ajuste estructural. Implica entre otras cosas, modificar las leyes para facilitar la inversión extranjera. Así como abrir las fronteras al comercio internacional, eliminar algunos subsidios a productos nacionales y a servicios públicos, vender algunas empresas en manos del Estado, privatizar ciertos servicios básicos, ofrecer seguridad a las inversiones, son solo algunos factores que poco a poco se han ido saliendo de las manos de los gobiernos, en el afán de atraer inversión extranjera directa al país.³⁶ Desgraciadamente, modificar las leyes que se refieren a la inversión extranjera directa, no ha sido tarea fácil para México. Existe un problema fundamental para el país, hoy en día, los legisladores han tenido que enfrentar una lucha por el poder por parte de las autoridades, que ha traído como consecuencia que los intereses del pueblo pasen a segundo término.³⁷ Por otra parte, en la mayoría de los casos las leyes existen sin embargo, la falta de eficacia hacen que los códigos no sean aplicados de una manera eficiente. Estos dos puntos anteriores se cuentan como las lagunas dentro de la regulación de las empresas transnacionales.

Con la aplicación de la normatividad correspondiente, se busca un estado de bienestar social para el país receptor así como múltiples beneficios para las transnacionales. Ningún problema económico, social y cultural sea cual sea su dimensión e importancia, escapa de los efectos de las transnacionales. Efectos tales como la producción y distribución de bienes y servicios, así como la acumulación de capital, movilidad, cierre de empresas, despidos

³⁶ Castro, Soto Gustavo. (2000). "Chiapas en la globalización del neoliberalismo" en Centro de investigaciones económicas y políticas de acción comunitaria. México: CIEPAC. p. 76.

³⁷ Banco Interamericano de Desarrollo. (2003). Inversión extranjera directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversores. Washington: BID. p. 33.

masivos, especulación en la bolsa de valores y crisis financieras. Todo esto puede provocar graves consecuencias para la paz y la seguridad.

Por sus poderes supranacionales, las empresas transnacionales solidamente incrustadas en todas las esferas básicas de la economía mundial, incluso en el propio sistema de las Naciones Unidas, se comportan en ocasiones de manera anárquica. Muchas veces, en su afán de lograr sus objetivos, consorcios y hasta organizaciones como el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio y el Banco Mundial, utilizan una serie de mecanismos o medios ilícitos tales como el soborno de altos funcionarios del Estado, parlamentarios y militares.³⁸ Esta corrupción de hombres de negocios, e incluso presiones políticas y chantajes económicos en contra de los gobiernos receptores han hecho que en el mundo de las transnacionales existan lagunas en cuanto la aplicación de la regulación de las mismas y el buen comportamiento. Es por esto, que urge una estrategia para la promoción de estas.

La necesidad que impera de adoptar reglas de conducta obligatorias y así cesar las lagunas que solamente afectan a todo el sistema que compone la economía de un país, está condicionada por diversos factores:

1. La mano invisible de poderosos monopolios y “holdings” están en permanente búsqueda de máximos beneficios y rentabilidad.³⁹

Por su esencia y su naturaleza, se comportan de manera irracional e instintiva. Es decir, no tienen leyes ni se someten a la jurisdicción del país de acogida. Su objetivo esencial consiste en el saqueo de recursos naturales y explotación de la fuerza de trabajo, dejando aparte los problemas sociales y los derechos humanos. Estas lagunas ocurren porque no existen regulaciones suficientemente bien implementadas para evitarlo.

³⁸ Blanco, Herminio. (1994). Las negociaciones comerciales de México con el mundo. México: Fondo de Cultura Económica. p. 90.

³⁹ 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)

2. Los Estados receptores han perdido la capacidad de negociación, ni pueden jurídicamente reivindicar la jurisdicción sobre las filiales extranjeras constituidas en sus territorios.⁴⁰

Sus legislaciones han sido dismanteladas y no hay con frecuencia una referencia al término de propiedad transnacional, ni como ya dijimos, existe la definición del concepto de nacionalidad corporativa ni el estatuto jurídico para las empresas transnacionales como tal.

