

Capítulo 3

La necesidad de aplicar las regulaciones vigentes

3.1 Estrategia para la aplicación de las regulaciones.

La necesidad de una regulación internacional a las empresas transnacionales establecidas en todo el mundo, es parte esencial de la voluntad política dentro de la comunidad internacional. Esto es necesario para que se puedan seguir las reglas del juego de manera limpia y para que la competencia sea sana y justa entre todas las empresas. Se requiere de una regulación especialmente internacional, ya que estaría destinada a proporcionar un sustento jurídico al nuevo orden económico mundial. De esta manera, se busca y a facilitar la inversión extranjera directa, para el beneficio tanto de las empresas, como para de los países receptores. Así mismo, el propósito es la obtención de máximos beneficios en todos los sectores, en el mínimo de tiempo. Así como una producción más eficiente e innovadora.

En los últimos tiempos, surgió una época de activa y una abierta lucha legal entre las empresas y la sociedad civil respecto a los derechos. Esta lucha, se dio a través de los gobiernos estatales para modificar las concesiones empresariales que muchas veces han sido exageradas y que han pasado encima de los demás. La acción del poder legislativo de cada país para modificar, revocar o simplemente renovar, es una práctica común a lo largo de estos años. Esta acción busca poco a poco irse expandiendo a nivel internacional. Organizaciones como las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, han establecido algunas regulaciones propias. Por otro lado, países que quieren participar en este tipo de organismos tienen que

atenerse a estos lineamientos.¹ Ahora bien, mediante las regulaciones, se busca un proceso de reorganización dirigido tanto a las corporaciones transnacionales como a los países receptores.

Las políticas gubernamentales de apertura comercial, los acuerdos y tratados a favor del comercio, la promoción de inversiones extranjeras directas y la desregulación sectorial, deben estar conjuntamente de acuerdo entre lo económico lo político y lo social. Aunque es difícil concordar con estos tres factores a la vez, la aplicación de la normatividad sería sumamente beneficiosa para el desarrollo que una transnacional puede proveer en un país. Ahora bien, las empresas transnacionales, sus directivos y sus trabajadores tienen obligaciones y responsabilidades en la esfera de los derechos.² Mismas obligaciones y responsabilidades que deben hacerse valer mediante las normas pertinentes. Así pues, estos principios contribuirán a crear y desarrollar el derecho internacional.

De esta manera, los Estados tienen la responsabilidad principal de respetar, hacer respetar y promover las jurisdicciones correspondientes se consagran en la legislación internacional y nacional, y prevenir las violaciones de esos derechos. Finalmente, las transnacionales tienen la responsabilidad de respetarlas y promoverlas para un beneficio mutuo.³ Las estrategias corporativas, las políticas de ajuste, las políticas sectoriales y territoriales, han propiciado un fuerte crecimiento de las exportaciones hacia el mercado internacional, por lo que trae como consecuencia el desarrollo económico mundial.⁴

Es la regulación de las actividades de las empresas transnacionales, lo que hace una buena o mala relación entre la empresa, el Estado y la sociedad. Entran en este debate los criterios ecológicos, el medio ambiente y las formas convenientes en las relaciones laborales que se

¹ Aron, Raymond. (1979). "En busca de una filosofía de la política exterior" en Hoffman, Stanley. Teorías contemporáneas sobre las relaciones internacionales. Madrid: Editorial Tecnos. p. 89.

² Amin, Samir. (1999). Developing Countries. New York: St. Martin's Press. p. 47.

³ Flores, O. Victor y Mariña, Abelardo. (1999). Crítica de la globalidad: dominación y liberación en nuestro tiempo. México: Fondo de Cultura Económica. p. 37.

⁴ Jarrillo, José Carlos y Echezarraga, Jon. (2001). Estrategia internacional. México: McGraw-Hill. p. 321.

resumen en derechos humanos y que muchas veces son pasadas por alto debido a la falta de regulación por parte de los gobiernos hacia las empresas. Se deben agregar criterios que permitan la articulación con firmas locales, que se apoye la amplia difusión de la tecnología y reconsideren el campo fiscal, así como el mantenimiento de áreas de la economía que sean gestionadas.⁵

Así pues, los gobiernos de los países en desarrollo, necesitan establecer un orden de prioridades entre las políticas encaminadas a elevar los niveles locales de capacidad empresarial. Una estrategia sería establecer primeramente políticas nacionales, encaminadas a mejorar e incrementar la educación. Promover la formación de la fuerza laboral y mantener la capacidad competitiva, para poder después establecer políticas que se cuenten dentro de la comunidad internacional. Así poder aplicar ambas para el mejor rendimiento y beneficio de las transnacionales. Todos estos aspectos, son parte de las medidas que deben tomarse para ayudar y fortalecer a los países en desarrollo con sus capacidades tecnológicas, así como acceder a nuevas tecnologías y difundirlas.⁶

Existe una preocupación inminente debido a que son dos los problemas cruciales con las transnacionales. El primer problema, es la necesidad de hacer a una transnacional responsable de sus actos, esto se quiere lograr a pesar de sus contratos, licencias o acuerdos. La segunda preocupación, es admitir que cada transnacional, es decir, sus filiales en los países receptores, son individualmente responsables de si mismas. Ambos problemas, dependen mucho del tipo de marco jurídico que cada país posee y de la manera en que se aplique a las empresas. Por otra parte, ya que las empresas transnacionales mediante sus filiales, están en varios países al mismo tiempo, se sugiere que los gobiernos de los lugares en donde se establecen, apliquen la

⁵ Gill, Stephen y David Law. (1998). The Global Political Economy, Perspectives, Problems And Policies. Baltimore: John's Hopkins University Press. p. 65.

⁶ Guajardo, Carlos Alberto. (1999). Comercio internacional y globalización. México: Delma Intercom. p. 91.

normatividad correspondiente para hacer más eficientes las leyes.⁷ Así pues, después de que el Estado ayude con la aplicación de sus leyes, la comunidad internacional podrá reafirmar esta diligencia de la normatividad a favor de que toda inversión extranjera directa, se haga de manera equitativa tanto para empresas nacionales como para empresas transnacionales.

