



PONTIFICIA UNIVERSIDAD  
**CATOLICA**  
DE VALPARAISO

**ACTORES TRANSNACIONALES EN BUSQUEDA DE AUTONOMIA EN LAS RELACIONES  
INTERNACIONALES: CASO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**

**FÉLIX RAIMUNDO EUGÉNIO NHABANGA**

**PROFESORES GUÍA: RAÚL ALLARD NEUMANN**

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN  
MAGISTER Y POS TÍTULO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**VALPARAÍSO 2017**

## INDICE

	Actores Transnacionales En Búsqueda De Autonomía En Las Relaciones Internacionales: Caso De Las Empresas Multinacionales	i
	Dedicatoria	ii
	Agradecimientos	iii
	Siglas	v
	Resumen	vi
	Introducción	1
Capítulo I	Génesis, Evolución Histórica Y Caracterización General De Las Empresas Multinacionales	8
Capítulo II	Intentos De Regulación Internacional Y La Responsabilidad Social Corporativa De Las Empresas Multinacionales	19
Capítulo III	Empresas Multinacionales Como Conductos De La Inversión Extranjera Directa Y De Transferencia De Tecnología	45
Capítulo IV	La Política Y El Poder Transnacional De Las Empresas Multinacionales	59
Capítulo V	La Política Exterior Y Funcionamiento De Las Empresas Multinacionales	68
Capítulo VI	Empresas Multinacionales En Búsqueda De Autonomía En Las Relaciones Internacionales	76

Capítulo VII Un Análisis Más Profundo Y Equilibrado De La Política De 83  
Empresas Multinacionales

Conclusión	101
Bibliografía	104
Anexos	108

**ACTORES TRANSNACIONALES EN BUSQUEDA DE AUTONOMIA EN LAS  
RELACIONES INTERNACIONALES: CASO DE LAS EMPRESAS  
MULTINACIONALES**

FÉLIX RAIMUNDO EUGÉNIO NHABANGA

Trabajo Final de Graduación dirigido por Profesor Raúl Allard Neumann. Director y profesor del Programa de Magíster en Relaciones Internacionales, impartido por el Centro de Estudios y Asistencia Legislativa de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.

Valparaíso, 2017

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo:

*A la memoria de mi Padre (Eugénio Daniel Nhabanga): “Fuente de mi Inspiración”.*

## AGRADECIMIENTOS

El trabajo Final de Graduación que ahora presentamos pretende concluir los estudios de Magíster en Relaciones Internacionales, impartido por el Centro de Estudios y Asistencia Legislativa de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, a cuyo personal expreso mi reconocimiento por su labor académica.

En primer lugar, agradezco a Dios, fuente de todo poder, por el don de la vida y por la intersección de su Espíritu Santo que me viene iluminando durante este largo recorrido.

Profunda gratitud a mi familia y en especial a mis padres Eugenio Daniel Nhabanga (a modo póstumo) y María de Fátima Chichava y hermanos. Su comprensión y su inapreciable ayuda hacen que mis estudios -en lo que tengan de bueno- sean también suyos. Gracias.

Quisiera expresar mi agradecimiento a todos aquellos que, de un modo u otro han hecho posible que esta investigación salga a la luz y mis estudios se concretasen. Como la relación de nombres sería muy amplia y siempre se corre el riesgo de dejar a alguien fuera, citaré a los que más directamente se han visto implicados en su gestación y elaboración.

Mi agradecimiento particular al Director del programa de este Magíster y profesor guía de este trabajo, Profesor Raúl Allard Neumann, verdadero maestro, quien con sus recomendaciones y paciencia guió el desarrollo de esta investigación.

Especial atención a todo el equipo del CEAL a cargo de la Directora Amelia Dondero. A Lucía Estefo F. secretaria. A la coordinadora del programa, Marisol Calderón y a todos los profesores del programa (Ana María Vallina Hernández, Alberto van Klaveren Stork, Cristián Palma Arancibia, Crisóstomo Pizarro Contador, Diego Avaria, Eduardo Araya Leupin, Gerardo Vidal Flores, José Morandé Lavín, Juan Pablo Glasinovic Vernon, Karl Müller Guzmán, Manfred Wilhelmy von Wolff, Mauricio Burgos, Osvaldo Urrutia Silva, Pablo Andueza Guzmán, Raúl Allard Neumann y

Rodolfo Codina Díaz), que con su generosidad y paciencia compartieron conmigo su tiempo y sus conocimientos.

Mi enorme gratitud a Juan Paulo Roldán, periodista y profesor de Análisis Internacional para periodistas, por haber decidido apoyarme en la corrección ortográfica y a afinar metodológicamente este texto.

A la familia Trautmann: Jorge Trautmann, María Angélica, (mis “papás” chilenos) y a Karol Trautmann, (mi hermana chilena), por haberme acogido en su hogar como un verdadero hijo de la casa durante parte de mis estudios. Estaré eternamente agradecido.

Mis sinceros agradecimientos también a la Dirección de Relaciones Internacionales de la PUCV encabezada por Marcos Avilez por el apoyo para la realización de mis estudios.

Un sincero reconocimiento al Cónsul Honorario de Mozambique en Chile, Antonio Arturo Sala, y a mi compañero de trabajo Eгна Sidumo y Filípe quienes me apoyaron y acogieron todas mis inquietudes a la hora de llegada y durante mi estadía en Chile.

Debo expresar mi sincero agradecimiento a la Presidenta de la República de Chile, Michelle Bachelet y a la Agencia de Cooperación Internacional de Chile (AGCI) por la creación de la Beca de Cooperación Horizontal "Nelson Mandela" de la que soy uno de los primeros beneficiarios.

Por último, y no menos importante, expreso mi agradecimiento al Instituto Superior de Relaciones Internacionales-Mozambique, a cargo de su Vicerrector Prof. Dr. José Mario Magode por confiar en mi dándome este magnífico ascenso a los primeros pasos de la carrera profesional como académico e investigador, bien como por haberme concedido la oportunidad de beneficiarme con la “Beca Nelson Mandela”.

Félix Raimundo Eugenio Nhabanga

## SIGLAS

EMN – Empresas Multinacionales

PED – Países en Desarrollo

PMD – Países Menos Desarrollados

PD – Países Desarrollados

IED – Inversión Extranjera Directa

PNC- Puntos Nacionales de Contacto

OCDE - Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

RSC - Responsabilidad Social Corporativa

RS - Responsabilidad Social

DIRECON – Dirección de Relaciones Económicas - Chile

ID - Investigación y Desarrollo

CIADI - Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones

ETN – Empresas Trasnacionales

## **RESUMEN**

El Trabajo Final de Graduación intenta conocer y comprender la trama de relaciones provenientes de las Empresas Multinacionales, que tienen lugar en la Sociedad Internacional. Lo que intentamos es crear un marco teórico, ¿qué son las EMNs?, ¿cómo actúan?: su naturaleza institucional, los diferentes tipos de relaciones, con los Estados y con Organismos supranacionales. Intentamos en esta investigación, conocer y comprender cómo funcionan en la actualidad las Empresas Multinacionales en las Relaciones Internacionales. La investigación se basa en fuentes secundarias y primarias, con mayor énfasis en estas últimas y se completa también con los exhaustivos comentarios del profesor guía.

## INTRODUCCION

---

---

## INTRODUCCION

Nos enfrentamos, en esta introducción que ha de servir de preludio y a la vez de aclaración de nuestro trabajo, con la compleja tarea de condensar en el menor número de páginas y con la máxima nitidez posible, tanto su objeto: las inquietudes que nos impulsaron a llevarlo a cabo, como la marcha y el desarrollo del mismo.

Es evidente que cuando un investigador elige un tema concreto ha de contar con una metodología que evite que se pierda en el camino; pero no se puede dejar de lado la indudable importancia que poseen las motivaciones más puramente subjetivas en esta primera elección.

Desde hace ya tiempo el tema de los Actores Transnacionales, concretamente de las Empresas Multinacionales, ejercía una gran atracción en mí, especialmente por ser un tema cada vez más actual dentro de las Relaciones Internacionales. Y decimos actual, porque, curiosamente, ha sido objeto de los más duros o encarnizados debates y de los más feroces ataques, lo que da lugar a la aparición de una abundante literatura sobre el tema, en medio de la cual es realmente difícil hallar obras que estudien el fenómeno desde una perspectiva equilibrada e imparcial. Fue, pues, como venimos diciendo, esta constatación de la actualidad y de un feroz debate por parte de numerosas figuras del panorama de los internacionalistas, lo que nos llevó, en su primer momento, a interesarnos por el problema de estos actores de las Relaciones Internacionales en sus líneas más generales.

La presente investigación obedece a la preocupación por el estudio científico de las EMN dentro de la Sociedad Internacional desde la perspectiva de la disciplina de las Relaciones Internacionales. Somos conscientes de que las EMN desempeñan una gran labor dentro de la Sociedad Internacional. Este estudio surge como aporte a los estudios teóricos realizados sobre las EMN como actores de las Relaciones Internacionales.

Algunos de los estudiosos de esta disciplina siguen dando un tratamiento preferencial a los actores y a las relaciones interestatales: los Estados y las

Organizaciones Intergubernamentales (OIG); mientras que dejan para un segundo plan el estudio de los actores transnacionales, tan importantes y necesarios en las relaciones internacionales de una sociedad internacional con cambios y transformaciones profundas. De la reflexión sobre esta realidad y valorando un tema tan actual, surgió el compromiso y el reto de realizar esta investigación.

La realidad internacional, tal como es, impone la necesidad de incorporar nuevas categorías teóricas, sobre el alcance y significado del mundo de las EMN y sus vínculos con otros agentes de la vida internacional. Las interrelaciones de las EMN con otros actores de la Sociedad Internacional son amplias, ricas y complejas, pero necesitan de un profundo examen para conocerlas y comprenderlas en profundidad. Tarea que, como se ha señalado anteriormente, aún se encuentra por realizar en nuestra disciplina. A pesar de que los estudios sobre actividades de las EMN han sido y son numerosos, aún estos actores de las Relaciones Internacionales carecen de un marco teórico bien delimitado.

Esta investigación puede ser una modesta aportación científica sobre la naturaleza de las EMN, su modo de acción en la actualidad, sus medios de conexión en el Sistema Internacional. Estos actores son buscados por los Estados en desarrollo, como conductos de los flujos de Inversión Directa Extranjera, de entrada de capital, de transferencia de tecnología, etc. Son actores de gran vitalidad, especializados en unos determinados campos para hacer más rápida y efectiva su labor.

El objeto de esta investigación es intentar conocer y comprender la trama de relaciones provenientes de las Empresas Multinacionales que tienen lugar en la Sociedad Internacional. Lo que intentamos es crearles un marco teórico, ¿qué son las EMNs?, ¿cómo actúan?: su naturaleza institucional, los diferentes tipos de relaciones, con los Estados y con Organismos Supranacionales. Intentamos en esta investigación, conocer y comprender cómo funcionan en la actualidad las Empresas Multinacionales en el contexto de las Relaciones Internacionales.

Una vez acotado el objetivo general de estudio, procede determinar los objetivos específicos del mismo:

- a) Conocer la evolución histórica de los actores transnacionales en el concierto internacional.
- b) Determinar cuánta autonomía tienen actualmente las Empresas Multinacionales. Aquí nos cuestionamos si las Empresas Multinacionales tienen capacidad para establecer su propia política y defender su interés transnacional independientemente respecto a los Estados.
- c) Determinar cuánta autonomía tienen actualmente las Empresas Multinacionales para fijar una política exterior propia. Lo que pretendemos es percibir si las tienen una política exterior que les permita promover su interés transnacional en sus relaciones con otras entidades que actúan en la escena internacional.
- d) Evaluar si las EMN, son o no actores autónomos en Relaciones Internacionales o en qué medida ejercen una influencia sobre los Estados.
- e) Analizar para después examinar y evaluar el rol de los instrumentos internacionales “voluntarios” que vinculan a las empresas multinacionales.

Determinados los objetivos de la investigación que nos deberán permitir comprender cómo funcionan en la actualidad las Empresas Multinacionales en las Relaciones Internacionales, procede establecer cuál será la metodología a utilizar para lograr la finalidad pretendida.

Para esta investigación se pretende utilizar el método de estudio de caso, así como la técnica documental. La misma naturaleza de la investigación puede dificultar la unidad metodológica, ya que la interpretación de las Empresas Multinacionales debe hacerse desde una pluralidad de planos, en los que hay que tener en cuenta al mismo tiempo los hechos, las normas. Estas organizaciones privadas independientes contribuyen activamente como agentes de desarrollo y de cambio principalmente en lo económico, pero también en lo cultural, lo social, e incluso político. Están situadas entre el poder público y la iniciativa privada -de la que también son parte- dando a

conocer, más fácilmente al ciudadano los adelantos científicos tecnológicos y culturales que ellas promueven.

Como ya hemos señalado anteriormente la naturaleza misma de la investigación nos va hacer utilizar una metodología diversa y variada, en razón del objeto mismo de la investigación que esta lejos de ser simple. Es evidente que la encrucijada actual del mundo, en todas sus variables (cultural, jurídica, política, social, económica) obliga a adoptar un enfoque multidisciplinar. Son varias las ciencias sociales que en el desarrollo de nuestra investigación, en mayor o menor medida, solicitan su presencia y testimonio.

La teoría de sistemas, que VON BERTALANFFY detalló con claridad, configura a la sociedad como una suma compleja y flexible de relaciones operativas y reducidas. Los actores internacionales son aquellos grupos que gozan de una capacidad efectiva para generar y/o participar en las relaciones internacionales con otros grupos que pertenecen a la misma sociedad internacional.<sup>1</sup>

En definitiva, mediante un tratamiento metodológico multidisciplinario se ha pretendido una aproximación a la estructura institucional de Empresas Multinacionales dentro de las Relaciones Internacionales, así como los mecanismos de actuación y coordinación de estos actores no estatales con los demás actores de las relaciones internacionales. La investigación realizada no agota naturalmente el conocimiento de las EMN, quedan muchas lagunas por cubrir, sobre todo en el terreno de su dimensión “autónoma”, pero supone una aproximación que creemos útil para los expertos en el tema y para conocer un espacio internacional en pleno desarrollo.

Para la elaboración y tratamiento de la información hemos optado por emplear técnicas de análisis del ámbito de la teoría de las relaciones internacionales.

La técnica de entrevista - para Lakatos y Marconi (2009: 11) “entrevista es una conversación que se hace cara a cara, de una manera metódica; ofrece al

---

<sup>1</sup>CALDUCH CERVERA R: Relaciones Internacionales. Ciencias Sociales, Madrid. 1991. pp 88 - 91

entrevistador, verbalmente la información necesaria”. Será importante para la investigación, ya que, a través de esta técnica, expertos conectados al tema, darán su opinión sobre la materia.