3. El amparo del Fondo Monetario Internacional impuesto a los países pobres, en las entidades económicas supra-nacionales, en efecto no son ni nacionales ni apátriadas, pero funcionan y se someten de manera vertical a la sociedad matriz, es decir a la jurisdicción de los centros de decisión instalados en las potencias occidentales.⁴¹

Estos tres puntos nos sirven de punto de partida para determinar los impactos de las empresas transnacionales con el fin de elaborar un conjunto de reglas y normas coherentes y precisas. Que su estancia en los países receptores, sea benéfica siempre y cuando se regulen con normalidad y constancia por los gobiernos.

Por otra parte, se deben inquirir los siguientes ámbitos: primero, determinar los impactos globalmente negativos de las actividades de las empresas transnacionales en el disfrute de los derechos económicos, sociales y culturales, en particular el derecho al desarrollo sostenible, así como definir el alcance y la naturaleza de las mismas. Como segundo punto, se requiere puntualizar el derecho de propiedad de las empresas transnacionales. Para poder así identificar su estructura económica, su estatuto legal y sus estrategias globales encaminadas a la concentración de la producción, capitales y mercados, a nivel mundial. Tercero, investigar la transferencia ilegal de capitales de países pobres hacia

⁴⁰ Ibidem.

⁴¹ 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)

los países ricos. Los intereses y servicios de deuda, así como las operaciones ilícitas y especulaciones tipificados como delitos económicos. Como cuarto punto se sugiere, determinar la legalidad de las fusiones de empresas y bancos, así como seguros y medios de información hacia la formación de grandes monopolios. El quinto punto se refiere a que se busca reglamentar el uso y abuso de los mecanismos financieros (BM, FMI, PNUD, OMC y otras Agencias Internacionales de ayuda al desarrollo) puestos al servicio de intereses de los países altamente desarrollados. Sexto, evaluar la injerencia de las empresas transnacionales en la vida política de los Estados, a través de la corrupción y el soborno de altos funcionarios del Estado. Además, en el séptimo punto se busca determinar su responsabilidad histórica en la contaminación del medio ambiente, la reparación ecológica y la indemnización de las víctimas. Finalmente y como último punto, se evalúan los impactos perversos de las empresas transnacionales instaladas en tierras y territorios sobre sus derechos a la tierra, recursos naturales y el derecho al desarrollo sostenible.⁴² Los costos y beneficios de los diversos planteamientos deben sopesarse minuciosamente a todos los niveles de la política, economía y sociedad.

Los puntos anteriores se consideran parte importante de un lineamiento a seguir por parte de todos y cada uno de los países donde las filiales de las transnacionales llegan a establecerse. Son puntos importantes sobre lo que se debe hacer para que no se caiga en las lagunas de la regulación. Es decir, las lagunas de la regulación se refieren a que dado el caso que no se aplican las normas de manera correspondiente se cae en problemas de diversa índole como lo son, la corrupción, el abuso de poder, la manipulación de la información, el chantaje por parte de las transnacionales a los gobiernos que las reciben, entre muchas otras cosas.

⁴² 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)

2.4. Beneficios y perjuicios.

Discutir los efectos de las empresas transnacionales lleva a analizar dos perspectivas. Los beneficios que éstas atraen a los países receptores en sus diferentes sectores como la economía, política, sociedad y en general el desarrollo de un país. Y por otro lado, los perjuicios que causan sus actividades que generalmente son irreversibles. Si se piensa en las diversas nociones que se encuentran en la doctrina y en los debates de las organizaciones internacionales, es posible discernir algunos aspectos particulares a estos efectos. Sin embargo, cabe citar que la realización de sus actividades, la comunidad de recursos, la elaboración común y aplicación de una estrategia unificada así como un desarrollo provechoso y sano de las transnacionales, depende de cada uno de los gobiernos y sobre todo de una buena aplicación de sus leyes y regulaciones.

Así pues, queda claro que existe una contradicción natural entre los intereses en juego. Intereses que van desde los efectos de las actividades de las empresas transnacionales, hasta la promoción y protección de todos los derechos. Los beneficios y perjuicios de las empresas transnacionales pueden ser vistos desde diferentes ángulos. Por ejemplo, desde el punto de vista del país emisor y desde la perspectiva del país receptor. Los efectos que las empresas transnacionales pueden tener sobre determinada economía, pueden depender de los factores relacionados con la naturaleza misma, la ubicación geográfica, el desarrollo tecnológico, el grado de apertura al exterior, entre otros.