Ahora bien, la habilidad que las empresas transnacionales tienen de estar presentes en varios países alrededor del mundo, hace que en ocasiones se escapen de las jurisdicciones competentes nacionales. El gran poder y soporte que le dan a la economía del país, en algunas ocasiones hacen que los gobiernos pasen por alto ciertos tipos de violación e impunidad a las leyes donde se establecen y las leyes internacionales.⁸ Como ejemplo, podemos mencionar que el CETIM y la Asociación Americana de Juristas han seguido con sumo cuidado este tema de las transnacionales para que diferentes organismos no gubernamentales, así como movimientos sociales, participen activamente con intervenciones y publicaciones que ayuden a los países a seguir un lineamiento para el orden y respeto de todos los intereses.⁹

Es necesario mencionar que no existe una ley que deba seguirse como tal, como mencioné anteriormente, existen organismos que sugieren a los gobiernos cómo y qué hacer para que haya una buena relación entre empresa y los diferentes sectores. Los sectores a los que nos referimos son la economía, la política y la sociedad de cada país. Sin embargo, es importante recalcar que la aplicación de una normatividad está bajo la jurisdicción de cada Estado.¹⁰ El Consejo Económico Social, recomienda como parte de una estrategia para la aplicación de las regulaciones que los Estados, el sistema de las Naciones Unidas, los pueblos, y el sector privado, elaboraren un marco

⁷ CETIM. (2004). "Transnational corporation and human rights" en http://www.cetim.ch/en/conference_cdh04stn.php?currentyear=&pid

⁸ Korten, David. (1998). No todo lo que brilla es oro; cuando las transnacionales gobiernan el mundo. Santiago de Chile: Editorial Cuatro Vientos. p.101.

⁹ CETIM. (2004). "Transnational corporation and human rights" en http://www.cetim.ch/en/conference_cdh04stn.php?currentyear=&pid

¹⁰ Lall, Snajaya y Dunning, John. (1993). Transnational Corporations And Economic Development. New York: Routledge. p. 20.

para la celebración de consultas, la distribución de beneficios y la solución de controversias con respecto a los proyectos del sector privado que afectan a los pueblos. Así pues, sería eficaz la elaboración de un estudio sobre las normas, ya sea las nuevas y existentes sobre los derechos humanos, las directrices de la industria, la explotación de recursos, entre otras normatividades. Se propone que las consultas entre los países y el sector privado se podrían guiar por el principio del consentimiento previo, libre y fundamentado de todas las partes interesadas.¹¹

Por otro lado, un factor importante es la tecnología. Viéndola desde cualquier perspectiva es parte esencial del establecimiento de las filiales en los países en desarrollo. La tecnología debe de regularse, porque muchas veces las empresas transnacionales solamente llegan a los países receptores a utilizar sus recursos naturales sin aportar más que desgaste desmedido de la tierra. El World Investment Report, pone a consideración varias medidas dirigidas a elevar el nivel de capacidad tecnológica en los países en desarrollo. Esto, como parte de una estrategia para delimitar las necesidades no solamente de las transnacionales, sino especialmente de los países receptores también.¹² Entre estas medidas se encuentran las iniciativas multilaterales, con el fin de evaluar las necesidades tecnológicas de los países en desarrollo. Se debe suministrar información sobre los mercados de tecnología extranjera y alentar la formación de redes y asociaciones que estimulen la transferencia de conocimientos tácitos y alienten la adquisición de nuevas tecnologías dentro de los países donde se establecen sus filiales. Se busca la elaboración de exoneraciones fiscales e incentivos para el desarrollo en los países suministradores de

¹¹ 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>

¹² UNCTAD. (2005). World Investment Report. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. p. 95.

tecnología, con miras a fomentar la transferencia tecnológica a los países en desarrollo, como lo hacen varios países de origen.¹³

De esta manera, tales políticas podrían incluir estrategias promotoras de la inversión. Mismas que se concentrarían en atraer a los inversionistas exportadores, así como el fortalecimiento de las habilidades y competencias humanas para el establecimiento de un ambiente nacional que fomente la inversión extranjera directa de alta calidad tanto en países industrializados como en países en vías de desarrollo.¹⁴ A propósito de las estrategias para la promoción de la inversión extranjera, los países además, el aumentar el empleo y elevar la calidad, constituyen objetivos fundamentales para los países en desarrollo, los gobiernos de los países receptores deben esforzarse por establecer instituciones sólidas, rectoras del mercado laboral. De la misma forma, se busca abarcar a los sindicatos y organizaciones del sector empresarial tales como las cámaras de comercio, los centros educativos y los centros de formación.¹⁵

Por otro lado, es por eso que las políticas acertadas a favor del medio ambiente, son imprescindibles. Las empresas transnacionales podrían dejarse convencer por la tentación de trasladar su producción de alto efectivo contaminante, a países cuyas políticas ambientales son menos estrictas. Sin embargo, existen escasas pruebas de que los países que aplican altas normas de protección al medio ambiente pierden inversión extranjera directa. Por ejemplo, las empresas manufactureras utilizan una tecnología más favorable al medio ambiente y pueden contribuir a

¹³ UNCTAD. (2005). World Investment Report. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. p. 105.

¹⁴ Held David, Anthony McGrew, David Goldbatt y Jonathan Perraton. (2002). Transformaciones globales: economía, política y cultura. Gran Bretaña: Stanford University Press. p.132.

¹⁵ Consejo Económico Social. (2002). "Principios y responsabilidades en la esfera de los derechos humanos aplicables a las empresas transnacionales y otras empresas comerciales" en [http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/aa0dba07d972401cc1256c0100555e5e/\\$FILE/G0213901.pdf](http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/aa0dba07d972401cc1256c0100555e5e/$FILE/G0213901.pdf)

través de sus filiales, a elevar la norma de gestión del medio ambiente en los países de desarrollo.¹⁶

El desafío para las empresas transnacionales, los gobiernos de los países en desarrollo y la comunidad internacional, reside en idear las estrategias adecuadas para fomentar la transferencia de prácticas de gestión, favorables al medio ambiente así como de tecnología limpia a la industria nacional mediante la aplicación de normas correctas que deben ser estipuladas por los legisladores de cada país.¹⁷ La comunidad internacional en su conjunto, comprende las responsabilidades sociales de las empresas transnacionales en términos de las relaciones de la empresa con ciertos actores. Estos actores son inversionistas, trabajadores, directivos, clientes, suministradores, comunidades locales y especialmente los gobiernos.¹⁸

Las Organización de las Naciones Unidas han identificado como cuestiones claves los derechos humanos y el medio ambiente, como puntos de arranque que debe ponerse atención especial. Se acrecentó la dinámica a favor de atribuir un nuevo significado más concreto al concepto de “ciudadanía empresarial mundial”. Esto, como resultado de un desafío para los líderes empresariales y así, alentar a sus empresas a respetar los valores y principios.¹⁹ Esta organización propuso algunas medidas para considerar una estrategia para la aplicación de la normatividad, expresamente en el campo de las relaciones con la economía mundial. Se refiere a dos cambios que deben producirse de manera imprescindible; regular los flujos internacionales de capital y cambiar el escenario en materia de deuda externa procediendo a cancelaciones,

¹⁶ 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. 13.

¹⁷ Buckley, Meter J. y Casson, Mark. (1979). The Future Of The Multinational Enterprise. London: Macmillan. p.92.

¹⁸ Michie, Jonathan y Grieve Smith, John. (1999). Global Instability: The Political Economy Of World Economic Governance. London: Routledge. p. 54.

¹⁹ Goddard, Roe. (2003). “Defending The Transnational Corporation In The Era Of Globalization” en Goddard, Cronin and Dash. International Political Economy State-Market Relation In A Changing Global Order. United States: Rienner Publications. p. 78.

condonaciones y ciertas reestructuraciones, así como otras condiciones en el operar de los mercados internacionales de capital.