La técnica documental - es “la recolección de datos, se limita a los documentos, escritos o no, constituyendo lo que se llama las fuentes primarias,” de acuerdo a Lakatos y Marconi, (2009:95). En tanto, para Gil (2008:47) la técnica documental” es la recopilación de datos que toman la forma de documentos, libros, películas, periódicos, etc., con el fin de obtener una fuente importante, para la elaboración de la investigación. Esta técnica ayudará a recoger el material bibliográfico para obtener datos, hechos o evidencias que ayudaran a explicar las Empresas multinacionales como actores autónomos en las relaciones internacionales. Dado que la mayoría de los datos se buscarán en los libros, artículos, etc.

Porque las teorías proporcionan la adecuada definición de los conceptos, así como el establecimiento de sistemas conceptuales, indican estancos en el conocimiento, ayudan en la construcción de hipótesis, explican, generalizan, sintetizan el conocimiento y sugieren la metodología apropiada para la investigación (Trujillo Ferrari: 1998 *apud* Gil, 2008:18), con el fin de cumplir con el rigor científico, la investigación será conducida a luz de la teoría de la interdependencia.

La teoría de la interdependencia, trata de explicar una realidad internacional como un sistema caracterizado por este creciente fenómeno. Comienza a ganar cuerpo en los años 1960, en trabajos de Joseph Nye Jr. y Robert Keohane, en sus numerosas obras, como las relaciones transnacionales y organizaciones internacionales, la energía y la interdependencia y después de la Hegemonía<sup>2</sup>. La ayuda de la tecnología extendida impulsó el surgimiento de una relación cada vez más interdependiente entre los actores en el sistema internacional (Dougherty, Pfaltzgraff, 2003: 143-146).

De acuerdo con Bedin (2003: 256-257), la teoría de la interdependencia se basa en cuatro premisas básicas: ii) La creciente interdependencia de las fronteras

---

<sup>2</sup> Transnational Relation and International Organizations (1974), Power and Independence (1989) y After Hegemony (1984).

nacionales ha forjado múltiples canales de contacto entre las diferentes sociedades, no necesariamente bajo el control estatal. Esto implica que una relación transnacional entiende que los estados no son los únicos actores significativos de las Relaciones Internacionales; ii) El advenimiento de la interdependencia, diversifica las cuestiones principales en relaciones internacionales. Es decir, el conjunto de cuestiones propias de las relaciones internacionales no dependen de cuestiones/temas militares; iii) En la etapa actual de interdependencia, donde hay múltiples problemas que ponen en peligro los intereses de los grupos internos sin causar amenazas explícitas a los intereses de la nación, los estados tienden a combinar las políticas internas a las exigencias internacionales. Por lo tanto, las cuestiones nacionales e internacionales se cruzan entre sí, con la participación de actores gubernamentales y no gubernamentales. iv) Múltiples canales de dependencia mutua posibilitan la teoría de la interdependencia privilegiando a las instituciones internacionales como elementos importantes en temas de negociación.

La teoría de la interdependencia claramente se puede utilizar para apoyar a las cuestiones relacionadas con el mundo transnacional, al entender que los estados no son los únicos actores significativos de las Relaciones Internacionales. En cuanto a su aplicación en la investigación, la teoría ayudará a percibir si los actores transnacionales, en general, y las empresas multinacionales, en particular, tienen mayor o menor autonomía en el Sistema Internacional.

A la luz de la interdependencia, la investigación será mirada como un intento de explicar la influencia que las Empresas Multinacionales juegan en la agenda de los Estados y en el Sistema Internacional en general. Cabe señalar que la importancia que la teoría de interdependencia asigna a los actores transnacionales ayuda a dar cuenta de la influencia que las EMN como actores desempeñan en la conducta del Sistema Internacional.

## **CAPÍTULO I**

---

---

### **GÉNESIS, EVOLUCIÓN HISTÓRICA Y CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**

# **1. GÉNESIS, EVOLUCIÓN HISTÓRICA Y CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**

## **1.1. Génesis, y Evolución histórica**

En este primer capítulo presentamos una visión amplia de las EMN. Ofrecemos el concepto de EMN, examinamos el origen y la evolución histórica de las Empresas Multinacionales; se determinan y precisan cuáles fueron los factores que hicieron que estas empresas llegasen a cultivar una mentalidad transnacional; apuntamos los constantes cambios motivacionales con tendencia a la internacionalización; aclaramos algunas características específicas sobre las EMN. Por tanto, no pretendemos realizar una síntesis que englobe toda la materia, sino destacar algunas particularidades que nos sirvan de base para la comprensión de las EMN.

Desde ya, importa destacar que a lo largo de todo el estudio, los términos Empresas Transnacionales y Empresas Multinacionales se utilizan como sinónimos, a pesar que Empresas Multinacionales quizás sea la palabra más apropiada para identificar el objeto del estudio, pues en el que la otra (empresas transnacionales) es susceptible que conduzca a una doble interpretación.

Las Empresas Multinacionales han sido conceptualizadas de diferente manera; algunos autores se refieren a ellas como empresas globales, internacionales o transnacionales (ETN). Sin embargo, Hisrt y Thomposn (1996), citados por Fernández (2011:3) sugieren que estas empresas aún no son lo suficientemente globales en su funcionamiento y operación como para ser verdaderamente transnacionales; por lo tanto, a lo largo de este trabajo nos referiremos a ellas como Empresas Multinacionales.

Hasta acá hemos utilizado el término de Empresa Multinacional, sin haber procedido a una conceptualización de estos actores internacionales. Se impone, por tanto, intentar determinar qué entendemos por este término y qué características permiten apreciar la existencia y actividades de las empresas multinacionales.

Es posible encontrar varias definiciones de lo que es una EMN; por ejemplo, Willetts (2001: 362) la define como “una compañía con sede en un país, la cual tiene filiales que mantienen tratos comerciales con una sociedad o gobierno en otro país”. Durán (2001: 95) considera que una EMN es aquella “que posee (coordina y controla) filiales en uno o más países extranjeros”. Por su turno, (Evans y Newnham, 1998 Cavas, 1996: 1; Helleiner, 1989: 1432; Todaro, 1997: 534; Dunning, 1993: 3) proponen que la EMN es una organización creadora de ganancias que controla bienes al menos en dos países. Otra definición, es la apuntada por (Harrison 1994: 8; Aitken, Hanson y Harrison 1994: 12) cuando presenta a las Empresas Multinacionales como empresas nacionales con participación de capital extranjero. Para Gilpin (2001: 278) es una “compañía de una nacionalidad en particular, la cual es propietaria de forma parcial o total de filiales dentro de otra economía nacional”.

Una de las definiciones más completas es la que presenta el profesor Raúl Allard en su libro *Globalización por Dentro*, cuando escribe que son empresas multinacionales “aquellas que se presentan como racimos de empresas que operan a escala internacional, vinculadas entre sí mediante una compleja red de relaciones institucionales, de propiedad, de producción, comerciales, administrativo-financieras y tecnológicas, con una sede matriz y una gran estrategia común” (Allard, 2009:30)<sup>3</sup>.

Como podemos observar, en las definiciones anteriores hay un denominador común, que es el control de una actividad empresarial en el exterior y presencia en al menos dos países, que pueden ser identificados como el país de origen (*home state*), que es aquel al que pertenece la empresa, y el país de acogida (*host state*), que es aquel en que la empresa es dueña de bienes o tiene filiales.

En lo relacionado a la evolución histórica, es importante notar que las empresas multinacionales no son una invención reciente. Primero emergieron como componentes significantes de la economía internacional durante el siglo XIX.

---

<sup>3</sup> Para este Trabajo Final de Graduación, el termino Empresa Multinacional es usado con el significado de la definición del Profesor Allard, por ser la que mejor se encuadra en la investigación.

Esta primera fase de negocios multinacionales fue dominada por Gran Bretaña, el mayor país exportador de capital a nivel mundial en ese período. Las empresas británicas invertían en recursos naturales y en manufactura en territorio Británico, en los Estados Unidos, América Latina y Asia. En 1914, los inversores británicos controlaban casi la mitad del *stock* de inversión directa extranjera en el mundo, y su manufactura multinacional abarcó industrias químicas, farmacéuticas, eléctricas, bienes de capital, automotriz, neumáticos y procesamiento de alimentos (Jones 1996: 29- 30, *apud* Oatly, 2012: 159-160).

Las empresas americanas comenzaron a invertir en el extranjero a finales del siglo XIX. La *Singer Sewing Machines* fue la primera empresa Americana en crear instalaciones de manufactura permanentes en el extranjero cuando se construyó una fábrica en Glasgow en Escocia en 1867 (Wilkins, 1970, 41-42, *apud* Oatly, 2012:160). Hasta la década de 1920, los Estados Unidos tomaban el lugar de Gran Bretaña como la fuente de inversión extranjera directa a nivel mundial.

Aunque las corporaciones multinacionales no son algo nuevo, es reciente la velocidad con que las empresas se han convertido en actores transnacionales. Podemos ver el patrón evolutivo de las Empresas Multinacionales en cuatro etapas, que aunque generalizadas, nos permiten distinguir, las fuerzas que llevaron a que cruzasen las fronteras, y los diferentes tipos de motivación que subyacen a la mentalidad de gestión y sus acciones. Tal clasificación también permite aclarar una serie de términos utilizados en la descripción de las estrategias adoptadas por las empresas multinacionales.

La primera etapa observa la **Mentalidad Internacional**, presente en muchos gestores en las primeras etapas del desarrollo de las Empresas Transnacionales, cuando piensan en las operaciones fuera de las fronteras de las compañías como lugares equidistantes, cuya función principal es la de apoyar a la oficina nacional por medio de la contribución del aumento de las ventas del producto interno o el suministro de materia prima para la fabricación de productos nacionales (Bartlet, 1991:162).

Las empresas con una mentalidad estratégica "internacional" se consideran operadoras domésticas con el apéndice extranjero. Los gestores asignados a operaciones más allá de las fronteras siempre se han considerado como un "pez fuera del agua", lejano de sus lugares de origen, pero que están dotados con habilidades excepcionales o tienen una considerable experiencia previa de vida en el extranjero. Las decisiones inherentes a este tipo de situaciones siempre fueron tomadas progresivamente y, a menudo, cuando existen tales oportunidades (Bartlet, 1991:162).

La segunda etapa corresponde a la **Mentalidad Multinacional**. Aquí se presenta una organización a un entorno más allá de las fronteras que buscan de manera significativa el aumento de las ventas y ganancias. Las empresas se dieron cuenta que tenían que trabajar mucho más que en la simple eliminación de equipos antiguos, sus tecnologías o productos diseñados exclusivamente para el consumo local, y procuran a un nuevo tipo de gestión.

La competencia local y los gobiernos afiliados aceleraron el proceso de desarrollo de las compañías detentoras de una desconexión de mentalidad estratégica internacional bastante prolongada. Una mentalidad estratégica multinacional se desarrolló en la medida en que los gestores comenzaran a reconocer y enfatizar las diferencias entre los mercados nacionales y extranjeros.

A finales de los años 50 y principios de los 60 la tasa de crecimiento de la inversión de Estados Unidos alcanzó su punto máximo en el extranjero, lo que tornó administrativamente estratégico adoptar una metodología más flexible para los mercados extranjeros. Las empresas respondieron a las necesidades de cambio de sus productos, sus estrategias y sus prácticas de gestión en cada país. Por lo general, bajo la protección de una organización extranjera, estas empresas desarrollaron y gestionaron un método estratégico multinacional; la estrategia mundial fue la suma de múltiples estrategias subsidiarias nacionales (Bartlet, 1991:162-3).

La tercera etapa rastrea una **Mentalidad Global**. Aunque la estrategia multinacional rindió algunos frutos positivos, generó también ineficiencias en su rendimiento e infraestructura. Muchas fábricas fueron construidas para dar ventajas a los mercados locales o mejorar las relaciones políticas, más que para la maximización de la producción.

Del mismo modo, la proliferación de productos diseñados para satisfacer las necesidades locales siempre comprometió la eficiencia existente cuando el producto interno se vendía en los mercados extranjeros. A medida que el deterioro de las barreras comerciales dio lugar a los mercados mundiales, una nueva forma de pensar estratégica comienza a ser dominante en los mercados mundiales.

Algunas EMN de origen japonés, comenzaron a crear productos para satisfacer el mercado mundial en fábricas eficientes a gran escala. Este método estratégico requería la coordinación y el control central, y por lo general se impulsó con una estructura organizativa en la que varios productores o gerentes de empresas les eran asignados una responsabilidad mundial (Bartlett, 1991:163).

La cuarta y última etapa registra una **Mentalidad Transnacional**. Como los competidores a nivel global comenzaron a celebrar éxitos, las empresas locales y multinacionales, en muchos aspectos, percibieron a estas empresas multinacionales globales como actores intimidantes para su mentalidad estratégica "internacional" poco sofisticada. La tendencia a un control más centralizado fue generando una creciente preocupación, sobre todo en una época en la que muchos países enfrentan intereses decrecientes y déficits comerciales.

En respuesta, muchos gobiernos establecieron mayores restricciones y requisitos exigidos a tal EMN que opera en una visión global. Por lo tanto, hasta el final de los años 70 y principios de los 80, muchas EMN mostraron nuevas formas de atender a la presión para el desarrollo de la eficiencia competitiva a gran escala y las demandas de responsabilidades a los mercados locales y las necesidades políticas. Hasta entonces, las actitudes reflejadas en las estrategias globales y multinacionales parecían inapropiados (Bartlett, 1991:163-4).

## 1.2. Organización y Caracterización General De Las Empresas Multinacionales

Las multinacionales como empresas que controlan varias unidades de producción geográficamente dispersas, básicamente, presentan tres tipos de organizaciones y disposiciones jerárquicas.

La primera alternativa corresponde a **Multinacionales horizontalmente integradas**. Son aquellas en que todas sus unidades de producción (geográficamente dispersas) producen el mismo producto. Ejemplos típicos son las industrias del tabaco, bebidas y alimentos. Para entender las razones que incentivan la integración horizontal de las EMN, es necesario identificar los factores que determinan la dispersión de la actividad de EMN: a) El primer factor es que la compañía está en posesión de determinado capital (tangible o intangible). Dicho capital, por ejemplo, la patente sobre una tecnología que permite producir mejor que los otros concurrentes. Sólo las empresas que poseen capital de esta naturaleza son capaces de hacer inversiones en el exterior<sup>4</sup>. Este capital es la ventaja comparativa de la EMN en comparación con las empresas locales que tienen un mejor conocimiento del mercado. b) El segundo factor es que la empresa multinacional que tiene una filial en diferentes países debe ser capaz de: 1) administrar y controlar todas las filiales de manera efectiva; 2) mantener una relación flexible entre la filial y la sede de la empresa; 3) debe ser capaz de relacionarse con diferentes mercados, cada uno con sus características específicas<sup>5</sup>. En resumen, los principales requisitos para que una empresa haga inversiones en el exterior, son los siguientes : a) la empresa debe estar en posesión de un capital que le da una ventaja comparativa , y la empresa deberían beneficiarse de un cierto valor acrecentado mediante la inversión en la creación de este capital (*ownership advantages*); b) las empresas que hacen uso de ese capital deben

---

<sup>4</sup> Caves, R. *Multinational Enterprise and Economic Analyse*, 2<sup>nd</sup> ed., Cambridge: Cambridge University Press. (1996) pp 3-4.