Hablando sobre los perjuicios, se menciona que jurídicamente, son entidades económicas con actividades en diversos países. Por lo tanto, son fuente de diferencias entre leyes y jurisdicciones que provocan dificultades en cuanto al ejercicio de los derechos económicos, individuales y colectivos.⁴³ La mundialización de la economía, corre el riesgo de conducir a crear empresas transnacionales aún más ricas y poderosas lo que traería como

⁴³ Loungani, Prakash: Razin y Assaf (2000). “¿Qué beneficios aporta la IED?” en Finanzas y Desarrollo. Washington, D.C: Fondo Monetario Internacional. Junio. p. 7.

consecuencia a más pobres y países con economías débiles.⁴⁴ Algunas actitudes se podrían llegar a entender como un desentendimiento de responsabilidad social por parte de las transnacionales, olvidándose de cualquier tipo de regulación. En muchas ocasiones, los intereses de las empresas pueden llegar a parecer que van por encima del bienestar del lugar donde se establecen.

El problema del poderío de las grandes empresas y sus repercusiones sobre la acelerada desintegración social y ambiental, es bastante significativo. Resulta difícil apreciar cuánto poder manejan las empresas transnacionales, ya que se han convertido poco a poco en un elemento crucial del mercado global, actores que algunas veces se sitúan encima de algunos países. Las empresas transnacionales, muchas veces son vistas como un negocio gigantesco que se les ha conferido un poder considerable. La contienda entre gobiernos para atraer las inversiones de las transnacionales, ha provocado una caída de las condiciones laborales dando paso a una precariedad que ha perjudicado los derechos de los trabajadores. Aunado a esto, una de las principales críticas es que la empresa extranjera trae a su propio personal ya capacitado y sólo explotan la mano de obra barata del país huésped.

En muchas ocasiones, los sistemas económicos y financieros actuales, están vistos como organizaciones para convertir el producto del trabajo de las masas, en riqueza y poder para solo una minoría privilegiada. Se consideran múltiples los mecanismos que contribuyen a ello. Entre estas están la congelación de sueldos, precariedad en el empleo, paros laborales, políticas que penalizan a los trabajadores, privatizaciones de los sectores vitales de servicios, etc.⁴⁵ El incremento de la pobreza, el desempleo, la inequidad, criminalidad, ruptura familiar y contaminación son sólo algunos aspectos de las dimensiones que estas corporaciones pueden causar. Subsisten inquietudes respecto a la acumulación de riquezas en beneficio de un grupo de individuos o en detrimento de la mayoría.

⁴⁴ Stein E. y Daude C. (2001). Institutions, Integration And Foreign Direct Investment. Washington: BID. p. 278.

⁴⁵ Berumen, Sergio (2002). Economía Internacional. México: Fondo de Cultura Económica. p. 252.

Las empresas transnacionales, son un dato clave en el dinamismo del sistema capitalista, pero para algunos, también propician su inestabilidad, impulsan la concentración del ingreso y son las portadoras de las tendencias a la concentración y centralización del capital. Por otro lado, las grandes corporaciones utilizan su inmenso poder de compra y de acción para arrasar con los mercados y las compañías locales. Existe la posibilidad de acción de esas empresas en un ámbito más extenso y más allá de las fronteras nacionales, escapando así al derecho nacional e internacional, que agravan y complican los problemas. Sin embargo, algunas veces las propias empresas transnacionales, pueden neutralizar cualquier intento por parte de la autoridad de hacer respetar o proteger los reglamentos. A menudo, las corporaciones provocan violaciones de los derechos del pueblo en gran escala, e incitan a los gobiernos a caer en lo mismo.

Con el fin de atraer a las transnacionales, el gobierno otorga ciertas facilidades ya que las políticas comerciales establecidas localmente pueden afectar los incentivos de estas empresas.⁴⁶ Por ejemplo, las ganancias que la inversión extranjera directa produce, incrementan el ingreso obtenido de las empresas extranjeras en el país. En algunos casos, los países anfitriones prefieren renunciar a este ingreso adicional reduciendo los impuestos, para atraer el establecimiento de estas empresas. Con esto se espera que este tipo de inversión fomente el crecimiento de los países receptores. Sin embargo, de acuerdo al BID, los incentivos otorgados por los gobiernos receptores para atraer inversión extranjera directa muchas veces, deja en desventaja a los productores nacionales.⁴⁷

Los beneficios que pueda originar una empresa transnacional en los países receptores pueden depender de la forma en que haya llegado la inversión al país. Por ejemplo, si los países contienden agresivamente brindando subsidios a inversionistas potenciales. Se puede

⁴⁶ Loungani, Prakash: Razin y Assaf (2000). “¿Qué beneficios aporta la IED?” en Finanzas y Desarrollo. Washington, D.C: Fondo Monetario Internacional. p. 8.