Ahora bien, mediante las estrategias pertinentes, se busca crear las condiciones para que en los países subdesarrollados sea posible crecer sobre una base endógena, esto en el sentido de que gran parte de la producción se destine al propio país. Además de crecer considerando la reproducción de las capacidades productivas de hombres y mujeres, de acuerdo a las condiciones que impone el estado actual sobre las aplicaciones tecnológicas a la producción para avanzar hacia el desarrollo.²⁰ Es fundamental que exista un control sobre las transnacionales y sus filiales así como un control a los flujos de capital asociados al mismo. Actualmente se justifican porque ha sido un aspecto central y permanente en el proceso de transnacionalización. La participación en el capital de una empresa, no es la única forma posible de control sobre la misma.²¹

Por otro lado, existe un claro contraste entre la situación de las transnacionales y el control indirecto que pueden ejercer y sobre lo que sucede fuera de fronteras. La capacidad de las empresas nacionales de influir sobre empresas de otros países, transita por la intermediación de los mercados de bienes y tecnología y por las relaciones financieras. Más indirectas aún, son las relaciones entre una empresa nacional y la mano de obra residente en otros países, adscripta a la producción de bienes. En general, la empresa nacional no participa directamente en los mercados internos de otros países. Sus relaciones con otros Estados son en principio marginales, reduciéndose a aspectos tales como las regulaciones a la importación que encuentra al pretender exportar a dicho país, las restricciones en compras públicas, entre otras cosas.²² Es por eso que, se debe aplicar la normatividad tanto para empresas transnacionales como para nacionales, debe de

²⁰ Vidal, Gregorio. Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo? México: Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. p. 17 y 18.

²¹ Lechner, Frank y Boli, John. (2002). The Globalization Reader. Malden: Blackwell Publications. p. 98.

²² Trajtenberg, Raúl. (2000). El concepto de empresa transnacional. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias sociales, Universidad de la República de Uruguay. p. 20.

existir una línea en que ambas empresas sigan las reglas del juego sin hacer diferencias por sus dimensiones o su presencia mundial.

Ahora bien, es importante mencionar que cuando una empresa transnacional entra a un país, la situación cambia radicalmente. Se establece una relación productiva directa por encima de fronteras políticas. Ésta pasa a ser propietaria o copropietaria de filiales y a través de ellas, interviene en los mercados nacionales, contrata mano de obra local, se relaciona directamente con otros Estados, entre otras cosas. Todo ello, significa una notable ampliación de su área de influencia y de los instrumentos a su alcance.²³ Por lo que, es necesario aplicar el marco jurídico del Estado donde reside para que regule todos los actores influyentes en los sectores sociales, políticos y económicos de un país. Por supuesto, una cuota arbitraria de propiedad minoritaria del capital, no garantiza la efectividad de tal control. Tampoco su ausencia, asegura que no se disponga de un control efectivo, ella no es más que un indicador aproximado.²⁴ En efecto, el control sobre la producción en el exterior, no se basa sólo en la propiedad jurídica o formal del capital de empresas operando en otros países.

Así como sucede con las empresas independientes, también pueden instrumentarse formas de dominación a través de algunos elementos esenciales de la combinación productiva. Estos elementos se refieren a conocimientos técnicos exclusivos, manejo de la administración, etc., que pueden operar informalmente, o bien pueden llegar a formalizarse en la integración de los órganos de dirección y asesoramiento. Por ello, determinados países o regiones receptoras,

²³ Morgenthau, Hans. (1986). La política entre las naciones. La lucha por el poder y por la paz. Buenos Aires: GEL. p. 322.

²⁴ Lustig, Nora. (1997). "México, de crisis en crisis" en Banco Nacional de Comercio Exterior. (1987). Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior de México: ensayos conmemorativos. México: Bancomext y Colegio de México. p. 147.

cuando tienen un vivo interés en regular las situaciones de control extranjero, utilizan criterios más sofisticados.²⁵

Un persistente mensaje se entremezcla en el discurso político sobre el libre mercado y el comercio libre. El desarrollo del libre mercado es el desarrollo de la democracia. Ahora bien, el mercado es el modo más eficiente y democrático de definir el interés público.²⁶ Dada la creciente desconfianza en el gobierno, es un mensaje muy convincente que encierra una importante característica. Los mercados y la política se refieren a la gobernabilidad, el poder y la distribución de los recursos de la sociedad. Cuando se trata de transnacionales que tienen la capacidad de conjugar ambas formas de intervención simultáneamente, se adicionan a la propiedad del capital y relaciones de tipo comercial, financiero o tecnológico, su capacidad de influencia es innegable. La propiedad de una parte significativa del capital accionario de la empresa no deja de ser un elemento clave, razón por la cual la situación más normal es la de propiedad del capital, aunque muchas veces minoritaria y combinada con otras formas de control.²⁷ Esta capacidad de combinar formas directas e indirectas de control, que conforma un agente privado reuniendo poderes económicos totalmente desconocidos hasta el presente, es una de las novedades más importantes que introducen las empresas transnacionales en las relaciones económicas internacionales.

Ahora bien, en la delimitación de las relaciones con las filiales, cabe recordar un problema que actualmente no es menor. No siempre es claro, el límite que separa las grandes corporaciones entre sí. En años recientes, se han difundido una serie de prácticas consistentes en la profusión de arreglos de colaboración entre diferentes empresas transnacionales y los Estados. Este problema comprende la concesión de licencias cruzadas, la creación de empresas conjuntas, el diseño de

²⁵ Pico Pantilla, Galo. (1975). Legislación andina de inversiones extranjeras y tecnología. Caracas: Universidad Central de Venezuela. p. 28.

²⁶ Malpica Lamadrid, Luis. (1996). El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el tratado de libre comercio de América del Norte. México: Universidad Autónoma de México. p.77.

²⁷ *Ibidem*, p. 104.

programas de investigación y desarrollo en común, los acuerdos de abastecimiento de largo plazo, etc.²⁸

De esta manera y como resultado de estas transformaciones, ni la actividad, ni el control ejercido por una empresa transnacional se identifican, ya exclusivamente con sus flujos de inversión extranjera directa, planteándose un conjunto de problemas conceptuales metodológicos que no tienen solución fácil.²⁹ Las empresas conjuntas, generan relaciones con diversos grados de cercanía, donde el control se comparte con otros centros de decisión, es decir, las empresas toman decisiones propias, pero algunas de estas que puedan llegar a afectar a otros se llevan a cabo mediante permisos por parte de las autoridades correspondientes. Los criterios usuales de participación en el capital sobre filiales formalmente establecidas, no alcanzan a describir adecuadamente esta nueva situación.³⁰

Por otra parte, un factor aún más importante en nuestro mundo actual y reconocido con menos frecuencia, es que los mercados tienen una fuerte inclinación a favor de las grandes empresas que manejan recursos financieros muy grandes.³¹ A medida que los mercados se tornan más libres y globales, el poder para gobernar pasa progresivamente de los gobiernos nacionales a las compañías globales y los intereses de estas se distancian aún más del interés humano.³² Las empresas, con sus enormes recursos financieros, diversidad de intereses, legiones de

²⁸ Naciones Unidas. (1988). Transnational Corporations In World Development: Trends and Prospects. New York: Center on Transnational Corporations. p. 16-17.