<sup>5</sup> **Malecki, E.** *Technology and Economic Development: The Dynamics of Local, Regional and National Competitiveness*, 2<sup>nd</sup> ed. London: Longman. 1997. P 201.

dispersarse de manera eficiente en los diferentes mercados (*location advantages*) ;  
c) la sede de la empresa debe ser capaz de gestionar de forma eficaz las empresas geográficamente dispersas (Caves, 1996 : 4 ).

La segunda alternativa tiene que ver con las ***Multinacionales verticalmente integradas***. Ellas generan varias unidades de producción relacionadas de tal manera que el *output* de una sirve como *input* de la otra. Reducir al mínimo los costos de transacción del proceso de producción es el principal determinante para la integración vertical. Las empresas quieren reducir al mínimo los costos *ex-ante* y *ex-post*. En los costos *ex-ante* se encuentra; la investigación del mercado para identificar a los potenciales proveedores, la identificación de proveedores capaces de asegurar el suministro de materias primas regularmente sin quiebras del *stock*, e tiempo gasto en las negociaciones.

La tercera y última alternativa se denomina ***Multinacionales con una integración mixta***. Se refiere a las empresas con una organización intermedia entre vertical y horizontal. El objetivo de la compañía es reducir al mínimo los riesgos mediante la diversificación de la producción (y geográficamente) (Caves, 1996: 20). Ejemplos de esta clasificación son escasos, las empresas financieras, que invierten a través de la compra de valores en las bolsas de valores de los mercados financieros de los distintos países, sirven para ilustrar el caso.

### **1.3. Rol e Impacto de la actividad de las Empresas Multinacionales**

Hay un gran debate sobre los posibles efectos de las EMN en el país huésped y más aún si éste se encuentra en un proceso de desarrollo. El análisis costo beneficio de dicha relación suele ser complicado y en cierta medida subjetiva y está fácilmente sometido a juicios de valor. El debate sobre el impacto de la actividad de las EMN en el Sistema Internacional no es pacífico. Todaro plantea que hay dos visiones, una optimista y otra pesimista:

*En la Visión Optimista (argumentos positivos)*. Se dice que estas compañías ofrecen una oportunidad (quizá la única) para la entrada de capital y transferencia de tecnología en los países en desarrollo (Todaro, 1997: 539). Allard (2009:25)<sup>6</sup> citando los trabajos de John Diebold señala que las EMN al estar focalizadas en la racionalidad económica, representarían los intereses de todos contra los intereses de las naciones por separado; que sería el mejor mecanismo para internar personas de diferentes países en las capacidades que requiere la administración moderna; que constituiría el instrumento más efectivo para la difusión de tecnologías y para transferir capitales al mundo en desarrollo y permitir la superación de la brecha de ingresos. También se indica que el país receptor puede transformarse más adelante en un nuevo país exportador de productos manufacturados. (Fernández 2012:93) señala que hay una amplia literatura (Sanna-Randaccio y Veugelers, 2003; Barrios *et al.*, 2003; Feldstein, 2000; Gilpin, 2001; Bhagwati, 2004; Wolf, 2005; Sala-i-Martin, 2006) que coincide en que un flujo entrante de inversión proveniente de las EMN puede estimular el desarrollo local gracias al aumento y mejora de recursos y capacidades (*stock* de capital, tecnología, capacidad empresarial, acceso a mercados), aumento de competencia, mejor asignación de recursos, desarrollo de recursos humanos, generación de empleo, etcétera.

En este sentido, las empresas desearán desplazar sus recursos, como capital y tecnología, al extranjero cuando el rendimiento potencial es alto, sobre todo en los mercados en donde estos recursos son escasos. Ciertamente, la sola disponibilidad de recursos en un país no garantiza que éstos contribuirán a la producción; sin embargo, las EMN permiten usar esos recursos inactivos. Por ejemplo, la producción de petróleo requiere no sólo de la presencia de yacimientos petroleros, sino también del conocimiento de cómo encontrarlos, el equipo para extraerlo y las instalaciones para procesarlo. Simplemente extraer el petróleo es un desperdicio si no hay mercados ni instalaciones de transporte, los cuales puede proporcionar un inversionista extranjero.

---

<sup>6</sup> Allard Neumann, Raúl. "La globalización por dentro. El Estado-Nación y los actores transnacionales". Editorial Catalonia. Santiago de Chile. 2009.

La IED que realizan las EMN puede iniciar y mitigar el mejoramiento de los recursos cuando entrena al personal local para operar nuevo equipo, en los métodos de producción y sobre todo para usar las nuevas tecnologías. La transferencia de métodos de trabajo innovadores aumenta la productividad, lo que a su vez incrementa el tiempo disponible para otras actividades. Además, la competencia adicional puede impulsar a las empresas existentes a mejorar su eficiencia. Sin embargo, una de las críticas más extendidas en contra de las EMN es que éstas explotan a los trabajadores de los países en vías de desarrollo. De acuerdo con Bhagwati (2004: 259), “las empresas multinacionales que generan trabajo deberían ser aplaudidas, sin importar que su motivación para invertir en el extranjero sea obtener beneficios y no hacer el bien”.

La *Visión pesimista (argumentos negativos)* no coincide con esta idea y basan sus argumentos en que las EMN pagan salarios más bajos en los países en vías de desarrollo. No obstante hay evidencia empírica y econométrica que demuestra lo contrario (Graham, 2000, citado por Fernández, 2012: 94). Los estudios resaltan que el sueldo que pagan las EMN en los países en vías de desarrollo es superior a la media salarial del país. Por lo tanto, lo que hacen es pagar un salario competitivo, de acuerdo con las condiciones locales de cada país. Aunque con algún grado de cautela, la llegada de IED debe considerarse, en especial en los PMD, como una oportunidad de desarrollo y no como una amenaza.

Además de las cuestiones relacionadas con la soberanía nacional y el excesivo poder de estas empresas, los críticos argumentan que las EMN en los países en desarrollo profundizan una estructura económica dualista, incrementa el foso entre ricos y pobres mediante la creación de una élite privilegiada, la introducción de productos y tecnologías inapropiadas (Todaro 1997: 541), la alienación de los valores culturales y la normalización de las culturas (Halleiner 1989: 1442). En este sentido, las EMN actúan en contra del desarrollo de los países en desarrollo. A su turno, Allard, (2009:25-26), *apud* Diebold desde una perspectiva de los críticos, indica que las EMN, significarían una invasión a la soberanía y que frustrarían las políticas económicas nacionales, alejando una parte significativa de la economía nacional de

un control político responsable. Se minimiza la transferencia de tecnología, por cuanto la investigación y desarrollo se lleva a cabo, por regla general, en la casa matriz y que en la práctica no se promueve el entrenamiento de nacionales con capacidad de investigación en los países de las filiales. Señala igualmente, que el costo del capital aportado por las EMN excedía en mucho el costo que podría obtener el gobierno del país receptor como prestatario directo en el mercado de capitales. Las EMN invertirían relativamente poco de su capital y más bien comprarían empresas extranjeras con capital local.

#### **1.4. Funciones de las Empresas Multinacionales dentro del Sistema internacional**

Allard (2009:35-36), distingue varias tareas o funciones de las EMN en el sistema internacional:

- a) Juegan un papel muy importante en el proceso de globalización, como conductos de los flujos de inversión extranjera directa (IDE).
- b) Han influido en el cambio de patrones del comercio internacional desde un intercambio tradicional "inter-industrias o inter-empresas a otro basado cada vez más en el comercio y las transacciones entre las empresas matrices y sus filiales. Esto implica problemas en la regulación y control de esas empresas.
- c) Son canales de diseminación y aplicación de tecnologías modernas en las distintas regiones del mundo.
- d) En el país de la filial facilitan la producción de bienes de exportación.

Contribuyen a crear en los países en desarrollo un sector moderno que paga salarios relativamente más altos y genera empleos estables. Esto implica, a su vez desafíos a los estados, lo que significa que los estados deben impulsar políticas que tiendan a superar la segmentación y promover la cohesión social.

## **CAPÍTULO II**

---

---

### **INTENTOS DE REGULACIÓN INTERNACIONAL Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**

## **2. INTENTOS DE REGULACIÓN INTERNACIONAL Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**

### **2.1. Regulación Internacional de las Empresas Multinacionales**

No hay normas internacionales explícitas que rijan las actividades de las multinacionales. No porque los gobiernos no hayan tratado de establecer medidas multilaterales. Es un hecho que, una y otra vez, los gobiernos han tratado de crear tales normas durante los últimos años. Sin embargo, hasta la fecha en que desarrollamos este trabajo, estos esfuerzos han sido muy pocos.

Hay reglas parciales establecidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como algunas normas implícitas en la OCDE. También existen normas internacionales bien establecidas, tales como el capítulo de inversión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) que se aplica a unos pocos países.

La razón por la que no hay reglas internacionales comprensibles en este conflicto, es el hecho de que los países exportadores altamente industrializados se excluyeran del acuerdo con los países importadores (países en desarrollo). Los países en desarrollo han adoptado normas internacionales que les dan derecho al control de las empresas extranjeras que operan en su territorio. Los países industrializados siguen reglas que protegen su inversión mediante la limitación de la capacidad de los países receptores de regular las multinacionales que operan en sus países. Teniendo estos objetivos divergentes resultó ser imposible crear reglas que controlan la actividad internacionalmente (Oatly, 2012:194)<sup>7</sup>. Además, hubo diferencias en materias de regulaciones laborales.

---

<sup>7</sup> Oatly, Thomas. 2012. The Political of Multinational Corporations. *International Political Economy*, 5th Edition p. 194

Históricamente, las normas internacionales que regulan la IED se han basado en cuatro principios legales. Primero, las inversiones extranjeras son propiedad privada a ser tratadas como tal en términos tan favorable como en la inversión privada doméstica. En segundo lugar, los gobiernos tienen el derecho de expropiar la inversión extranjera sólo para fines públicos. En tercer lugar, cuando un gobierno expropie una inversión en particular, debe compensar al propietario el valor total de los bienes expropiados, o en la terminología legal, la compensación debe ser "adecuada, efectiva y rápida" (Akehurst 1984, 91-92).

Por último, los inversionistas tienen el derecho de apelar a su país de origen en caso de desacuerdo entre éstos y el país anfitrión. A pesar de que estos principios han sido diseñados para proteger la propiedad de los inversores extranjeros, y claramente reflejar los intereses de los países exportadores de capitales, los países importadores adhirieron a estos principios durante el siglo XIX (Lipson, 1985)<sup>8</sup>.

La única excepción vino de parte de los gobiernos de América Latina, del derecho que tenían los gobiernos extranjeros de intervenir como aporte en los países de acogida en apoyo de sus empresas. Hasta el final del siglo XIX, los gobiernos de América Latina invocaban la *doctrina Calvo* (llamado así por el académico argentino Carlos Calvo después de haber dado inicio a este planteamiento en 1868) que argumenta que ningún gobierno tiene el derecho de intervenir en otro con el fin de sostener quejas personales de sus ciudadanos (Lipson 1985: 19).

Los países importadores de capitales comenzaron a desafiar estos principios intensamente durante la Segunda Guerra Mundial (Lipson 1985). El primer desafío se produjo en la Unión Soviética, donde en 1917 la revolución llevó al poder a un gobierno marxista-leninista que rechazó la idea de la propiedad privada. La nacionalización integral industrial que siguió "fue el mayor ataque jamás visto en el capital extranjero" y rápidamente se redefinió el papel del gobierno en la economía (Lipson, 1986, 67). Algunos países latinoamericanos también empezaron a expropiar la inversión extranjera durante este período, especialmente en las industrias mineras

---

<sup>8</sup> Ibid p. 194-195

y de servicios públicos. Estos actos han ampliado la noción de "propósitos públicos" que estaban detrás del internacionalmente reconocido derecho de la expropiación, que se extiende desde su asociación tradicional con el dominio eminente para una mayor asociación al papel del Estado en el desarrollo económico. Además, este tipo de nacionalizaciones difundidas, colocaron en tabla el desafío al principio de compensación. El gobierno soviético asoció la compensación de los inversionistas extranjeros a las preocupaciones de los gobiernos occidentales por los daños causados por sus militares durante la guerra civil que siguió a la revolución (Lipson 1985, 67)<sup>9</sup>.

Los EE.UU. trataron de restablecer la base jurídica tradicional para la protección de la inversión después de la Segunda Guerra Mundial. Como el mayor exportador de capital en el período, los EE.UU. tenían un claro interés en el establecimiento de normas multilaterales que garantizaran los intereses estadounidenses más allá de sus fronteras. Pero el esfuerzo de Estados Unidos para lograr este objetivo mediante la incorporación de los principios históricos legales en la Organización Mundial del Comercio (OMC) entró en oposición con los países importadores de capital. Los gobiernos de América Latina, India y Australia fueron capaces de crear un conjunto final de los artículos en la regulación de la OMC que dio a los países de acogida el derecho de regular la inversión extranjera dentro de sus fronteras. (Brown 1950; Lipson 195 y 87). En consecuencia, el comercio americano colocó firmemente en oposición a los componentes de inversión de la Organización Mundial del Comercio. Como se ha comentado el Consejo Nacional de Comercio Exterior de los Estados Unidos "[la inversión] artículo no sólo es compatible con la falta de protección a la inversión exterior de Estados Unidos, si no que podría dejarlos con menos protección que actualmente soporta" (Diebbold 1952, 18). La oposición a los artículos de inversión de los negocios estadounidenses dio menos argumentos para el fracaso de la Organización Mundial de Comercio en obtener el apoyo del Congreso<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> Ibid p. 195

<sup>10</sup> Ibid

La experiencia de la Organización Mundial del Comercio es importante por dos razones. En primer lugar, su fracaso significó que no habría reglas internacionales que gobiernen la IED. En cambio, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) se convirtió en el centro del sistema de comercio y el tratado tenía poco que decir sobre la inversión extranjera. En segundo lugar, el fracaso de la Organización Mundial de Comercio refleja un conflicto básico que ha dominado los debates internacionales relativos a las normas reguladoras de la IED hasta el presente. Los países exportadores de capital han seguido las normas internacionales que rigen el comportamiento del país de acogida con el fin de proteger los intereses de sus empresas multinacionales. Los países importadores de capital siguen las normas internacionales que regulan el comportamiento de las multinacionales con el fin de mantener el control de sus economías nacionales. Este conflicto prevaleció durante más de 50 años cuando se habla de cuestiones relativas a las normas de las inversiones internacionales.<sup>11</sup>

Durante los años 60 y 70, los gobiernos de los países en desarrollo impulsaron debates internacionales en materia de IED. Trabajando con Naciones Unidas, los países en desarrollo trataron de crear reglas para la inversión internacional que reflejaran sus intereses como importadores de capital. El esfuerzo por regular las multinacionales se convirtió en elemento central del Nuevo Orden Económico Mundial (NOEM), en virtud del cual los países en desarrollo trataron de encontrar dos metas diseñadas para "maximizar las contribuciones de las multinacionales para el desarrollo económico y social de los países en los que operan "(1994 Sauvart- y Aranda, 99).