⁴⁷ Banco Interamericano de Desarrollo. (2004). “Crecimiento, productividad y competitividad” en http://www.iadb.org/res/publications/pubB-2001S_5560.pdf

dar el caso que los beneficios netos producidos por la inversión extranjera directa sean anulados y los únicos beneficiados sean los inversionistas.

Otro efecto negativo que se puede derivar de las transnacionales es aquél que se da sobre las distorsiones y las pérdidas de rentas públicas debido a los precios de transferencias entre filiales. Es decir, en términos sobre la provisión de insumos, favoreciendo a sus proveedores extranjeros, la conveniencia de la tecnología utilizada, el alcance de la capacitación de la mano de obra y de la transferencia tecnológica.⁴⁸ Así mismo, Haussman y Fernández-Arias mencionan que un alto porcentaje de inversión extranjera directa con respecto al total de entradas de capital, puede ser un índice de debilidad, más que de fortaleza del país receptor. Estos autores recalcan que la inversión extranjera directa no es sólo una transferencia de propiedad de residentes nacionales a otros extranjeros sino que también es un mecanismo mediante el cual los inversionistas extranjeros administran y controlan las empresas del país receptor.⁴⁹

La transferencia de control puede que no siempre beneficie al país receptor a causa de las circunstancias en que se produce, los problemas de la selección adversa o el excesivo nivel de endeudamiento. A través de estas operaciones, los inversionistas extranjeros obtienen información confidencial muy importante sobre la productividad de las empresas que están controlando. Dicha información constituye una ventaja con respecto a los ahorradores nacionales que la desconocen. Los inversionistas extranjeros aprovechan esta información reteniendo y controlando las empresas más productivas y vendiendo las menos productivas a los compradores nacionales, que no cuentan con dicha información. Finalmente, los costos y beneficios resultantes pueden ser previstos y ajustados por las políticas económicas y comerciales adecuadas.

⁴⁸ Berumen, Sergio. (2002). *Economía Internacional*. México: Fondo de Cultura Económica. p. 254.

⁴⁹ Haussmann, y Fernández-Arias. (2000). "Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?" BID, Working Paper No. 417. Washington D.C. Citado en Lougani, Prakash; Razin, Assaf. "¿Qué beneficios aporta la IED?" en *Finanzas & Desarrollo*. Washington, D.C: Fondo Monetario Internacional. Junio. p. 49.

Los efectos negativos de las actividades de las empresas transnacionales para los derechos humanos pueden constituir una parte de la delincuencia internacional, por el simple hecho de que están establecidas en diversos países. Como la rentabilidad es su objetivo, esas empresas no toman en cuenta y hacen caso omiso de las posibles consecuencias de sus actividades para los derechos económicos, sociales y culturales. Además, la presión sobre la política pública que llegan a ejercer las multinacionales para obtener ventajas competitivas está muchas veces fuera de control de cualquier organismo, reglamentación o marco jurídico. En las prácticas actuales tendientes a optimizar las utilidades sin consideraciones de otra índole, es casi imposible incorporar el respeto de los valores que sustentan nuestra existencia sin una estrategia para la aplicación de la normatividad. Parece ser que las corporaciones adoptan un pensamiento políticamente correcto pero no lo aplican en muchas ocasiones.