²⁹ Oman, C. (1994). Policy Competition For Foreign Direct Investment: A Study Of Competition Among Governments To Attract FDI. Paris: OECD. p. 256.

³⁰ Trajtenbert, Raúl. (1992). La dinámica del proceso de transnacionalización y el desarrollo de disparidades regionales. Montevideo: Universidad de la República de Uruguay. p. 15.

³¹ Doryan, Eduardo (et al.). (1991). "Competitividad y desarrollo sostenible: avances conceptuales y orientaciones estratégicas. Centro Latinoamericano para la competitividad y el desarrollo sostenible" en <http://www.incae.ac.cr/ES/clacds/investigacion/pdf/cen001nuevo.pdf>

³² Korten, David. (1998). No todo lo que brilla es oro; cuando las transnacionales gobiernan el mundo. Santiago de Chile: Editorial Cuatro Vientos. p. 60 y 61.

profesionales talentosos, se centran implacablemente en la política de gobernar. Esta nueva realidad institucional es para algunos, la pieza clave del quiebre de la democracia contemporánea.

Las empresas existen para maximizar sus ganancias y a veces pasan por alto las aspiraciones colectivas de la sociedad. Se debe descubrir, o por lo menos, poner en orden si el poder para gobernar residirá en manos de los seres humanos, en las sociedades humanas o en las entidades empresariales motivadas por una agenda diferente.³³ Para recobrar el control sobre el futuro y llevar las sociedades humanas a un equilibrio, se debe recuperar el poder desmedido que se ha otorgado a las compañías transnacionales y aplicarles la normatividad correspondiente para un provechoso desarrollo de la economía, la sociedad y la política.

Una forma de aplicar esta estrategia y obtener este control, es mediante el apoyo de organizaciones creadas para que las empresas adopten normas de conductas responsables, por ejemplo la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Los lineamientos de este organismo en particular, son complementarios a la acción autónoma y conjunta de los diferentes actores implicados con una transnacional. Éstas, son el principal instrumento desarrollado por los Estados, reglamentando los impactos sociales y medioambientales de las empresas, así como la recuperación de la percepción en la responsabilidad empresarial consiste en que los actores afectados se organicen para llamar a las empresas a través de toda su cadena productiva. Se busca mediante la estrategia de la regulación, una lucha contra la corrupción de agentes públicos en las operaciones empresariales, contratos de protección y extensiones fiscales sanas. Finalmente, también se busca negociar y tener aliados en

³³ Manssel, R. y Wehn, V. (1998). Knowledge Societies: Information Technology For Sustainable Development. New York: Oxford University Press. p. 396.

los diferentes sectores para crear condiciones reales de intercambio como acuerdos benéficos iguales para todas las partes.³⁴

Ciertas organizaciones mencionan que las corporaciones han demostrado ser incapaces de regularse a sí mismas, se deben tomar las decisiones relativas a las economías de donde se instalan y exigir compensación a las empresas que desarrollan prácticas nocivas. Se cuestiona el poder que ejercen las transnacionales por parte de los organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, pero especialmente en los gobiernos de cada uno de los países donde las transnacionales están asentadas.³⁵ Se examinan varias políticas que pueden aplicar los gobiernos a fin de facilitar la inversión extranjera en actividades de exportación en los países en desarrollo.

Un punto fundamental, es garantizar un mejor acceso a los mercados que existen en los países para los bienes y servicios producidos en el mundo. Un aumento del proteccionismo, pondría en peligro las posibilidades de los países pobres de aprovechar a fondo sus ventajas comparativas. La creciente utilización de medidas anti-dumping, aranceles más elevados, impuestos a ciertos productos, y subvenciones selectivas en los países desarrollados, es causa de preocupación en este contexto.

Además de las actividades de promoción entre instrumentos utilizados en las políticas de los países receptores, figuran el mejoramiento de la infraestructura y la facilitación del comercio y la inversión. Los países que utilizan zonas francas industriales como estrategia general de fomento de las empresas transnacionales tendrán que prepararse para aplicar restricciones de la

³⁴ Quesnel, Eric. (2004). Responsabilidad de los Estados y las empresas con los derechos humanos integrales. México: Frente Auténtico del Trabajo. p. 32.

³⁵ Banco Interamericano de Desarrollo. (2003). Inversión extranjera directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversores. Washington: BID. p. 90.

Organización Mundial del Comercio.³⁶ Por otro lado, deberán aplicarse medidas concretas de fomento de la inversión, complementadas por esfuerzos más amplios para fortalecer la competencia del personal y la capacidad tecnológica así como la disponibilidad local de recursos competentes y tecnología de punta del emplazamiento, para promover vinculaciones entre las filiales extranjeras exportadoras y los proveedores nacionales.³⁷ Es determinante tener en cuenta estas cuestiones para asegurar que los resultados obtenidos por las empresas transnacionales, redundaran en beneficio del país receptor.

Como estrategias, se busca llevar a una especialización dentro de los sistemas internacionales de producción de las empresas transnacionales. La transformación de los sistemas internacionales de producción, puede atribuirse a varias tendencias simultáneas. Van desapareciendo los obstáculos a las transacciones internacionales, debido a la mundialización, la rápida liberación y la innovación tecnológica, incluyendo el transporte hacen eficiente el sistema. Esto intensifica las presiones competitivas y obliga a las empresas a hacerse más eficaces así como a internacionalizar sus operaciones.

Para conseguir la eficiencia, las empresas transnacionales se concentran en sus actividades principales y contratan otras funciones con empresas independientes para no abandonar por completo estas actividades de producción. El resultado son cambios, que tienen por resultado nuevas formas y redes internacionales de producción, así que esto se puede entender como nuevas oportunidades para países en desarrollo, siempre y cuando las empresas estén bien organizadas y legisladas.³⁸ Una sana combinación de apertura económica de desregulación

³⁶ Ricupero, Rubens. (2002). "Alto crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo está vinculado a las etn's" en World Investment Report. UNCTAD. p. 92.

³⁷ Cánovas V. 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 promoción del comercio exterior de México: ensayos conmemorativos. México: Bancomext y Colegio de México. p. 46.

³⁸ Ricupero, Rubens. (2002). "Alto crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo está vinculado a las etn's" en World Investment Report. UNCTAD. p.72.

sectorial, aunada principalmente a estrategias corporativas de racionalización del trabajo, inversión en nuevas tecnologías duras y blandas, y capacitación de los recursos humanos, tienen como resultado un mejoramiento considerable de la competitividad internacional.³⁹ Cada empresa transnacional deberá aprobar, difundir y aplicar un reglamento interno acorde con todos los principios anteriormente mencionados. Además, debe tomar otras medidas para aplicar plenamente las regulaciones del país receptor y garantizar por lo menos la pronta aplicación de las protecciones que en ellos se establecen.