### **2.1.1. La Resolución de la ONU sobre la Soberanía Permanente de los Recursos Naturales**

Los gobiernos nacionales han procurado el reconocimiento internacional de su derecho a ejercer un control total sobre toda la actividad económica dentro de sus

---

<sup>11</sup> Ibid pp. 195-196

territorios. Con este fin, estos países aseguraron el pasaje de la **resolución de la ONU sobre la soberanía permanente de los recursos naturales** en 1962. En esta resolución se reconoce el derecho de los países de acogida para ejercer un control total sobre sus recursos naturales y las empresas extranjeras que operan dentro de sus fronteras extrayendo estos recursos. La resolución afirmó el derecho de los gobiernos de los países de acogida expropiar inversiones extranjeras y determinar la compensación adecuada en caso de expropiación (Rivero 1980, 92-93); Akehurst 1.984,93). Los países en desarrollo también procuraron escribir un código de conducta que pudiera garantizar que las actividades de las multinacionales fueran "compatibles con las necesidades en el medio y largo plazo que los gobiernos de los países importadores de capital habían identificado en sus planes de desarrollo" (de Rivero 1980, 96)<sup>12</sup>.

Los esfuerzos de los países en desarrollo por desarrollar un código de conducta para las multinacionales enfrentaron la oposición de los países altamente industrializados. Mientras que los países en desarrollo querían que el código fuera vinculante para todos, los países industrializados querían un código voluntario. Además, mientras que los países en desarrollo querían regular únicamente a las multinacionales, los países exportadores de capital insistieron en que cualquier código para regular el comportamiento de las multinacionales fuera acompañado por un código para regular el comportamiento de los países de acogida (Sauvant- y Aranda 1994, 99). Los gobiernos trabajaron en ambos códigos en finales de los años 70 y principios de los 80, vertiendo ambos documentos en uno solo hasta el año 1982. Los códigos resultantes de esta unión sin embargo, nunca se han puesto en práctica, pero tampoco han sido formalmente rechazados. A su vez, los códigos permanecieron en el limbo durante diez años hasta que, en 1992, el Comité de la ONU recomendó que los gobiernos buscasen un método alternativo (Graham 1996, 78-79).<sup>13</sup>

Hasta la década de 1980, el poder de negociación se inclinó a favor de los países más industrializados. Estos países exportadores de capital han utilizado esta ventaja

---

<sup>12</sup> Ibid p. 196

<sup>13</sup> Ibid pp. 196 - 197

para cambiar el orden del día en la regulación del comportamiento de los países de acogida. Algunos pasos iniciales se han tomado durante la *Ronda Uruguay*. Bajo la presión de los Estados Unidos, se colocaron las medidas de inversión relacionadas con el comercio (TRIMs)<sup>14</sup> en la agenda. Al colocar las TRIMs en la agenda del GATT, los EE.UU. procuraban limitar la capacidad de los países de acogida de utilizar tales medidas (Croome, 1995). Muchos de los otros países industrializados apoyaron el esfuerzo de Estados Unidos, aunque no todo el mundo comparte la defensa estadounidense del tan deseado acuerdo.<sup>15</sup>

Los países en desarrollo se opusieron a las propuestas estadounidenses. Muchos eran opuestos a ver las TRIMs incorporadas en el GATT. Ellos argumentaron que "las consideraciones de desarrollo superaban los efectos comerciales adversos que las TRIMs podrían tener y que ninguna nueva disposición del GATT para regularlas, eran necesarias" (Croome, 1995, 258). Los países en desarrollo querían restringir cualquier acuerdo final en medidas que preparaban los "efectos comerciales adversos directos y significativos" de políticas de inversión (Croome, 1995, 259). Aun así, el grupo pretendía limitar el efecto de estas medidas, colocando en adelante una lista de 13 objetivos de desarrollo que sus miembros consideraron justificar el uso de medidas de inversión. La única restricción internacional que el grupo propuso fue la ausencia de una metodología asociativa que podría alentar a los gobiernos "tratar de evitar" el uso de las TRIMs de una manera que distorsiona el comercio o injuriase algún otro miembro del GATT.<sup>16</sup>

Un acuerdo limitado finalmente se firmó como resultado de dos cambios que afectan a las negociaciones. Los países industrializados intensificaron sus demandas, acordando centrarse en cuatro medidas de inversión, 1) las normas relativas al contenido nacional, 2) las medidas de equilibrio del comercio que requieren las empresas de importación para ser colocado por sus exportaciones, 3) las prácticas

---

<sup>14</sup> Un TRIM es una política del gobierno con respecto a la IED o una MNC que tienen impacto en las importaciones y exportaciones. Por ejemplo, el contenido doméstico o los requisitos de la balanza comercial fuerzan a las empresas nacionales a importar pocos *inputs* o exportar más *output* que podía sin tales requisitos impuestos por el gobierno. En consecuencia, estos requisitos distorsionan el comercio internacional.

<sup>15</sup> Ibid

<sup>16</sup> Ibid

restrictivas de divisas y 4) las limitaciones en la capacidad de ligar incentivos a la inversión para las necesidades en materia de exportación. Al mismo tiempo, las actitudes de los países en desarrollo en relación con la IED también cambiaron: los años 80 trajeron una liberalización progresiva de la IED de los países desarrollados. Esta reducción en la necesidad de los países en desarrollo para regular la actividad de las multinacionales ampliamente traducida en una mayor disposición a aceptar algunas normas internacionales que limitaban su comportamiento como país anfitrión.<sup>17</sup>

### 2.1.2. Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI)

No haber logrado llegar a un acuerdo más amplio en la *Ronda Uruguay* dio lugar a que los países industrializados iniciaran negociaciones sobre un **acuerdo multilateral de inversiones (AMI)** en la OCDE en mayo de 1995. La OCDE parecía ofrecer al menos tres ventajas sobre la Organización Mundial del Comercio (OMC) como un foro para un acuerdo de inversión. Debido a que los cupos en la OCDE se limitan a los países industrializados, las negociaciones de la OCDE parecían ser mucho más fáciles. Además, dado que la mayor parte del flujo de IED entre los países industrializados, una entidad compuesta por miembros de la OCDE podría regular la mayor parte de la inversión internacional. Por último, un acuerdo en la OCDE no era por fuerza incompatible con la participación de los países en desarrollo. El acuerdo fue visto como un instrumento para el cual los gobiernos no miembros de la OCDE podrían acceder si así lo deseaban<sup>18</sup>

Los gobiernos que pretendían que AMI liberalizase la IED y garanticen más seguridad a las multinacionales. La liberalización debería ser alcanzada por el acuerdo sobre la base de dos principios básicos. 1) El primero fue el trato nacional, que obliga a los gobiernos a dar a las empresas extranjeras un trato similar a las empresas nacionales. 2) El segundo principio era la nación más favorecida, en el que

---

<sup>17</sup> Ibid

<sup>18</sup> Ibid pp. 197 – 198.

los gobiernos deben tratar a cada una de las empresas que forman parte del acuerdo como se establece en el acuerdo. Los dos principios implicaban que los gobiernos no deben discriminar a las empresas de cualquier país o de empresas extranjeras en el país. Con el fin de proporcionar más seguridad a los inversores extranjeros, el acuerdo incorpora la histórica expropiación gubernamental estandarizada de modo a dar lugar a una compensación efectiva y adecuada. Por otra parte, el acuerdo limita la capacidad del gobierno para limitar a las empresas para remitir beneficios, e intervenir en los procedimientos de la venta de acciones. El acuerdo también proporciona un mecanismo de disputa normalizado para el NAFTA, que permitiría a contestaciones de estado para estado y de empresa a empresa.<sup>19</sup>

Las negociaciones resultaron ser bastante difíciles debido al conflicto entre los gobiernos de la OCDE y la fuerte oposición de grupos ajenos al proceso. El conflicto entre los gobiernos de la OCDE hizo lento el proceso de negociación, lento en la medida en que los gobiernos establecían las estrategias y luego se ocuparon en la determinación de las medidas de exclusión de las normas generales. Hasta 1997, los gobiernos de la OCDE habían unido cientos de páginas con excepciones en relación con la venta de fincas, industrias culturales (con un enfoque en la televisión y el cine), y las agencias de promoción de inversiones del gobierno. Los EE.UU. presionaron para lograr la inclusión de mano de obra y las normas ambientales. Los países en desarrollo también empezaron a oponerse al acuerdo emergente reclamando que éste regulaba el comportamiento de los países de acogida de la inversión y no hacía nada para regular la actividad de las MNC. Por otra parte, los países en el mundo en desarrollo estaban preocupados de que el AMI posteriormente podría utilizarse como modelo para un mayor acuerdo de inversión negociado dentro de los parámetros de la OMC. Serían, sin embargo, obligados a aceptar las reglas de inversión que no habrían sido sometidos a tales durante el proceso de negociación.

El conflicto en las negociaciones siempre fue acompañado por una ola de oposición por parte de una coalición de grupos de interés. Como ha señalado Stephen Kobrin,

---

<sup>19</sup> Ibid p. 198

citado por (Oatly 2012), "una coalición de socios extranjeros aumentó la oposición al tratado, incluyendo la AFL-CIO, Amnistía Internacional, el Fondo de Conservación de Australia, Amigos de la Tierra, Ciudadano público, Club Sierra, La Red del Tercer Mundo, Mineros de los Estados Americanos de acero, Asociación de los Gobernadores occidentales, Movimiento para el Desarrollo Mundial "(Kobrin, 1998:98). En general, unas 600 organizaciones en 70 países estaban en contra del tratado propuesto (Kobrin, 1998:97). La combinación de conflicto entre los gobiernos de la OCDE en relación con el contenido específico del tratado, la oposición de los países en desarrollo fuera de las negociaciones y la negociación pública, resultó fatal. Las negociaciones finalizaron en diciembre de 1998 con el tratado final.<sup>20</sup>

## **2.2. Responsabilidad Social Corporativa De Las Empresas Multinacionales**

La preocupación por el comportamiento ético de las Empresas Multinacionales y la consideración de sus impactos sociales y ambientales, más allá de los intereses económicos del negocio, es lo que se ha venido a llamar Responsabilidad Social Corporativa-RSC (Nieto y Fernández, 2004)<sup>21</sup> . Las estrategias de RSC de las empresas multinacionales deben encontrar el punto de equilibrio entre los intereses de la empresa y los de sus partes interesadas (*stakeholders*), tanto a nivel global como en el ámbito local de los países en los que operan (Nieto, 2008)<sup>22</sup>. Por lo tanto, se trata de compatibilizar el carácter global de la responsabilidad de las empresas con los condicionantes nacionales como contexto institucional, valores culturales, necesidades, expectativas y percepciones de cada sociedad (Vives, 2009)<sup>23</sup>.

Con el fin de ayudar a las empresas multinacionales a poner en práctica la RSC en un entorno global se han desarrollado numerosas guías y estándares internacionales, como 1) Los 10 Principios del Pacto Global de la ONU; 2) Las Líneas

---

<sup>20</sup> Ibid P. 198

<sup>21</sup> Nieto, M.; Fernández, R. (2004), «Responsabilidad social corporativa: la última innovación en management», *Universia Business Review*, Número 1 (Primer trimestre), pp. 28-39.

<sup>22</sup> Nieto, M. (2008), "La difusión de las prácticas de responsabilidad social en las empresas multinacionales", *Pecunia*, Monográfico, pp. 33-64.

<sup>23</sup> Vives, A. (2009), "Estrategias de Responsabilidad Social local en un contexto global: Empresas multinacionales en América Latina". *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, Núm. 3 (Septiembre-Diciembre), pp. 101-129.

Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales; 3) La Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT; 4) Los Principios Rectores de la ONU sobre las Empresas y Derechos Humanos y; 5) La Norma ISO 26000 sobre Responsabilidad Social. Estos instrumentos internacionales que vinculan a las empresas multinacionales, tienen el objetivo de establecer reglas de comportamiento internacional, pero es importante advertir que éstos tienen el carácter de normas “voluntarias”.

### **2.2.1. El Pacto Global de las Naciones Unidas**

La idea de un Pacto Mundial de las Naciones Unidas (*United Nations Global Compact*) en materia de responsabilidad social de las empresas fue lanzada por el Secretario General de la ONU, Kofi Annan, ante el Foro Económico Mundial en Davos, el 31 de enero de 1999. Su fase operativa comenzó el 26 de Julio de 2000, cuando el mismo Secretario General hizo una llamada a los líderes y responsables de las compañías para que se unieran a un gran pacto que llevara a la práctica el compromiso de sincronizar la actividad y las necesidades de las empresas con los principios y objetivos de la acción política e institucional de Naciones Unidas, de las organizaciones laborales y de la sociedad civil<sup>24</sup>.

La esencia del Pacto Global de las Naciones Unidas son diez principios basados en Declaraciones y Convenciones Universales. Cuando se puso en marcha, la iniciativa sólo contaba con nueve principios: dos sobre derechos humanos basados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos; cuatro laborales, inspirados en la Declaración de la OIT sobre Principios fundamentales; y Derechos Laborales, tres sobre medio ambiente tomando como referencia la Declaración de Río sobre Medio Ambiente y Desarrollo. A mediados de 2004 se vio la necesidad de reforzar los

---

<sup>24</sup> Ayuso, S.; Mutis, J. (2010), El Pacto Mundial De Las Naciones Unidas - ¿Una Herramienta Para Asegurar La Responsabilidad Global De Las Empresas?, GCG Georgetown University Vol. 4 Num. 2, p 30.

nueve principios ya existentes con un décimo principio de lucha contra la corrupción, basándose en la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción<sup>25</sup>.