Ciertos grupos, han demandado estas prácticas irresponsables y ciertos proyectos que amenazan diversos sectores. Tales prácticas, cercenan los derechos económicos de las poblaciones afectadas.⁵⁰ De la misma manera, existe un costo medioambiental de las actuaciones de las transnacionales. La contaminación amenaza todos los elementos vitales y la destrucción de ecosistemas completos. La multiplicación y el desarrollo de empresas contaminantes, acarrearán la destrucción de nuestro entorno. Hay que agregar a esto, la salvaje explotación de los bosques, el avance de la desertificación y el empobrecimiento de los terrenos cultivables. Con el incremento en la producción económica mundial y basada en la creencia del crecimiento económico como dogma organizativo de las políticas públicas, el actual modelo de crecimiento ha desencadenado una crisis en las capacidades regenerativas de los ecosistemas y el tejido social que sostiene a la comunidad humana en el planeta. Por otro lado, la escuela estructuralista plantea las limitadas contribuciones de la inversión extranjera directa a las tareas del desarrollo. Analizan que el impacto que las transnacionales ofrecen, no

⁵⁰ Estévez, Patricia. (2003). "Empresas transnacionales" en <http://es.oneworld.net/article/archive/1438>.

es necesariamente positivo en las cuentas con el exterior. Estas, se limitan a la contribución en el terreno de la transferencia de tecnología, y demanda constantemente una porción del excedente económico al pagar las patentes, las marcas, el uso de la tecnología y las ganancias de las filiales que son repatriadas en montos considerables a la matriz.⁵¹

Ahora bien, hablando de los beneficios, las empresas transnacionales son una poderosa fuerza unificadora, su gestión permite homogeneizar productos, técnicas, administración, etc. para lograr beneficios. El desarrollo socioeconómico de un país, requiere la participación de todas sus fuerzas vivas. Algunos expertos argumentan que las transnacionales son la auténtica esencia de la economía global y que son cruciales para el progreso de las poblaciones del mundo en desarrollo. Estos países, constituyen una importante plataforma de inversión extranjera para las empresas transnacionales debido a su amplia disponibilidad de recursos naturales, mano de obra barata y a los diferentes incentivos e instrumentos de promoción que las economías receptoras otorgan a los inversionistas extranjeros.

El individuo junto con el Estado, debe ser la causa y el efecto de las actividades de desarrollo. Es decir, debe aprovecharlas tanto como participar en su realización y beneficiarse de las mismas. Cada vez, son más los empresarios concientes que se suman a los ciudadanos y activistas sociales en su preocupación ante un sistema económico globalizado. Han ido poco a poco creando consciencia sobre la conservación del mundo en el que vivimos. Las actividades de desarrollo llevadas a cabo por una empresa transnacional, deben abarcar la promoción y protección de los derechos económicos, sociales y culturales de los individuos y los Estados. Estas actividades, buscan que se respeten los derechos de la sociedad e invitan a participar en negociaciones contractivas para ambos lados.

⁵¹ Consejo Económico Social. (2000). "Ejercicio de los derechos económicos, sociales y culturales: la cuestión de las empresas transnacionales" en <http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fdc5145bca25987f802566490031ea5c?Opendocument>

En la Declaración sobre el Derecho al Desarrollo de la Organización de las Naciones Unidas, se define desarrollo como un proceso global “de modo que promuevan un nuevo orden económico internacional basado en la igualdad soberana, la interdependencia, el interés común y la cooperación entre todos los Estados, y que fomenten la observancia y el disfrute de los derechos humanos” Esta alusión a las disposiciones relativas al desarrollo concierne tanto a las empresas transnacionales como a los particulares en lo que respecta al respeto, promoción y protección de los derechos. Hay que añadir, que algunas empresas cuentan con actividades de repoblación forestal, conservación de la diversidad biológica, contribución a los ecosistemas, ordenamiento de las aguas, etc. todo esto, en cuanto al equilibrio ambiental se refiere. Por otro lado, también existen programas de servicios sociales y culturales, como parte de una responsabilidad que tienen que cubrir de manera voluntaria.

Además, una reestructuración de la implementación del reglamento para la promoción y regulación de las empresas transnacionales, traería como consecuencia la creación de nuevas plantas exportadoras, tecnología de punta, adaptación de nuevas formas de organización en el trabajo, aumento en competitividad sana y en particular, la productividad laboral y de la calidad de los productos. Duning afirma que el establecimiento de las empresas transnacionales permite la transferencia de tecnología, desarrollo e investigación. Al mismo tiempo, también puede fomentar la competencia en el mercado nacional de insumos así como la creación de vínculos entre las empresas transnacionales y las locales.⁵²