Las empresas transnacionales serán objeto de una vigilancia periódica por mecanismos nacionales, internacionales y gubernamentales, para la aplicación de las regulaciones pertinentes. Además, las empresas comerciales realizarán evaluaciones periódicas de los efectos de sus propias actividades en los países receptores. De esta manera, se proporcionarán una reparación rápida, eficaz y adecuada a las personas, entidades y comunidades que hayan sido perjudicadas por su incumplimiento de la regulación, esto deberá ser mediante la restauración, la reposición u otra forma de indemnización por todo daño que hayan provocado o bien, del que les haya privado. Ninguna de las disposiciones que deban hacer las transnacionales como compromiso por ser parte de la economía, sociedad y política del país receptor, se interpretará en el sentido de que se disminuya o restrinja las obligaciones de los Estados según la legislación nacional e internacional.

3.2. Incentivos y castigos a empresas transnacionales.

Como se ha mencionado, en los últimos años las corporaciones transnacionales han adquirido un poder sin precedentes en el mundo económico, político y social. Sus actividades se extienden en

³⁹ Carrillo, Moltimore y Alonso. (2000). El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de partes para vehículos y de televisores” en CEPAL. Chile: CEPAL.

varias ramas y abarcan todos los servicios. Muchas veces, esta situación ha causado conflictos con la sociedad ya que se han provocado catastróficos efectos algunas veces irreparables. Movimientos sociales y organizaciones son quienes han presionado a los gobiernos y hasta a las mismas empresas a poner una solución al problema. Conforme las empresas transnacionales se expanden, las organizaciones van poniendo más énfasis en que tanto en los derechos humanos como el medio ambiente sean respetados.⁴⁰ Desgraciadamente los gobiernos están preocupados por la competencia internacional comercial, más que por que sus legislaciones nacionales sean seguidas y traigan el bienestar social, así como la promoción económica, social y cultural de su país. Se busca, mediante organizaciones no gubernamentales y movimientos sociales una creación de un estatuto legal internacional que pueda ser aplicado para las empresas transnacionales mediante los Estados receptores.

Ahora bien, es importante que para que una empresa invierta en el exterior, debe tener ciertas ventajas le permitan operar en países extranjeros.⁴¹ Por lo tanto, algunos países ya tienen competencia en el plano internacional, en muchas áreas ya empiezan a competir entre sí por la atracción de inversiones de las empresas transnacionales, no solo ofreciendo incentivos y subsidios para la instalación de plantas industriales, sino también buscan mecanismos para hacer que tales empresas utilicen la competencia local en la realización de actividades más nobles como la investigación y el desarrollo de nuevos productos y procesos.⁴²

Es necesario estimular la competencia entre empresas en el ámbito donde estas operan, con el fin de mejorar la calidad de las transferencias tecnológicas y asegurar un mejoramiento de las capacidades. Es decir, donde las empresas locales tengan la ventaja de contar con un mejor

⁴⁰ Quesnel, Eric. (2004). Responsabilidad de los Estados y las empresas con los derechos humanos integrales. México: Frente Auténtico del Trabajo. p. 88.

⁴¹ Oman, C. (1994). Policy Competition For Foreign Direct Investment: A Study Of Competition Among Governments To Attract FDI. Paris: OECD. p. 143.

⁴² Stal, Eva. (2002). "Empresas transnacionales en Brasil y la descentralización de las actividades de investigación y desarrollo" en Revista Espacios. Venezuela: Fonacit. Num. 23. p. 24.

conocimiento de los mercados de consumidores y de ser favorecidos por los gobiernos locales. Si bien éstas cualidades propias de la empresa constituyen una condición necesaria para la inversión directa, es posible que ésta condición no sea suficiente. Es posible que se requieran muchas respuestas porque puede haber muchas motivaciones que dependen de la empresa que se trate y de la industria, del país de origen, del país receptor y el momento en que se adopte la decisión.⁴³

Uno de los casos extremos, es el de las industrias que no pueden comerciar o que están sujetas a restricciones legales o institucionales. En ese caso, tal vez sea característico de la mayoría de las industrias de servicios o servicios públicos. Otro caso es aquel en un país receptor resulta la ubicación más económica para producir confines de abastecer al mercado mundial, incluyendo a veces el mercado del país de origen. Finalmente, el último caso está la situación en que una empresa puede ampliar su mercado en determinado país mediante la práctica de producir en él en vez de exportar. Uno de los motivos puede ser que en cierto tipo de productos, particularmente los muy complicados que necesitan servicios y asesoramiento después de la venta. La seguridad implícita de la presencia continua de la empresa hacía el consumidor constituye un factor importante de venta.⁴⁴

En este respecto, el compromiso de establecer servicios de distribución en un país, probablemente favorezca más las ventas que se hacen por medio de agentes, y el compromiso de acabar la producción en un país a su vez, las favorezcan más que los servicios de distribución. Es posible que la producción en un país también le aporte a la empresa la ventaja de permitir que sus compradores locales se familiaricen con el nombre y la reputación de la empresa, de manera que la fabricación de determinado producto en un país receptor puede aumentar la demanda de otro producto de la misma empresa, aún productos importados. Si bien son muchos los incentivos que

⁴³ Porter, Michael, Jeffrey Sachs y Andrew Warner. (2000). Informe mundial de la competitividad. Oxford University Press. p. 152.

⁴⁴ Lora, Eduardo. (2001). Competitividad: el motor del crecimiento. Washington: BID. p. 69.

tienen las empresas transnacionales para invertir en el exterior con el fin de abastecer a los mercados de países receptores, todos los países con mercados de tamaño considerable pueden atraer ese tipo de inversión.⁴⁵

Además como un incentivo fundamental, se encuentra la disponibilidad de una estructura económica y humana adecuada. En un posible país receptor, suele ser importante para las empresas transnacionales que consideren la posibilidad de invertir. Por otro lado, las ventajas tecnológicas que generalmente tienen las compañías transnacionales sobre sus competidoras locales también es un factor muy importante. Éstas tienden a destinar un gran número de recursos al desarrollo y la investigación, ya sea para mejorar sus productos o introducir nuevos.