La adhesión se formaliza con el envío de una carta de pedido de adhesión a la sede de la Global Compact en Naciones Unidas. Aparte de mandar una carta de adhesión a la sede, las entidades firmantes del Pacto Mundial se comprometen a comunicar, a través de los Informes de Progreso anuales, los avances logrados en la implantación de los diez principios (DIRECON, 2013:15). Este informe debe incluir a lo menos: a) Declaración o mensaje del Director General, el Presidente u otro directivo superior del organismo participante donde se señala que se respalda el Pacto Global; b) Descripción de las medidas adoptadas por el participante para la implementación de los principios del Pacto Global y; c) Resultados alcanzados o previstos mediante la aplicación de los principios.

---

<sup>25</sup> *ibid*

## Cuadro-Resumen de Los Diez Principios del Pacto Global

<b>CAMPO</b>	<b>PRINCIPIO</b>
<b>Derechos humanos</b>	1. Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales, reconocidos internacionalmente, dentro de su ámbito de influencia.
	2. Las empresas deben asegurarse de que sus empresas no son cómplices en la vulneración de los derechos humanos.
<b>Derechos laborales</b>	3. Las empresas deben apoyar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
	4. Las empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción.
	5. Las empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil.
	6. Las empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación.
<b>Medioambiente</b>	7. Las empresas deberán mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente.
	8. Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental.
	9. Las empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente.
<b>Lucha contra la corrupción</b>	10. Las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas extorsión y soborno.

**Cuadro de autoría propia**

El objetivo de la iniciativa es que las empresas adhieran voluntariamente al Pacto Mundial y hagan de estos principios una parte integrante de su funcionamiento. Si bien el cumplimiento mínimo de los principios del Pacto Mundial relacionados con los derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente y lucha contra la corrupción está incorporado generalmente en la legislación de los países desarrollados, no siempre es así en los países en desarrollo. En este sentido es importante que las empresas que operen en un contexto internacional se aseguren de respetar estos principios tanto en sus lugares de trabajo como en su cadena de suministro y zona de influencia más amplia. Esto no solamente aportará a la empresa la seguridad de operar de manera responsable en diferentes países y culturas sino que puede contribuir a reducir costes operativos, mejorar la eficiencia y productividad de los empleados, así como incrementar la competitividad global de la compañía y producir nuevas oportunidades de negocio.

El Pacto Mundial de las Naciones Unidas presenta el compromiso más básico para las empresas, ya que se centra en diez principios normativos basados en Declaraciones y Convenciones Universales. Asimismo, esta iniciativa es la única que formaliza la adhesión de las empresas a sus principios y requiere una comunicación periódica sobre los avances logrados en la implantación de esos principios. El éxito de este sistema lo demuestra el gran número de empresas de todo el mundo que participan en la iniciativa, más de 8.000 entidades de 130 países diferentes<sup>26</sup>.

### **2.2.2. Las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales**

Las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las Empresas Multinacionales que operan en países adherentes o que tienen su sede en ellos. Contienen principios y normas no vinculantes para una conducta empresarial responsable dentro del contexto global, conformes con las leyes aplicables y las normas reconocidas internacionalmente. Las Directrices constituyen el único código de conducta

---

<sup>26</sup> Ibid:29

empresarial responsable, exhaustivo acordado multilateralmente, que los gobiernos se han comprometido a promover (OCDE, 2011: 3)<sup>27</sup>

Las recomendaciones contenidas en las *Directrices* expresan los valores compartidos por los gobiernos de países que dan origen a una gran parte de la inversión extranjera directa y que son sede de muchas de las empresas multinacionales de mayor envergadura. Las *Directrices* tienen como objetivo promover la contribución positiva de las empresas al progreso económico, medioambiental y social en todo el mundo.

Las *Directrices* están respaldadas por un singular mecanismo de implementación: los Puntos Nacionales de Contacto (PNC), que son organismos constituidos por los gobiernos de los países adherentes con el fin de promover e implementar las *Directrices*. Los PNC ayudan a las empresas y a las partes interesadas a tomar las medidas adecuadas para impulsar la aplicación de las *Directrices*. También constituyen una plataforma de mediación y conciliación para resolver los problemas prácticos que puedan plantearse.<sup>28</sup>

Las directrices de la OCDE nacen en el año 1976, momento en que comienza la discusión acerca del impacto negativo que producen las empresas, en los países en vías de desarrollo en las cuales operan pero en el día 4 de mayo de 2010, los gobiernos de 42 países miembros y no miembros de la OCDE, adherentes a la Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales y a la Decisión conexas, comenzaron a trabajar en la actualización de las *Directrices* a fin de que reflejen los cambios ocurridos en el ámbito de la inversión internacional y las empresas multinacionales desde la última revisión realizada en el año 2000. Las modificaciones acordadas tienen como objeto garantizar la continuidad de las *Directrices* en su papel de principal instrumento internacional para la promoción de conductas empresariales responsables (OCDE, 2011:3-4).

---

<sup>27</sup> Líneas Directrices De La OCDE Para Empresas Multinacionales - Revisión 2011 © OCDE 2011, p 3.

<sup>28</sup> *ibíd.*

Las *Directrices* actualizadas y la Decisión conexas fueron adoptadas por los 42 gobiernos adherentes el 25 de mayo de 2011 en la Reunión Ministerial conmemorativa del 50º aniversario de la OCDE y conforme el (OCDE, 2011:4), entre los cambios introducidos a las *Directrices* se incluyen los siguientes:

- a) Un nuevo capítulo sobre derechos humanos, acorde con los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos: Puesta en Práctica del Marco de las Naciones Unidas para “Proteger, Respetar y Remediar”.
- b) Un enfoque nuevo y amplio en relación con el principio de la debida diligencia y con la gestión responsable de la cadena de suministro, que implica un avance significativo en comparación con las anteriores propuestas.
- c) Cambios sustanciales en numerosos capítulos especializados, tales como Empleo y relaciones laborales; Lucha contra la corrupción, las peticiones de soborno y otras formas de extorsión; Medio ambiente; Intereses de los consumidores; Divulgación de información y Cuestiones tributarias.
- d) Una guía de procedimiento más clara y más estricta para fortalecer el papel que juegan los PNC, mejorar su desempeño y fomentar la equivalencia funcional.
- e) Una agenda proactiva con el fin de ayudar a las empresas en el cumplimiento de sus responsabilidades a medida que surgen nuevos desafíos.

De este modo, las líneas Directrices de la OCDE recomiendan la publicación de informes por parte de las empresas multinacionales; abordando la temática de derechos humanos, empleo y relaciones laborales, medio ambiente, lucha contra la corrupción, ciencia y tecnología, competencia, tributación fiscal y protección de los derechos de los consumidores.

Para las empresas multinacionales, el cumplimiento de las directrices es de carácter voluntario. “Fueron intencionalmente diseñadas sin carácter obligatorio debido a que su finalidad es estimular un comportamiento empresarial responsable y no servir como fundamento de disputas legales. No obstante, las Directrices parten de la base

que las empresas multinacionales están obligadas a observar la legislación nacional de los países en que operan” (DIRECON, 2013:7)<sup>29</sup>.

La (DIRECON, 2013:8) resume las líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales en las siguientes:

- a) Contribuir al progreso económico, social y medioambiental con vistas a lograr un desarrollo sostenible;
- b) Respetar los derechos humanos de las personas afectadas por sus actividades de conformidad con las obligaciones y compromisos internacionales del gobierno de acogida;
- c) Estimular la generación de capacidades locales mediante una cooperación estrecha con la comunidad local, incluidos los sectores empresariales locales;
- d) Fomentar la formación del capital humano, particularmente mediante la creación de oportunidades de empleo y el ofrecimiento de formación a los empleados;
- e) Abstenerse de buscar o de aceptar exenciones no contempladas en el marco legal o reglamentario relacionadas con el medioambiente, salud, seguridad e higiene, trabajo, tributación, incentivos financieros u otras;
- f) Apoyar y defender principios correctos de gobierno empresarial y desarrollar y aplicar buenas prácticas de gobierno empresarial;
- g) Desarrollar y aplicar prácticas auto-disciplinarias y sistemas de gestión eficaces que promuevan una relación de confianza recíproca entre las empresas y las sociedades en las que ejercen su actividad;

---

<sup>29</sup> DIRECON. Ministerio de Relaciones Exteriores. “Instrumentos de Responsabilidad Empresarial”. Santiago de Chile. Octubre de 2013. Pág. 7.

- h) Promover el conocimiento por los empleados de las políticas empresariales y su conformidad con ellas, mediante una difusión adecuada de las mismas, incluso a través de programas de formación;
- i) Abstenerse de tomar medidas discriminatorias o disciplinarias contra los trabajadores que elaboren informes para la dirección o para las autoridades públicas competentes acerca de prácticas contrarias a la ley, a las Directrices o a las políticas de la empresa;
- j) Alentar a los socios empresariales para que apliquen principios de conducta empresarial compatibles con las Directrices;
- k) Abstenerse de cualquier injerencia indebida en actividades políticas locales.

### **2.2.3. La Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT.**

En los decenios de 1960 y 1970, las actividades de las empresas multinacionales (EMN) fueron objeto de grandes debates. A raíz de ellos, se desplegaron esfuerzos para establecer instrumentos internacionales destinados a reglamentar la conducta de las EMN y a fijar las condiciones que han de regir las relaciones de las EMN con los países huéspedes, sobre todo en el mundo en desarrollo. Las cuestiones relativas al trabajo y a la política social figuraban entre las preocupaciones suscitadas por las actividades de las EMN.

La búsqueda por parte de la OIT de orientaciones internacionales en lo tocante a los asuntos de su incumbencia se plasmó en la adopción, en 1977, por el Consejo de Administración, de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social (Declaración EMN).

Las EMN pueden aumentar su propia seguridad contribuyendo al bienestar social y político de las Comunidades de los países en los cuales operan, dando como

resultado, entre otros, un trabajo decente y productivo para hombres y mujeres, en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana.<sup>30</sup>

Los principios establecidos en este instrumento internacional ofrecen a las EMN, a los gobiernos, a los empleadores y a los trabajadores orientaciones en materia de empleo, formación, condiciones de trabajo y de vida y relaciones laborales. Refuerzan sus disposiciones ciertos convenios y recomendaciones internacionales del trabajo, a cuyo respecto se insta a los interlocutores sociales a que los tengan presentes y los apliquen en toda la medida de lo posible.

Son principios que se proponen a aumentar y extender el progreso económico y social y se adoptaron como resultado de una interacción que la OIT llama «diálogo social». Estos principios de la Declaración favorecen el entendimiento mutuo, la participación, la transparencia y la responsabilidad social<sup>31</sup>.

La adopción en 1998 de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento hacía hincapié en la importancia de los convenios fundamentales para hacer realidad los objetivos de la OIT y, en consecuencia, la Declaración EMN tiene en cuenta los objetivos de la Declaración de 1998<sup>32</sup>.

Hoy en día, la función prominente de las EMN en el proceso de mundialización económica y social hace que la aplicación de los principios de la Declaración EMN sea tan oportuna y necesaria como en el momento de su adopción en 1977.

Conforme van ganando impulso los esfuerzos desplegados dentro y entre muchos países del mundo por atraer e incrementar las inversiones extranjeras directas, se presentan nuevas oportunidades a las partes interesadas para servirse de los principios de la Declaración en calidad de pautas de conducta destinadas a reforzar los efectos sociales y laborales positivos de las actividades de las EMN.

---

<sup>30</sup> Ibid, p. 1

<sup>31</sup> Guía para la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social, 2002, Ginebra, p. v

<sup>32</sup> Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social, tercera edición Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2001, p. v

Cada cierto tiempo se efectúan estudios para vigilar el curso dado a la Declaración por parte de los gobiernos y las organizaciones de empleadores y de trabajadores, y se someten a la consideración del Consejo de Administración un resumen y un análisis de los informes recibidos<sup>33</sup>.

En caso de desacuerdo relativo a la aplicación de la Declaración, las partes pueden valerse de un procedimiento, creado en 1981, para presentar a la OIT solicitudes acerca de la interpretación del significado de las disposiciones. A título de información, se adjunta el texto de dicho procedimiento. Con respecto a la presentación de dichas solicitudes, la Oficina pone su asistencia y consejo a la disposición de quienes lo soliciten.

Este instrumento ofrece orientaciones de política social en un sector de actividades delicado y sumamente complejo. La adhesión a la Declaración por parte de todos los interesados contribuirá a crear las condiciones que más favorezcan el crecimiento económico y el desarrollo social<sup>34</sup>.

Por lo tanto, a Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social, es elaborada en el marco de la OIT y constituye el punto clave de referencia universal en lo que atañe a la responsabilidad social en el mundo del trabajo.

#### **2.2.4. Los Principios Rectores de la ONU sobre las Empresas y Derechos Humanos.**

En junio de 2011, el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas hizo suyos los Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos que le presentó el Representante Especial del Secretario General de las Naciones Unidas, Profesor John Ruggie.

---

<sup>33</sup> Ibid

<sup>34</sup> Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social, tercera edición Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2001 p. v-vi

Con ese acto, los Principios Rectores quedaron consagrados como la norma de conducta a nivel mundial que se espera de todas las empresas y de todos los Estados en relación con las empresas y los derechos humanos. Aunque no tienen por sí mismos un carácter jurídicamente vinculante, en los Principios Rectores se analizan las repercusiones que las normas y prácticas actuales tienen para los Estados y las empresas y se incluyen algunos aspectos que se contemplan de diversas formas en la legislación nacional e internacional<sup>35</sup>.

Estos Principios Rectores se componen de 31 principios que describen cómo los Estados y las empresas deben poner en práctica el Marco de las Naciones Unidas de "Proteger, Respetar y Remediar" con el fin de mejorar la gestión de negocios y la problemática de los derechos humanos se basan en el reconocimiento de<sup>36</sup>:

- a) Las actuales obligaciones de los Estados de respetar, proteger y cumplir los derechos humanos y las libertades fundamentales;
- b) El papel de las empresas como órganos especializados de la sociedad que desempeñan funciones especializadas y que deben cumplir todas las leyes aplicables y respetar los derechos humanos;
- c) La necesidad de que los derechos y obligaciones vayan acompañados de recursos adecuados y efectivos en caso de incumplimiento.

Estos Principios Rectores se aplican a todos los Estados y a todas las empresas, tanto transnacionales como de otro tipo, con independencia de su tamaño, sector, ubicación, propietarios y estructura.