La intensificación de la competencia, es otra de las ventajas del establecimiento de las empresas transnacionales puesto que debe haber reducción de costos de producción. Dichas reducciones surgen del avance tecnológico que conlleva una inversión extranjera directa, puesto que la nueva tecnología se transfiere a las nuevas filiales y las reglas de producción se implantan en el mismo nivel. Por ende, la calidad en los productos y servicios

⁵² Duning, John H. (1993) La empresa multinacional. México: Editorial Fondo de Cultura Económica. p.11.

del mercado también se aumentan ya que actualmente los estándares de calidad con que se operan, se han convertido en valores mundiales. Esto exige a las empresas nacionales ajustarse al nuevo entorno competitivo, puesto que si no lo hacen se quedan fuera de la competencia y del mercado.⁵³ Por otro lado, los consumidores se verán beneficiados por la calidad y los precios mejorados de los productos, así como la innovación y mejor servicio de los mismos.

Asimismo, el Estado también se verá beneficiado indirectamente porque no tendrá que destinar recursos a oficinas regulatorias o políticas públicas en busca de hacer los mercados disputables, ya que con la entrada de las empresas transnacionales, el mercado se inclina a automáticamente hacia la libre competencia. La globalización de la producción ha elevado considerablemente las presiones para mejorar la competitividad de las empresas y reducir los costos de producción, tanto en firmas nacionales como en transnacionales. Sobresalen como estrategias de las compañías, la especialización productiva de las plantas y la mayor complejidad de los productos que elaboran, elevación de ingresos, etc. por un lado, y la calificación de los recursos humanos vía capacitación mediante la promoción del desarrollo humano, así como la optimización de eficiencia del empleo en el mercado de trabajo, por otro lado.

Se espera que la empresa extranjera invierta recursos para la formación de técnicos y especialistas nacionales. De tal modo, que contribuya al desarrollo del capital humano del país receptor, mismo que pueda ser aprovechado por empresas nacionales. Las empresas transnacionales, pueden llegar a favorecer a la minimización del empleo y los bajos niveles de ingresos, los cuales son problemas característicos de países en desarrollo. De acuerdo al Banco Interamericano de Desarrollo, el mayor beneficio de una transnacional establecida en un país receptor es la derrama económica. Por lo tanto, también su contribución al desarrollo

⁵³ Moran, Theodore. (2000). Foreign Direct Investment And Development: The New Policy Agenda For Developing Countries And Economies In Transition. Washington: Institute for International Economies. p. 6

del país anfitrión a través del aumento del capital y la mejoría en la eficiencia de la inversión.⁵⁴

Turner y Hodges mencionan que lo anterior puede lograrse como resultado de reducir costos administrativos, aumentar la productividad del capital y el trabajo, aumentar la competitividad de economías a escala y externalidades mediante el acceso a nuevos mercados, mejorando la calidad de los productos introduciendo nuevos, explotando ventajas comparativas y ajustando estructuras nacionales de producción a las nuevas condiciones del mercado.⁵⁵ Además, dado que las transnacionales exportan sus productos a mercados extranjeros, pueden inducir a las empresas a hacer lo mismo actuando como catalizadores para los exportadores nacionales.⁵⁶ Por lo tanto, Berumen menciona que la política económica que tenga el país receptor determinará el impacto positivo o negativo en la inversión. Depende de cada país que las empresas transnacionales sean parte fundamental en el desarrollo de su economía.⁵⁷ Las políticas económicas deberán considerar la aplicación y la forma en que se sigan las normas. Los gobiernos deben de valerse del reglamento y el marco jurídico para que los beneficios sean mayores y los perjuicios sean casi nulos. Esto con el fin de distribuir los recursos derivados de la inversión extranjera directa en el sector productivo del país, y lograr beneficios verdaderos tanto para el país receptor como para las empresas.

⁵⁴ Banco Interamericano de Desarrollo. (2004). "Informe anual 2003" en <http://www.iadb.org/exr/ar99/ar99esp.htm>.

⁵⁵ Turner, L. y M. Hodges (1992). Global Shakeout, World Market Competition. The Challenges For Business and Government. Londres: Century Business. p. 75.

⁵⁶ Stein E. y Daude C. (2001). Institutions, Integration And Foreign Direct Investment. Washington: BID. p. 278.

⁵⁷ Berumen, Sergio. (2002). Economía internacional. México: Fondo de Cultura Económica. p. 252.