Las compañías transnacionales son responsables del mayor volumen de comercio de tecnología en el mundo (...) los beneficios de una tecnología avanzada, son claros y pueden ser enormes (...) la ventaja de la tecnología más reciente es simplemente que ofrece la mejor versión del producto, obtenido por los medios más eficientes. Combina los diversos factores de la producción de la mejor forma posible y para los países en desarrollo, le ahorra los costos de tener que desarrollarla ellos mismos.⁴⁶

Los gobiernos de los posibles países receptores están aumentando sus esfuerzos por atraer a las empresas transnacionales y tener un flujo de inversión extranjera directa constante así como buscar un beneficio de sus actividades. La intensa competencia en torno a dicha inversión, lleva a los países a adoptar un planteamiento más selectivo en relación con la promoción de la inversión

⁴⁵ Mortimore, Michael y Pérez, Wilson. (2001). "La competitividad internacional de América Latina y el Caribe: Las dimensiones empresariales y sectorial" en Camino a la competitividad: el nivel micro y macroeconómico. Santiago de Chile: CEPAL. p. 85.

⁴⁶ Agosin M. y Meyer R. (2001). Foreign Investment In Developing Countries: Does It Crowd In Domestic Investment? Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.

extranjera directa, sobre todo en el marco de sus propios objetivos de desarrollo.⁴⁷ La base de una selección adecuada es comprender las ventajas, inconvenientes y debilidades relativas a un emplazamiento de un país o localidad son determinadas como las estrategias empresariales que influyen en su elección. El informe de World Investment Report de la UNCTAD, propone que los países que desean fomentar el establecimiento de empresas transnacionales, tengan presente un planteamiento integrado a la necesidad de analizar el comercio existente y las estructuras industriales así como la determinación de los demás factores que pueden atraer actividades de exportación.⁴⁸

Las Naciones Unidas aprobaron recomendaciones sobre la cooperación internacional para la prevención del delito y la justicia penal en el contexto del desarrollo. Las recomendaciones exhortan a los gobiernos a promulgar y aplicar castigos en la línea legal para combatir la delincuencia transnacional y las operaciones internacionales ilegales. Se indica que incluso las empresas, organizaciones y asociaciones ilícitas pueden verse en algunos casos, involucrados en actividades delictivas transnacionales que afectan las economías nacionales. Corresponde que los gobiernos adopten medidas para controlar dichas actividades. Se precisa que los gobiernos deben reunir información de diversas fuentes a fin de tener una base sólida para la detección y castigo de las empresas, organizaciones y asociaciones, sus funcionarios, entre otras cosas cuando participen en tales actividades delictivas.⁴⁹

Otro castigo podría ser que tratándose en particular de las empresas transnacionales contaminantes, además de aprobar una reglamentación particular hay que imponerles tasas sobre sus volúmenes de negocios. A fin de que intervengan en las actividades de tratamiento de

⁴⁷ Stal, Eva. (2002). "Empresas transnacionales en Brasil y la descentralización de las actividades de investigación y desarrollo" en Revista Espacios. Venezuela: Fonacit. Num. 23. p. 20.

⁴⁸ UNCTADa. (2003). World Investment Report. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. p. 532.

⁴⁹ Oficina Internacional del Trabajo. (1991). Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social. Ginebra y Suiza. OIT. p. 98.

desechos industriales. También deberían ser consideradas sistemáticamente responsables de los daños causados a poblaciones y Estados.⁵⁰ Ahora bien, las sanciones podrían ser desde una multa por la contaminación y el daño al medio ambiente así como la indemnización o la clausura total o parcial de la filial en el Estado donde reside.

Así lo reconocen cada vez en mayor medida las propias empresas, algunas de las cuales han elaborado directrices o códigos de conducta internos durante el proceso de preparación de nuevos proyectos, productos o asociaciones. No obstante, esos códigos de comportamiento voluntarios han resultado insuficientes, y los gobiernos se enfrentan con el problema de cómo regular las actividades de las empresas que tienen un ámbito transnacional mediante leyes y políticas nacionales. La necesidad de directrices que regulen las actividades de las empresas transnacionales en el plano internacional, ha sido la razón por la que tantos grupos han puesto interés en este tema.⁵¹ Como se mencionó en párrafos anteriores, existen castigos sobre todo económicos, para las empresas privadas dedicadas solamente a la explotación de los recursos naturales, energéticos, mineros y los derechos humanos. Pero de la misma manera, existen incentivos para que la inversión extranjera directa mediante las filiales de las empresas transnacionales, lleguen a establecerse sobre todo en países en vías de desarrollo donde los gobiernos buscan un empuje económico y político del sector privado.

3.3. Beneficios de la regulación de las empresas transnacionales.

Hace algunos años, muchos gobiernos consideraban a las empresas transnacionales como un componente del problema del desarrollo. Sin embargo, el autor Kart P. Sauvant menciona que

⁵⁰ UNCTAD. (1999). Inversión extranjera directa y desafío de desarrollo. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. p. 12.

⁵¹ 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. 87.

hoy en día se consideran parte de la solución.⁵² Las políticas acertadas, se pueden concretar con la contribución de las empresas transnacionales al desarrollo. Al localizar sus sucursales e instalaciones de investigación por todo el mundo, las empresas contribuyen para el desarrollo la capacidad innovadora de los países donde actúan. Así, el desarrollo de asociados nacionales cualificados, con capacitación técnica y gerencial es condición fundamental para atraer inversiones directas del extranjero y para la realización de acuerdos de cooperación tecnológica.⁵³

La mundialización está acelerando la transformación de la economía mundial de manera desigual, con el resultado de que muchos países no logran mantenerse al ritmo de los procesos en marcha. Ahora bien, los países en desarrollo esperan que las empresas transnacionales puedan realizar inversiones en su país. Esto para poder ampliar su base tecnológica, aumentar la competitividad de sus exportaciones, elevar la cantidad y calidad de empleo, entre muchas otras cosas.

Es por eso que se requiere de una estrategia para aplicar las regulaciones pertinentes y que el establecimiento de las transnacionales en países especialmente en desarrollo, sea un factor beneficioso. Desde otro punto de vista, 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. 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

⁵² Sauvart, Karl P. "Global trends and their impact" en <http://www.weforum.org/site/knowledgenavigator.nsf/Content/S9627?open>.

⁵³ Stal, Eva. (2002). "Empresas transnacionales en Brasil y la descentralización de las actividades de investigación y desarrollo" en *Revista Espacios*. Venezuela: Fonacit. Num. 23. p.22.

en el trabajo, aumento en competitividad sana y en particular, la productividad laboral y de la calidad de los productos.⁵⁴

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 por un lado, y la calificación de los recursos humanos vía capacitación por otro lado. A medida que avanza la mundialización y que el atractivo de la inversión extranjera directa asume mayor importancia para los países en desarrollo, los gobiernos deben de actuar rápidamente para establecer políticas efectivas.⁵⁵ Mismas que deben de beneficiar a la estabilidad social, política y económica del país donde residen.

Según el Informe sobre las inversiones del mundo para formular y ejecutar una estrategia efectiva, se necesita sobre todo una visión de desarrollo, coherencia y coordinación, para obtener esos resultados. La capacidad de asumir compromisos entre los diferentes objetivos del desarrollo es sumamente necesaria.⁵⁶ La inversión extranjera directa, se ha convertido en el componente más dinámico de los flujos internacionales de recursos hacia los países en desarrollo. Por lo tanto, las políticas destinadas a atraer las inversiones de las empresas transnacionales revisten cada vez mayor importancia.