Estos Principios Rectores deben entenderse como un todo coherente y ser interpretados, individual y colectivamente, en términos de su objetivo de mejorar las normas y prácticas en relación con las empresas y los derechos humanos a fin de

---

<sup>35</sup> La Responsabilidad de las Empresas de Respetar los Derechos Humanos, Guía para la interpretación New York y Ginebra, 2012, P. 1

<sup>36</sup> Los Principios Rectores de la ONU sobre las Empresas y Derechos Humanos, Nueva York y Ginebra, 2011 p. 1

obtener resultados tangibles para las personas y las comunidades afectadas, y contribuir así también a una globalización socialmente sostenible.

En ningún caso debe interpretarse que estos Principios Rectores establezcan nuevas obligaciones de derecho internacional ni que restrinjan o reduzcan las obligaciones legales que un Estado haya asumido, o a las que esté sujeto de conformidad con las normas de derecho internacional en materia de derechos humanos.

Estos Principios Rectores deben aplicarse de manera no discriminatoria, prestando atención especial a los derechos, necesidades y problemas de las personas pertenecientes a grupos o poblaciones con mayores riesgos de vulnerabilidad o marginación, y teniendo debidamente en cuenta los diversos riesgos que pueden enfrentar mujeres y hombres<sup>37</sup>.

#### **2.2.5. La Norma ISO 26000 sobre Responsabilidad Social das Empresas Multinacionales**

La Norma Internacional ISO 26000, Guía sobre Responsabilidad Social - RS, ofrece de manera armónica una guía global pertinente para las organizaciones del sector público y privado de todo tipo, basada en un consenso internacional entre expertos representantes de las principales partes interesadas, por lo que alienta la aplicación de mejores prácticas en responsabilidad social en todo el mundo<sup>38</sup>.

Esta norma está diseñada no solo para ser utilizada por las EMN, sino que también por las organizaciones de todo tipo, tanto en los sectores público como privado, en los países desarrollados y en desarrollo, así como en las economías en transición. La norma les ayudará en su esfuerzo por operar de la manera socialmente responsable

---

<sup>37</sup> *Ibíd.*

<sup>38</sup> ISO 26000 visión general del proyecto © ISO, 2010 p. 3

que la sociedad exige cada vez más. ISO 26000 contiene guías voluntarias, no requisitos, y por lo tanto no es para utilizar como una norma de certificación<sup>39</sup>.

ISO 26000, así como agrega valor al trabajo existente sobre la responsabilidad social (RS), extiende la comprensión y la implementación de la RS mediante:

- a) El desarrollo de un consenso internacional sobre lo que significa RS y los asuntos de RS que las organizaciones necesitan abordar;
- b) El aporte de una guía para la traducción de los principios en acciones efectivas;
- c) La afinación de las mejores prácticas que ya han evolucionado y la difusión de la información en todo el mundo para el bien de la comunidad internacional.

---

<sup>39</sup> Ibidin p. 4

## Esquema Sobre las 7 Materias Fundamentales de RS en la Norma ISO 26000<sup>40</sup>



ISO 26000 ayudará a todo tipo de organización - independientemente de su tamaño, actividad o ubicación - a operar de una manera socialmente responsable, al proporcionar una guía sobre<sup>41</sup>:

- Conceptos, términos y definiciones relacionados con la responsabilidad social;
- Antecedentes, tendencias y características de la responsabilidad social;
- Principios y prácticas relativas a la responsabilidad social;
- Materias fundamentales y asuntos de responsabilidad social;

<sup>40</sup> ibidin

<sup>41</sup> Ibid p. 6

- e) Integración, implementación y promoción de un comportamiento socialmente responsable a través de toda la organización y a través de sus políticas y prácticas, dentro de su esfera de influencia;
- f) Identificación y compromiso con las partes interesadas;
- g) Comunicación de compromisos, desempeño y otra información relacionada con la responsabilidad social.

**Tabla Comparativa de los Instrumentos Internacionales Voluntarios que Vinculan a las Empresas Multinacionales**

<b>CONTENIDO</b>	<b>DIRECTRICES</b>	<b>PACTO GLOBAL</b>	<b>PRINCIPIOS ONU</b>	<b>DECLARACION TRIPARTITA</b>	<b>ISO 26000</b>
DDHH	X	X	x	x	X
Temas Laborales	X	x	x	x	X
Competencia	X				X
Consumidores	X				X
Anticorrupción	X	x			X
Medioambiente	X	x			X
Tecnología	X				x
Participación en la Comunidad	X				x
Fiscalidad	x				

**Fuente: DIRECON**

Analizando el cuadro comparativo de la DIRECON, se constata que estas iniciativas internacionales coinciden por tratarse de instrumentos voluntarios y en las cuestiones que tratan, generalmente de los derechos humanos, los derechos laborales, el medio ambiente y la corrupción.

## **CAPÍTULO III**

---

---

### **EMPRESAS MULTINACIONALES COMO CONDUCTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

### **3. EMPRESAS MULTINACIONALES COMO CONDUCTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA**

#### **3.1. La Inversión Extranjera Directa Efectuada Por Las Empresas Multinacionales**

A pesar de que en las ciencias sociales es complicado establecer el grado de causalidad entre variables, Fernández (2012:86) cita algunos expertos como Sanna-Randaccio y Veugelers, 2003; Barrios *et al*, 2003; Feldstein, 2000; Gilpin, 2001; Bhagwati, 2004; Wolf, 2005; y Sala-i-Martin, 2006 que, consideran la IED como un catalizador del crecimiento económico, cuyos principales beneficios se dan mediante la transferencia de tecnología, en especial en forma de nuevas variedades de insumos de capital, lo que no se logra con inversiones financieras ni con el comercio de bienes y servicios, y contribuyen a una mayor integración del país al comercio internacional.

También se ha comprobado que la IED promueve la competencia en el mercado nacional de insumos y es capaz de fomentar la creación de un ambiente empresarial competitivo al incrementar el desarrollo de los negocios. Asimismo, los países que reciben IED normalmente obtienen capacitación para sus empleados en el desempeño de las nuevas tareas, lo que contribuye al desarrollo del capital humano de esa zona específica. Además, el derrame económico que produce la IED incrementa la recaudación local para los respectivos niveles de gobierno.

No obstante, su presencia y efectos en las economías nacionales son también punto de partida de críticas, como por ejemplo que las EMN empobrecen al país receptor y explotan a los trabajadores nacionales. Otro aspecto que se reprocha es que son más poderosas que los países pequeños y que dañan la soberanía nacional (Anderson y Cavanagh, 2000)<sup>42</sup>. Estas situaciones las analizaremos más adelante.

---

<sup>42</sup> Fernández, Mauricio (2012), Empresas Multinacionales y sus Efectos en Los Países Menos Desarrollados. in Economía: Teoría Y Práctica Nueva Época, Número 36, Enero-Junio p 86

En términos generales, la IED tiene el propósito de acaparar parcial o totalmente el mercado o la producción en una economía de otro país; esta inversión se puede dar en servicios, manufactura o en la extracción y explotación de recursos naturales. Estas acciones se realizan en actividades ya existentes o creando nueva inversión; a esto se le ha denominado como *greenfield* (Gilpin, 2001; Durán, 2001; Dunning y Narula, 1997).

A estas inversiones en el extranjero se les dota de personalidad jurídica y en sí mismas, o conjuntamente con otras constituyen unidades empresariales residentes en el país de acogida. Desde la perspectiva de este último se contabilizan como empresas, y desde la del inversionista son filiales en el exterior. Para obtener el control de una empresa en otro país, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) propone que no es necesaria la participación total y mayoritaria en el capital social de una empresa. La misma organización engloba en el término de filiales tanto a las subsidiarias (la compañía matriz posee más de 25% de las acciones con derecho a voto), como a las afiliadas (entre 10 y 25% de las acciones) (Durán, 2001), citado por Fernández (2012:86).

Históricamente, la actividad de la EMN en el sector primario ha sido primordial para el desarrollo de éste. El crecimiento económico a lo largo de los siglos XV al XX obligó a las empresas a buscar recursos naturales en otros continentes, especialmente en los PMD, siendo el petróleo, aluminio y cobre, entre otros, los principales recursos explotados.

No es casualidad que las EMN hayan sido criticadas por los sectores extractivos de los países de acogida como empresas altamente explotadoras. La repercusión económica que tuvieron en los mercados locales por lo general fue mínima, comparada con las ganancias obtenidas por la extracción y venta de hidrocarburos o aquel recurso natural explotado (Taylor, 1999; Lipsey, 2001). En el caso de México, en la década de 1930 se tomaron medidas extremas al expropiar el sector petrolero

que estaba en manos de EMN extranjeras, las cuales obtenían grandes ganancias a costa de unas condiciones de trabajo deplorables.<sup>43</sup>

Respecto a las manufacturas o sector secundario, éste ha sido tradicionalmente el más importante de la actividad de las EMN. El aumento de las manufacturas, principalmente en el siglo XX, incrementó la importancia de los países desarrollados (PD), como receptores de IED, destinándose gran parte de ella a esos países.

En los PMD la inversión de manufactura ha sido muy selectiva en su localización, prefiriendo instalarse en países donde hay un mayor desarrollo, como es el caso de los *Newly Industrialized Countries* (NIC). En este sector, el principal elemento de intercambio ha sido la transferencia de tecnología, la cual está controlada por las EMN por medio de patentes y se calcula que aproximadamente 70% de los pagos por derechos o tecnología que se realizan en el mundo se hacen entre las multinacionales y sus filiales (De la Dehesa, 2004).<sup>44</sup>

Sin embargo, el efecto de esta transferencia de tecnología no ha podido ser aprovechada de manera óptima en muchos PMD. Por ejemplo, si el sistema de producción de una filial de la EMN necesita mano de obra calificada, dicho sistema no será apropiado en donde la mano de obra es barata y no calificada. Esto limita aún más la posibilidad de que los PMD entren en las redes globales de las EMN.

La localización de la actividad manufacturera no ha sido tan limitada geográficamente como la extractiva. En el momento de decidir en dónde se va a localizar una subsidiaria de la EMN, ésta puede escoger entre diferentes destinos. Además, si de antemano hay un interés del país de acogida por atraer esa inversión, la EMN ofrecerá indicios positivos de que querrá entrar a ese mercado, en muchos casos apoyada por su país de origen (Lipse, 2001)<sup>45</sup>.

Naturalmente, estas facilidades incrementarán el poder de negociación de la empresa en el pacto final; por ejemplo, se le puede ofrecer un trato preferencial con

---

<sup>43</sup> Ibid p. 87

<sup>44</sup> Ibid

<sup>45</sup> Ibid

los sindicatos, reducción de impuestos, etc. En términos generales, la actividad manufacturera de una EMN suele ser más integrada e influyente en la vida económica y social del país de acogida.

En el caso del sector servicios, las EMN desempeñan un papel importante para su propagación por el mundo; por un lado, los bancos, seguros y demás servicios financieros y, por otro, el turismo. Al igual que el sector manufacturero, las multinacionales de este sector suelen instalarse preferentemente en PD y en un selecto número de PMD, complicando una vez más la integración de éstos a las redes globales.

Este sector ha estado estrechamente ligado al sector secundario, ya que la movilización internacional de la industria de servicios por lo general sigue a la industria manufacturera. Gracias a esto, en los últimos años la IED de la industria de servicios es el sector de las EMN que crece más rápido (Goldberg, 2004)<sup>46</sup>.

En la actualidad las EMN, sea cual sea el sector económico en el que se desarrollen, son responsables de dos tercios de las exportaciones mundiales de bienes y servicios y representan cerca de 10% de todas las ventas locales mundiales (De la Dehesa, 2004)<sup>47</sup>, lo que refleja que son agentes no gubernamentales muy importantes en la expansión de la actividad económica mundial. Sin embargo, hay diferentes interpretaciones teóricas sobre las motivaciones de inversión de las EMN. A continuación analizaremos algunas de las más importantes.

### **3.1.1. El Tipo de Inversión Extranjera Directa**

El poder de negociación de un país de acogida dependerá en gran medida de las características de la IED las cuales guardan relación con: i) el volumen de la inversión física o fija; ii) el costo-beneficio; iii) el grado de complejidad tecnológica de la inversión, y iv) el grado de la complejidad de la mercadotecnia (Tarzi, 2004, citado

---

<sup>46</sup> Ibid p. 88

<sup>47</sup> Ibid

por Fernández, 2012:99). Las EMN analizarán y evaluarán las cuatro variables a fin de determinar la viabilidad de la inversión. Si los costos son bajos y la tecnología que se requiere es sencilla, el PMD tendrá una posición favorable en la negociación ya que cuenta con algunas ventajas relativas propicias para ese tipo de inversión; de lo contrario estará fuera de las posibilidades de atraer a la EMN a su mercado.

De esta manera, se puede determinar que el poder potencial se construye de diversas condiciones que el gobierno de un país irá observando y analizando sus probabilidades de negociación frente a las EMN. Estas posiciones dependerán de lo que puedan ofrecer por un lado el país de acogida y por otro la multinacional, hasta llegar a un “equilibrio de Nash”.

Como se mencionó al comienzo de este apartado, el poder de negociación de los gobiernos de los PMD se ve afectado por diferentes circunstancias, es decir, por dificultades internas o por agentes externos al país de acogida. Dentro de las dificultades internas que limitan el poder de negociación de los PMD se encuentran, en primera instancia, sus instituciones y leyes deficientes, las cuales no permiten un óptimo manejo y control de las EMN.

Del mismo modo, la falta de investigación y desarrollo (I+D) debilita aún más su poder de negociación. También hay diferentes grupos sindicales y organizaciones sociales que presionan a los gobiernos para tomar decisiones forzadas respecto a la IED, como fue el caso de Bolivia durante 2003, cuando las uniones de campesinos indígenas, lideradas por Evo Morales (presidente de Bolivia), presionaron al gobierno para expropiar y limitar las actividades de las EMN en la extracción y comercialización del gas natural. Dichas manifestaciones fueron tan intensas que el presidente en turno, Gonzalo Sánchez de Lozada, tuvo que huir del país y presentar su dimisión (Fernández, 2012: 99-100).

Asimismo, la falta de competitividad de las empresas locales da una ventaja a las EMN para instalarse en los sectores importantes de desarrollo y monopolizarlos. La corrupción también es una debilidad que tienen los PMD. Fernández (2012: *ibíd.*), afirma que de acuerdo a Egger y Winner, 2005; Daniels *et al.*, 2004; Tarzi, 2004, hay

evidencias de que la corrupción limita el poder de negociación del país de acogida. Los pagos a los funcionarios se realizan con la intención de asegurar un negocio a expensas de los competidores; facilitar los servicios gubernamentales que las empresas tienen derecho a recibir, pero que los funcionarios podrían retrasar, como el registro de productos, los permisos de construcción o las autorizaciones aduaneras; o simplemente garantizar la seguridad de los empleados e instalaciones. Igualmente, el cambio de gobierno en los PMD suelen ser objeto de un desequilibrio en el *status quo* entre los países de acogida y las EMN.

En lo referente a las dificultades internacionales que pueden limitar el poder de los gobiernos de los PMD se encuentran las redes globales creadas por las EMN. Éstas concentran gran parte del movimiento internacional de comercio y la mayoría de los PMD no tienen acceso a ellas. En general, las dificultades internacionales que puede tener el gobierno de un PMD dependerán de las necesidades que tengan las EMN de acuerdo con la tecnología, el tipo de mano de obra y las posibilidades del país de acogida para proporcionar dichas demandas.

Igualmente, el país de origen de la EMN puede causar algunas limitaciones en el poder de negociación del PMD. El apoyo del país de origen se ve reflejado como un aspecto político. Por ejemplo, en el caso de Chile, en 1973, hay evidencia de que Estados Unidos apoyó el derrocamiento del presidente Allende con la finalidad de proteger los intereses de sus EMN en aquel país (Fernández, 2012:100 citando Vidal, 2003).

En este sentido, la configuración del proceso de negociación entre el gobierno de un PMD y las EMN se basa en el concepto de costo de oportunidad. En el caso de las multinacionales viene dado por sus propias ventajas, y las ventajas relativas ofrecidas por el país en el cual decidirá instalar su inversión. Para el caso del PMD, su costo de oportunidad vendrá dado por sus ventajas relativas y las ofrecidas por las EMN. Por tanto, la multinacional estará en una mejor posición cuando sus costos de oportunidad son bajos y cuando el gobierno del PMD ponga un alto valor a la contribución económica y social de la EMN. En el caso contrario, el PMD se encontrará en una posición fuerte de negociación cuando sus recursos sean

necesarios para la EMN y el análisis del costo de oportunidad esté a su favor, es decir, que pueda obtener los beneficios ofrecidos por la multinacional.

### **3.1.2. Efectos de Las Empresas Multinacionales en el País de Acogida**

Las relaciones entre las EMN y los gobiernos de acogida, en especial en los PMD, son complejas. Esto se debe principalmente a que ellas buscan la maximización de sus beneficios económicos, mientras que los gobiernos de dichos países buscan la maximización del valor agregado que les pueda dejar la actividad de la multinacional, en especial aquella que se queda dentro de las fronteras del país. Asimismo, debido a sus características de aportación de tecnología, capital, localización, etc., con frecuencia se cree que las EMN poseen mayor poder de negociación que los gobiernos nacionales.

Hay un gran debate sobre los posibles efectos de las EMN en el país huésped y más aún si éste se encuentra en un proceso de desarrollo. El análisis costo beneficio de dicha relación suele ser complicado y en cierta medida subjetiva y está fácilmente sometido a juicios de valor. No obstante, Fernández (2012:93) señala que hay una amplia literatura (Sanna-Randaccio y Veugelers, 2003; Barrios *et al.*, 2003; Feldstein, 2000; Gilpin, 2001; Bhagwati, 2004; Wolf, 2005; Sala-i-Martin, 2006) que coincide en que un flujo entrante de inversión proveniente de las EMN puede estimular el desarrollo local gracias al aumento y mejora de recursos y capacidades (*stock* de capital, tecnología, capacidad empresarial, acceso a mercados), aumento de competencia, mejor asignación de recursos, desarrollo de recursos humanos, generación de empleo, etcétera.

En este sentido, las empresas desearán desplazar sus recursos, como capital y tecnología, al extranjero cuando el rendimiento potencial es alto, sobre todo en los mercados en donde estos recursos son escasos. Ciertamente, la sola disponibilidad de recursos en un país no garantiza que éstos contribuirán a la producción; sin embargo, las EMN permiten usar esos recursos inactivos.

Por ejemplo, la producción de petróleo requiere no sólo de la presencia de yacimientos petroleros, sino también del conocimiento de cómo encontrarlos, el equipo para extraerlo y las instalaciones para procesarlo. Simplemente extraer el petróleo es un desperdicio si no hay mercados ni instalaciones de transporte, los cuales puede proporcionar un inversionista extranjero.

La IED que realizan las EMN puede iniciar el mejoramiento de los recursos cuando entrena al personal local para operar nuevo equipo, en los métodos de producción y sobre todo para usar las nuevas tecnologías. La transferencia de métodos de trabajo innovadores aumenta la productividad, lo que a su vez incrementa el tiempo disponible para otras actividades. Además, la competencia adicional puede impulsar a las empresas existentes a mejorar su eficiencia. Sin embargo, una de las críticas más extendidas en contra de las EMN es que éstas explotan a los trabajadores de los países en vías de desarrollo. De acuerdo con Bhagwati (2004: 259), “las empresas multinacionales que generan trabajo deberían ser aplaudidas, sin importar que su motivación para invertir en el extranjero sea obtener beneficios y no hacer el bien”.

Los críticos no coinciden con esta idea y basan sus argumentos en que las EMN pagan salarios más bajos en los países en vías de desarrollo. No obstante hay evidencia empírica y econométrica que demuestra lo contrario (Graham, 2000, citado por Fernández, 2012: 94). Los estudios resaltan que el sueldo que pagan las EMN en los países en vías de desarrollo es superior a la media salarial del país. Por lo tanto, lo que hacen es pagar un salario competitivo, de acuerdo con las condiciones locales de cada país. Aunque con algún grado de cautela, la llegada de IED debe considerarse, en especial en los PMD, como una oportunidad de desarrollo y no como una amenaza.

Una crítica recurrente hacia las EMN es que son más poderosas que los propios gobiernos nacionales. Se dice que las más grandes del mundo tienen mayores presupuestos que algunos países en vías de desarrollo. Sin embargo, esta crítica carece de todo tipo de veracidad, ya que hay errores de interpretación por parte de los críticos que desvirtúan la realidad. En primer lugar, en el ámbito político, esas

empresas no pueden compararse con la capacidad de coerción que tiene el gobierno sobre sus ciudadanos; en este sentido éste continúa teniendo el papel central. Por lo tanto, si las EMN se establecen bajo una jurisdicción, tendrán que desenvolverse conforme a las leyes competentes, que en última instancia las dicta el gobierno nacional.

En segundo lugar, la forma en la que los críticos establecen que las susodichas compañías son económicamente más poderosas que algunos países, es comparando las ventas de éstas con el PIB de los países, las cuales son variables no comparables, ya que no miden lo mismo. Como consecuencia de esta crítica (Grauwe y Camerman, 2002:15) realizaron un estudio en el que comparan el valor agregado de las empresas y el resultado contradice radicalmente la crítica. Los autores concluyen que “las empresas son sorprendentemente más pequeñas comparadas con otros estados-nación” Por lo tanto, los estados-nación continúan siendo agentes más importantes *vis-à-vis* las EMN.

No obstante, no todo es positivo en esas empresas; hay puntos ambiguos sobre sus actividades que tienen consecuencias perjudiciales, como son los daños que puedan ocasionar en el medio ambiente, la venta de productos dañinos, el soborno y corrupción que en ocasiones rodea a estas empresas. Aún más importante fueron los *lobbies* de las EMN para defender sus intereses ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo que permitió que dicha institución pudiera aplicar sanciones a los países que infringieran el pago de regalías de la patente (Bhagwati, 2004: 276).

Problemas como estos deben abordarse de manera unilateral y multilateral, ya que sus consecuencias afectan a millones de personas en los países más pobres. Una de estas acciones tiene que comenzar desde dentro de los propios gobiernos nacionales, debido a que son sus leyes e instituciones las que permiten este tipo de abusos. De forma multilateral, la OMC deberá establecer reglas internacionales más claras y justas sobre las actividades de la EMN. Algunas otras acciones ya se han puesto en marcha, como la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero, la cual es apoyada por un gran número de empresas estadounidenses, o los esfuerzos de innumerables organizaciones civiles nacionales e internacionales que, gracias a los

avances tecnológicos, hacen posible que se conozca alrededor del mundo los diferentes abusos de las EMN.

Pese a los posibles costos que pudiesen tener las EMN en el país de acogida, lo que se aprecia en las últimas dos décadas es que los PMD han aprendido que éstas, por medio de la IED, pueden ser de gran ayuda para su avance económico. Por ejemplo, durante el proceso de desarrollo en Brasil, el ex presidente Henrique Cardoso (1995-2002) realizó durante su mandato un gran esfuerzo para atraer a su país IED estadounidense (Gilpin, 2000 citado por Fernández 2012:96).

Del mismo modo en México, los diferentes presidentes después de José López Portillo (1976-1982), observaron que una postura muy centralista o nacionalista daba como resultado una disminución en la IED y por ende una posibilidad de desarrollo. Por tal motivo, las políticas de restricción a esa inversión han ido disminuyendo. Fernández (2012:96), afirma que de acuerdo con la UNCTAD (2007 y 2011), entre 1992 y 2010 se realizaron más de 2.800 cambios regulatorios en las legislaciones nacionales sobre IED alrededor del mundo, siendo sólo el 10% de estos cambios menos favorables para la IED, mientras que el resto supuso una mayor liberalización.

Igualmente, los PMD han aprendido que las EMN son un vehículo de integración internacional, facilitando que un país participe en la división internacional del trabajo. Además, aquellos PMD que estén fuera de las redes globales de las EMN estarán en una desventaja considerable, principalmente porque parte del comercio internacional consiste en las transferencias intrafirma entre una filial y otra.

En conclusión, las EMN han tenido efectos positivos en los países de acogida, han creado empleos y en muchos casos contribuido al crecimiento económico de dichos países o regiones en donde se instalan. La mayoría de las críticas sobre la IED no tienen sentido cuando se analizan a fondo, aunque la distribución de los posibles beneficios que se tienen de las EMN en el país de acogida pueden ser asimétricos y por tanto son objeto de controversia. En este sentido, los abusos de esas empresas no se pueden dejar pasar por alto. Es aquí donde la sociedad civil y las leyes

nacionales e internacionales desempeñan un papel importante para demandar y regular dichas acciones.

### **3.2. TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**

La transferencia de tecnología se considera un proceso complicado y que encuentra varias dificultades en su implementación. Malik (2001) citado por Piscopo y Maccari, (2012:57) señala que la tecnología, por sí misma, puede ser difícil de ser transferida, además de la existencia de las diferencias culturales de las personas involucradas en la investigación y desarrollo, fabricación y comercialización. Estos mismos autores citando IETC (2003), afirman que la transferencia de la tecnología debe ser entendida como un amplio y complejo proceso, cuando se realiza con el fin de evitar la creación y mantenimiento de la dependencia por parte del receptor y también cuando está destinada a contribuir para el desarrollo sostenible y equitativo. Por lo tanto, se espera que el receptor pueda tener la capacidad de utilizar, reproducir, desarrollar y revender la tecnología, lo que demuestra que la transferencia de tecnología va más allá del movimiento de equipos de alta tecnología de los países desarrollados a los países en desarrollo<sup>48</sup>.

La transferencia de tecnología se considera exitosa cuando se generan nuevas innovaciones y, por tanto, no es una actividad fin, sino un medio para aumentar la tasa de innovación tecnológica y motivar nuevas innovaciones.

Últimamente, el tema de transferencia de tecnología para los países en desarrollo es muy discutido en el campo de las relaciones económicas internacionales, especialmente desde la perspectiva del papel de las empresas transnacionales en desarrollo, la aplicación y la difusión de la tecnología a través de fronteras. Sin embargo, se produce la transferencia de tecnología internacional de manera

---

<sup>48</sup> Piscopo y Marcos y Maccari Emerson (2012). Transferência Internacional de Tecnologia em Empresas Multinacionais Brasileiras: Caso do Setor Siderúrgico. en Revista Gestão & Tecnologia, Pedro Leopoldo, v. 12, n. 3 P. 50-78, set./Dez.2012

predominante a través de políticas nacionales, pues, los propietarios de tecnologías solamente se sienten incentivados a transferir tecnología cuando obtienen retornos favorables y también enfrentan a los problemas de cumplimiento de monitorear el cumplimiento de las regulaciones internacionales (Hoekman, Maskus, y Saggi, 2005 *apud* Piscopo y Maccari, 2012:59).

A nivel internacional, la transferencia de tecnología por lo general se produce en formas de comercio de mercancías, la inversión directa y la concesión de licencias y movimiento de personas (Hoekman, Maskus, y Saggi, 2005). Alternativamente, puede involucrar desde los acuerdos de transferencia de tecnología hasta las operaciones *turnkey*, inversión extranjera directa y *joint ventures* (Di Benedetto, Calantone, & Zhang, 2003 *apud* Piscopo y Maccari, 2012: *ibíd.*).

Desde la perspectiva de los activos, la tecnología puede ser transferida a través de los activos tangibles (nuevos productos, fábricas y equipos) o intangibles (patentes, licencias, las personas, los funcionarios) y también a través del flujo de información y el intercambio de conocimientos (Menzler-Hokkanen, 1995). La empresa internacionalizada puede considerarse una red que contempla las principales actividades de la cadena de valor relacionadas con las áreas de investigación y desarrollo (I + D), producción y marketing (Piscopo y Maccari, 2012:59).

Los costos internacionales de transferencia de tecnología son altos debido a la complejidad de la tecnología y los problemas de comunicación recurrentes que surgen entre las casas matrices y las subsidiarias/sucursales filiales, siendo que tales costos son más altos cuando se produce la transferencia a los países pobres debido a su menor capacidad para la adopción de la información tecnológica

Estudiando las filiales belgas de compañías multinacionales, Veugelers y Cassiman (2004) encontraron que la participación en un grupo multinacional aumenta las posibilidades de obtención de tecnología internacional y, en consecuencia, aumenta el potencial de transferencia de tecnología para el mercado local. Por su turno, Coe y Helpman (1995), Keller (1998) y Coe, Helpman y Hoffmaister (1997) encontraron empíricamente que los países que más importaron tecnologías de líderes de la

tecnología, experimentaron un rápido crecimiento de la productividad (Piscopo y Maccari, 2012:59-60).

Se hace hincapié en la importancia de identificar las fuentes de nuevas tecnologías para los países en desarrollo y el papel de las empresas transnacionales en este proceso (UNCTAD, 2001). Las empresas transnacionales llevan a cabo directamente la transferencia de tecnología a los países receptores de dos maneras diferentes: (i) internalizada para las afiliados de su propiedad y control; y (ii) exteriorización, para otras empresas (UNCTAD, 1999). La determinación del modo de transferencia involucra diversas variables, entre ellas se destacan la naturaleza de la tecnología, la estrategia del negocio del vendedor, las capacidades del comprador y las políticas gubernamentales del receptor (UNCTAD, 2001 *apud* Piscopo y Maccari, 2012:60)).