Estas empresas en la actualidad, favorecen y pueden rendir aún más contribuciones al desarrollo de dichos países si la regulación que se les aplica es la adecuada. En la medida en que

⁵⁴ Gomes-Casseres, Benjamín y Yoffie, David. (1992). The International Political Economy Of Direct Foreign Investment. Aldershot: Edward Publishing. p. 88.

⁵⁵ 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.19.

⁵⁶ UNCTAD. (1999). Inversión extranjera directa y desafío de desarrollo. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. p.40.

dichas empresas pueden contribuir a los objetivos sociales y económicos de un país, depende también de las políticas que tales países aplican. Por ejemplo, este es el caso particularmente para muchos países de los más pobres entre los países en desarrollo. Cada vez, se encuentran más marginalizados como participantes en el sistema internacional de producción que las empresas transnacionales van estableciendo. A medida que invierten en todo el mundo e integran sus estructuras en una escala sin precedentes, las empresas transnacionales gozan de mayor libertad con relación a sus actividades mundiales de producción.⁵⁷ Al mismo tiempo, estas empresas deben tener crecientes responsabilidades sociales, ya que sus actividades tienen efectos significativos en el país donde se establecen. Las políticas destinadas a atraer transnacionales y a maximizar los beneficios para el desarrollo que la inversión extranjera pueda brindar, revisten mayor importancia. Por ejemplo, a medida que las empresas invierten a los países en desarrollo, existe el peligro de que su presencia frene a los competidores locales y quebrante nuevas empresas nacionales.

El World Investment Report, enfatiza que dentro una economía global que cambia tan rápidamente, una clave para atraer la inversión extranjera directa consiste en una revisión constante del impacto producido por las normas nacionales sobre las decisiones de las empresas transnacionales, junto con la capacidad de los gobiernos nacionales de cambiar sus políticas y adaptarlas a situaciones nuevas.⁵⁸ Disponer de una estructura administrativa sólida resulta esencial para la inversión extranjera directa. La importancia de la existencia de instituciones gubernamentales apropiadas dedicadas a la administración de las políticas, la coordinación y la resolución de problemas referentes a la inversión extranjera directa resulta esencial.

⁵⁷ Banco Interamericano de Desarrollo. (2003). Inversión extranjera directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversores. Washington: BID. p. 32.

⁵⁸ UNCTADb. (2002). Informe sobre el comercio y el desarrollo. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.

Algunos factores que representan un problema para los inversionistas serían el incremento de los costos de inversión, la corrupción, el papeleo burocrático, entre otras cosas. Uno de los principales beneficios de la inversión de las empresas transnacionales en los países en desarrollo, puede ser el incremento del volumen de las exportaciones y del nivel de competitividad comercial. Ahora bien, la maximización de tales beneficios, depende de las políticas adoptadas por los países receptores y de las estrategias de las empresas transnacionales. Así pues, se confirma que las empresas transnacionales se están convirtiendo en uno de los motores de la creciente y aparentemente irreversible integración e interdependencia de las economías nacionales. Expresada no solo en el aumento de comercio de bienes y servicios, sino también de los flujos internacionales de tecnología, financieros y recursos humanos calificados.⁵⁹

Los procesos de integración económica también han sido estimulados por los gobiernos, a través de la formación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras, en búsqueda de generar economías de escala y especialización que ayuden a mejorar la competitividad de las empresas que operan dentro de sus fronteras. Las estrategias privadas e iniciativas públicas parecen ser la posibilidad de aprovechar los nuevos mercados ampliados y racionalizar sus estructuras de producción y comercio.

Por otro lado, la transferencia de tecnología de las empresas a los países en desarrollo implica un factor importante dentro del crecimiento de los propios países. Las empresas han mundializado su investigación y desarrollo, tanto en las empresas filiales como en las matrices. Además, la introducción de nuevos productos, procesos y tecnologías organizativas en las filiales de las transnacionales, ha elevado la productividad y contribuido a la formación de los

⁵⁹ Calderón Ortiz, Gilberto. (2005). "Globalización, empresas transnacionales y el banco mundial" en <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num8/doc4.htm>

empleados.⁶⁰ Aquí es donde las nuevas políticas influyen de manera importante en los resultados. Por lo que los gobiernos pueden fomentar mejoras en el contenido de las transferencias tecnológicas por parte de las empresas transnacionales mediante la promoción de mejores capacidades, redes de abastecimiento e infraestructura nacionales. Algunos países, han obtenido como beneficios el mejoramiento tecnológico en las filiales, invirtiendo en la mejora de su oferta de capacidades y mediante incentivos a las transnacionales, para estimular la transferencia de actividades con tecnologías más avanzadas. También las empresas aprovechan las abundantes y baratas capacidades científicas de ingeniería del país receptor, para formar alianzas estratégicas con y sin aportes en capital.⁶¹

Algunos aspectos favorables que la regulación traería, sería la transferencia de tecnología para las plantas industriales, de modo que aumente la capacitación tecnológica de las subsidiarias. La interacción con proveedores de alta calidad en regiones innovadoras, para beneficiarse de las ventajas tecnológicas específicas y resulta en competencias tecnológicas regionalmente concentradas. La necesidad de respuesta y adaptación a las necesidades de los clientes locales son proporcionales a los incentivos y beneficios oficialmente ofrecidos por el país receptor. Así como la toma de decisiones rápidas en proyectos de innovación, respuestas eficientes por parte de los gobiernos y protección y control al desarrollo de productos.

Ahora bien, los beneficios pueden ser múltiples siempre y cuando las empresas transnacionales se rijan mediante un estricto lineamiento. Las empresas transnacionales, se ven como una fuerza unificadora sumamente importante. Su asentamiento puede dar como resultado la máxima calidad de productos, técnicas, administración, etc. Un punto fundamental es el

⁶⁰ Edelman Spero, Joann and Hart, Jeffrey A. (2003). The Politics Of International Economic Relations. United States: Thomson/Wadsworth. p. 66.

⁶¹ Herman, Timothy. (2001). Inversión en la globalización. Análisis y administración de las nuevas inversiones mexicanas. México: Milenio. p. 72.

desarrollo socioeconómico del país receptor. Así que, las transnacionales se consideran importante plataforma de inversión extranjera ya que tienen la disponibilidad de recursos naturales, mano de obra barata, incentivos e instrumentos de promoción que los gobiernos otorgan a las mismas. El Estado junto con las transnacionales, deben ser la fuerza que impulse el desarrollo tanto económico como político y social.⁶²

Así pues, tener una empresa transnacional es una fuente de empleo y una gama de oportunidades tanto para el país receptor como para la misma empresa. Sin embargo, esto depende de la regulación pertinente que se aplique bajo la jurisdicción del propio Estado. En la actualidad, existen muchas empresas que están comprometidas mediante actividades altruistas como parte de un programa para el beneficio que las transnacionales aportan al país. Es importante que se tomen en cuenta la promoción y la protección de los derechos económicos, sociales y culturales del país residente.⁶³ Con la aplicación de las normas, se promueve un interés común entre las naciones y se afirma que mediante la cooperación de la iniciativa privada y el Estado, se logrará una buena relación y disfrute de los derechos sociales.⁶⁴

Como lo mencioné anteriormente, algunas empresas cuentan con actividades de repoblación forestal, conservación de la diversidad biológica, contribución a los ecosistemas, ordenamiento de las aguas, etc., todo esto es en cuanto a equilibrio ambiental se refiere. Además, otros beneficios serían los programas de servicios sociales y culturales como parte de una responsabilidad que tienen para cubrir de manera voluntaria en país receptor.⁶⁵ Las empresas transnacionales, mediante su producción, inversión y actividades de comercialización tienen el

⁶² 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. 44.

⁶³ Oficina Internacional del Trabajo. (1991). Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social. Ginebra y Suiza: OIT. p. 105.

⁶⁴ CETIM. (2004). "Transnational corporation and human rights" en http://www.cetim.ch/en/conference_cdh04stn.php?currentyear=&pid

⁶⁵ Lechner, Frank y Boli, John. (2002). The Globalization Reader. Malden: Blackwell Publications. p.17.

potencial de unir más estrechamente a los productores de los países en desarrollo con los consumidores de los países ricos.

Las empresas transnacionales y otras empresas garantizan la igualdad de oportunidades y de trato con el fin de eliminar toda discriminación. Por otro lado, las nuevas tecnologías necesarias para competir con los mercados globales, son resultado de la investigación y el desarrollo llevados a cabo bajo los auspicios de las empresas transnacionales. La tecnología misma está con frecuencia patentada y el poseedor de la patente puede dictar los términos del intercambio, es por eso que un buen sistema de organización para la regulación de las mismas por medio del gobierno o alguna institución traería múltiples beneficios tanto al los países como al sector privado. El control sobre la tecnología y los beneficios que esta pueda ofrecer en una economía basada en el conocimiento, son el centro de prolongadas disputas sobre los derechos de propiedad intelectual. Con una buena aplicación de la normatividad, las empresas transnacionales se ven obligadas a observar y respetar las normas aplicables del derecho internacional, las leyes nacionales, los reglamentos, las prácticas administrativas, el imperio de la ley, los objetivos de desarrollo, las políticas sociales, económicas y culturales y la autoridad de los países en los que operen.⁶⁶

Su papel, cada vez mayor en los órganos de decisión financieros les capacitan para poder ejercer presión y orientar las reglas y las decisiones políticas en su propio beneficio. Son poderes que pueden controlarse mediante el Estado en el ámbito global y que configuren con sus decisiones y su influencia para la vida de millones de personas. Las empresas transnacionales, tienen el potencial de extender los beneficios de la globalización y por lo tanto, los propios de una forma más amplia. Una inversión de calidad transfiere formación y tecnología y crea

⁶⁶ Consejo Económico Social. (2002). "Principios y responsabilidades en la esfera de los derechos humanos aplicables a las empresas transnacionales y otras empresas comerciales" en [http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/aa0dba07d972401cc1256c0100555e5e/\\$FILE/G0213901.pdf](http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/aa0dba07d972401cc1256c0100555e5e/$FILE/G0213901.pdf)

vínculos dinámicos con empresas locales, aunque también aprovechan las ventajas que ofrecen los países en desarrollo en términos fiscales o ambientales. De la misma manera, estas empresas tienen una influencia importante sobre las condiciones laborales.⁶⁷ Ahora bien, se requiere de un mayor control y verificación de los códigos de conducta empresariales, porque durante mucho tiempo ha sido un problema serio. Se necesita volver a promover la legislación nacional e internacional que obligue al cumplimiento de las normas y obtener los máximos beneficios.⁶⁸

Las tendencias mundiales, van acrecentado la influencia de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en las economías de la mayoría de los países. En las relaciones económicas internacionales, así como del número cada vez mayor de otras empresas comerciales que operan más allá de las fronteras nacionales mediante arreglos que dan origen a las actividades económicas, políticas y sociales que muchas veces, se escapan del control de los sistemas nacionales aunque deben ser siempre regulados para un mejor aprovechamiento del asentamiento de las transnacionales. Las empresas transnacionales traen consigo muchísimos beneficios significativos junto con otras empresas comerciales, mismas que tienen la capacidad de promover el bienestar económico, el desarrollo, el mejoramiento tecnológico y la riqueza, así como la capacidad impulsar el bienestar de los derechos humanos. Pueden llegar a minimizar los efectos perjudiciales en la vida de las personas a través de sus prácticas de empleo, sus políticas ambientales, sus relaciones con proveedores y los consumidores, así como sus interacciones con los gobiernos y otras actividades.⁶⁹

⁶⁷ Gill, Stephen y Law, David. (1998). The Political Economy Of International Relations. Baltimore: Johns´ Hopkins University Press. p. 45.

⁶⁸ 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>

⁶⁹ Michie, Jonathan y Grive Smith, John. (1999). Global Instability: The Political Economy Of World Economic Governance. London: Routledge. p. 35.

Deben de existir preocupaciones internacionales porque todos estos beneficios se hagan llegar de manera directa e inmediata a cada uno de los países donde llegan a instalarse, por lo que es necesario seguir estableciendo normas y aplicándolas ahora y en el futuro. Las empresas transnacionales deben de respetar los derechos civiles, culturales, económicos, políticos y sociales, y contribuir como parte de tenerlas asentadas a su realización al desarrollo, en particular, a la educación, a la libertad de pensamiento, conciencia y religión y a la libertad de opinión y expresión. En la actualidad, y debido a su expansión, están comprometidas a abstenerse de todo acto que entorpezca la realización de esos derechos.

Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales tienen que estar en consonancia con las prácticas mercantiles, comerciales y publicitarias leales y adoptando cuantas medidas sean necesarias para garantizar la seguridad y calidad de los bienes y servicios que suministren. No deben, distribuir, comercializar, ni promocionar productos dañinos para uso de los consumidores.⁷⁰ Las empresas transnacionales mediante la aplicación de la normatividad correspondiente, realizarán sus actividades con arreglo a las leyes, reglamentos, prácticas administrativas y políticas nacionales relativas a la conservación del medio ambiente de los países en que operen. Por lo que deben de estar en conformidad con los pertinentes acuerdos, principios, objetivos y normas internacionales aplicables al medio ambiente y a los derechos humanos, la salud pública y la seguridad y que en general realizarán sus actividades de forma que contribuyan a la meta más amplia del desarrollo sostenible. Todos estos puntos, pueden convertirse en beneficios si la estrategia para la aplicación de la normatividad a empresas transnacionales es bien implementada.

⁷⁰ CETIM. (2004). "Transnational corporation and human rights" en http://www.cetim.ch/en/conference_cdh04stn.php?currentyear=&pid