Faems, Janssens y Van Looy (2007) investigaron el proceso de transferencia conocimiento entre empresas de las relaciones de I + D, más específicamente, cómo inicia y evoluciona, y se encontró que esta relación continúa mientras las amenazas de mercado percibidas permanezcan limitadas y la complementariedad tecnológica percibida siga siendo pertinente (Piscopo y Maccari, 2012: *ibíd.*).

## **CAPÍTULO IV**

---

### **LA POLÍTICA Y EL PODER TRANSNACIONAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**

## 4. LA POLÍTICA Y EL PODER TRANSNACIONAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

### 4.1. Política de las Empresas Multinacionales

Después de presentar el concepto y caracterizaciones generales de las Empresas Multinacionales, analizamos ahora cuánta autonomía tienen actualmente las Empresas Multinacionales para establecer su propia política y defender su interés transnacional.

Las Empresas multinacionales tienen capacidad para establecer sus propios objetivos y su política siempre que concurren determinadas características.

Vilar (ibid:362), señala que Merle<sup>49</sup> presenta y plantea que las Empresas Multinacionales son consideradas como nuevo tipo de actor internacional, con capacidad, en ciertas ocasiones, de tener una política diferenciada en relación con los Estados, señalando que otras veces actuarán como agentes de la política exterior del Estado emisor.

Por su vez, Martins<sup>50</sup> entiende que las Empresas Multinacionales, tienden a actuar como actores singulares y autónomos rechazando la mediación política de su país de origen.

Tugendhat<sup>51</sup>, afirma que "el objetivo primario de todas las empresas multinacionales, es perseguir su propio interés de empresa, interés que está al margen del de cualquier Estado, incluido el de su propio país de origen. Existe, claro, una parcial coincidencia entre los intereses de una empresa y los del Estado en los países donde aquella desarrolla sus actividades, y en la mayor parte de los casos esta coincidencia es mayor con el Estado de su propio país".

---

<sup>49</sup> MERLE, MARCEL: *Sociologie des Relations Internationales*. París, Dalloz, 1974, pp. 266 y 257.

<sup>50</sup> MARTINS, LUCIANO: «Las multinacionales y. las naciones», en varios: *Empresas multinacionales y división internacional del trabajo*. Salamanca, Sigüeme, 1977, pp. 31-32.

<sup>51</sup> TUGENDHAT, CHRISTOPHER: *Las empresas multinacionales* (trad. esp. de A. Masera y C. Vergara). Madrid, Alianza, 1973, p. 253.

Wells<sup>52</sup> *apud* (Vilar, *ibidin*: 362) reconoce que las Empresas Multinacionales son actores transnacionales importantes, porque mueven una gran cantidad de recursos a través de las fronteras de los Estados y porque *pueden perseguir sus objetivos en contradicción con los del país emisor o receptor*.

Las Empresas Multinacionales pueden crear nuevas lealtades a corporaciones diferentes del Estado; y en ocasiones se les ha comparado con los Estados afirmando que gozan de análogos mecanismos de funcionamiento para la consecución de sus objetivos<sup>53</sup>. Las Empresas Multinacionales tienen su propia ciudadanía y operan con un criterio de independencia, considerándose apartadas de los Estados. Es clarificador lo expresado por el doctor Max Gloor, ex director de la empresa suiza Nestlé:

*“No se nos pueden considerar ni como puramente suizos, ni como puramente multinacionales, esto es, como pertenecientes al mundo en general, si es que existe tal cosa. Somos, probablemente, una cosa intermedia, una raza aparte. En una palabra, tenemos la ciudadanía de Nestlé”*<sup>54</sup>

Reynolds<sup>55</sup>, señala que las Empresas Multinacionales, tienen sus propias divisiones económicas, que no suelen coincidir con las divisiones político-económicas trazadas por los gobiernos. En caso de conflicto entre el interés nacional del Estado en que opera y los intereses de las Empresas Multinacionales, las filiales tienen unas obligaciones extraterritoriales, y deben preferir la lealtad transnacional a la nacional.

---

<sup>52</sup> WELLS, Jr., \* LOUIS T.: -The Multinational Business Enterprise: What Kind- of International Organization?», en Keohane y Nye (ed.), o. c, p. 113.

<sup>53</sup> Baste recordar el título que da Louis TURNER a su obra Los sociedades multinacionales: Los imperios invisibles.

<sup>54</sup> De una charla dada en una conferencia sobre “La empresa multinacional”, organizada por el British Instituto of Management el 10 de. julio de 1968. Citado por TUGENDHAT, p. 19.

<sup>55</sup> REYNOLDS, P. A.: Introducción al estudio de las relaciones internacionales (trad. esp. de F. Condomines). Madrid, Tecnos, 1977, p. 244.

En la tentativa de establecer una política independiente de las Empresas multinacionales (Vilar, *ibidin*: 363-364), aplica mucho énfasis en la interacción entre El Centro Unificado de Decisiones y el Interés “Nacional” De Las Empresas Multinacionales.

Existe *un centro unificado de decisiones* que elige los objetivos de la Empresa Multinacional a nivel global, que 1) asigna la estrategia mundial a seguir, 2) establece las obligaciones y disciplina a que deben someterse las filiales, 3) planifica las actividades a realizar por cada una de ellas y 4) controla mundialmente el funcionamiento y resultados obtenidos. El centro decisor determina qué hacer, quién, cómo, cuándo, para qué y para quién; constituye lo que podríamos llamar “el gobierno”. Hay diversidad de formas de actuar del centro decisor, pudiendo darse: o bien una política centralista, o bien una política descentralizada, otorgando un máximo de iniciativa a los dirigentes de las filiales. Una política descentralizada de acción no significa que haya ausencia de estrategia común, puesto que el centro decisor o poder central se reserva fijar los objetivos, velar por su realización y sancionar los resultados. Para Leben<sup>56</sup>, apud Vilar (Vilar, *ibidin*: 363) las filiales tendrán libertad y autonomía de acción en tanto en cuanto consigan beneficios para la empresa.

Respecto al *Interés “Nacional” de las Empresas Multinacionales* se habla de un interés nacional como expresión que resume los objetivos de un Estado. (Vilar, *ibidin*:363-364) por analogía, afirma que las Empresas Multinacionales tienen su *propio interés «nacional»*, interés empresarial transnacional (interés-Nestlé, interés-IBM, interés-Coca-Cola), un interés desnacionalizado que implica el logro de sus objetivos: el lucro y el beneficio de la empresa, su expansión y crecimiento internacional, el poder, la seguridad y la libertad de acción frente a Estados y otros actores; la defensa de su independencia buscando minimizar los riesgos, compensar las amenazas y limitar la incertidumbre de sus acciones.

---

<sup>56</sup> LEBEN, CHARLES (1977), en Goldman, B., y Francescakis, Ph. (directores): L'entreprise multinationale face au droit. París, Librairies Techniques

No es objetivo esencial el bienestar o la seguridad de todos aquellos que dependen de la Empresa Multinacional o se benefician de su acción, aunque este objetivo figura cada vez más en los programas de acción de las Empresas Multinacionales; la paz de los “hombres de negocios”. La paz consistente en la estabilidad política y social en los países en que operan las Empresas Multinacionales y en el medio internacional - la ausencia de lucha entre los Estados y las Empresas Multinacionales y entre éstas entre sí<sup>57</sup>.

#### **4.2. El Poder transnacional de las Empresas Multinacionales**

A continuación se explica cómo pueden las EMN conseguir sus objetivos mediante su poder transnacional y de cual forma este se manifiesta.

Las Empresas Multinacionales pueden movilizar sustanciales recursos, para cumplir su rol empresarial.

Para Harrod<sup>58</sup> *apud* (Vilar, *ibídem*: 364) el poder internacional es la suma del poder estatal (que los Estados usan por vía militar, diplomática o económica) y del poder transnacional, que ejercen los individuos dispersos y organizaciones que surgen del interior de la nación, pero actúan fuera.

Las Empresas Multinacionales tienen su poder transnacional que les capacita para sus objetivos, su interés transnacional, y para desarrollar su propia “política exterior”. La pregunta que surge es: ¿de dónde les viene a las Empresas Multinacionales su poder o sus ventajas?, Para responder a eso, recurrimos a distintas capacidades o factores de poder en que sobresalen las Empresas Multinacionales.:

a) *La Capacidad de Decisiones Internacionales.* Las Empresas Multinacionales son la única institución internacional con capacidad de tomar decisiones rápidas y eficaces a escala mundial; mientras que las organizaciones intergubernamentales: o

<sup>57</sup> Informe sobre las empresas multinacionales, preparado en el seno del Consejo Económico y Social de la ONU: *Las sociedades multinacionales y el desarrollo mundial*. Naciones Unidas, New York, 1973, p. 40;

<sup>58</sup> HARROD, JEFFREY: “Transnational Powere”, in YBWA (1976), 97-115

no tienen ese poder de decisión, o reaccionan lentamente ante situaciones que requieren su intervención; poco relevante sería ser centros de decisión internacional si no estuvieran dotados del poder de hacer efectivas las decisiones tomadas, el poder de imponerse a otros actores de las relaciones internacionales a escala mundial. Poder existente en las Empresas Multinacionales, al menos en muchas ocasiones<sup>59</sup>.

b) *La Capacidad de Transferencia.* Todo género de transacciones internacionales son más fáciles de realizar por las Empresas Multinacionales que a través de los Estados. Por otra parte, muchas de las transacciones mundiales son intracorporativas, en el interior de las Empresas Multinacionales, que permite ampliar sustancialmente su poder a través de la práctica de los “*subsidios cruzados*”. Consiste tal práctica en echar mano de recursos económicos o políticos acumulados en un sector, en una filial o en un país para subsidiar pérdidas, iniciar actividades o expandir las ya existentes en otros sectores, filiales o países, que ganen prioridad en la estrategia global de la corporación<sup>60</sup>.

La globalización de resultados es una arma poderosa frente a un Estado que observe una actitud hostil respecto a una Empresa Multinacional; consistente en frenar el ritmo de producción de una filial, en negarle su papel exportador, endeudarle para que no sea nacionalizada, asignarle bajos dividendos para defenderse de las reivindicaciones salariales de los sindicatos (Martins, *ibidem*:42).

La capacidad de transferencias monetarias puede crear perturbaciones a las monedas de los Estados, porque éstos disponen de menos reserva monetaria que ciertas multinacionales; pero además puede perturbar el funcionamiento del sistema monetario internacional. En realidad, el poder de las Empresas Multinacionales viene más que de la capacidad para hacer estas transacciones, sobre todo de poder

---

<sup>59</sup> TURNER, Louis: *Las sociedades multinacionales: Los imperios invisibles y el mundo moderno* (trad. esp. por T. M. Alvarez). Barcelona, Dopesa, 1973, p. 121; BERTIN, O. C, p. 126.

<sup>60</sup> Como lo que cuenta son los resultados globales de las múltiples actividades emprendidas por la corporación multinacional, poco importa que una actividad determinada, o subsidiaria, presente momentáneamente resultados negativos en virtud de que sus recursos han sido usados para subsidiar la expansión en otro campo o en otro país.

hacerlas trascendiendo las fronteras y por la facultad de controlar la velocidad y dirección de los movimientos monetarios, dentro de cada grupo multinacional, desde su centro internacional de decisión; señalar las normas de conducta de las filiales y cambiarlas cuando estime conveniente el centro decisor (TUGENDHAT, *ibíd.*: 168).

c) *La Capacidad Direccional y Organizativa.* El factor humano desempeña un papel muy relevante en el éxito y en la configuración del poder de las Empresas Multinacionales. Las ventajas de ciertas Empresas manufactureras multinacionales proceden de la capacidad de sus *equipos de dirección* y no necesariamente de su amplitud multinacional (Turner, *ibidin*: 45). Una internacionalización de los dirigentes de las Empresas multinacionales produciría el efecto de ganarse la confianza de la opinión pública y de los gobiernos de los países receptores, o al menos podría aliviar ciertas tensiones y recelos.

Hasta ahora ha existido cierta reticencia a otorgar los puestos más altos en la oficina central a personas de todas las nacionalidades, reservándose en su mayoría a directivos de la nacionalidad de la oficina central de la Empresa; aunque ciertas Empresas procuran realizar esta internacionalización de su equipo dirigente.

d) *La Capacidad Competitiva.* Otro factor de poder de las Empresas Multinacionales es su capacidad competitiva tanto en calidad y novedad de productos como en tecnología, en saber organizativo y gestión comercial, en precios, mediante una situación de monopolio u oligopolio, que hace inoperante la competitividad de los empresarios locales y generará la lucha entre diversas Empresas Multinacionales para garantizar el dominio o ventajas en unos determinados mercados nacionales. En la medida en que las Empresas Multinacionales se imponen sobre el empresariado local, la autonomía de éste queda reducida a la ejecución de trabajos secundarios o se limita a los sectores estancados<sup>61</sup> tanto en el interior del país como a nivel internacional.

Sin embargo, la estrategia de la multinacional puede estar orientada en otra dirección: no reducir al empresariado local a áreas marginadas de la producción, con

---

<sup>61</sup> GRANELL, FRANCISCO: *Las empresas multinacionales y el desarrollo*. Barcelona, Ariel, 1974, p. 151

el consiguiente enfrentamiento, sino incorporarlo como socio minoritario y dependiente en las actividades con repercusión nacional o internacional. Con ello no se da una liquidación económica del empresariado local, sino la pérdida de su autonomía *política*: tiende a hacer suyos los intereses de la Empresa Multinacional, considerando a su país no en cuanto a nación, sino solamente en cuanto un mercado. Este fenómeno sólo se dará cuando exista una fuerte penetración intensiva y extensiva de las Empresas Multinacionales.

La competencia que generan las Empresas Multinacionales gigantes puede hacer surgir la acción de los Estados receptores: bien en la forma de fomentar fusiones de Empresas Multinacionales menores para frenar esa competencia y dependencia originada por las actividades de la Empresa Multinacional gigante, bien en forma de ayuda pública a una EMN de su propio país para potenciar su capacidad competitiva a escala internacional.

e) *La Exclusividad de Conocimientos*. Cuando las Empresas Multinacionales tienen un conocimiento tecnológico exclusivo, un “saber hacer” exclusivo, en la fabricación de un determinado producto, en ello reside una de las fuentes de poder, incluso puede llegar a ser la principal; más cuando su tecnología deja de ser exclusiva y se generaliza, la Empresa Multinacional ha perdido o disminuido esa fuente de poder; por lo que tendrá que buscar una nueva tecnología exclusiva o recurrir a otras fuentes de poder para mantener su papel dominante. De aquí que las Empresas Multinacionales guarden celosamente ciertas exclusividades tecnológicas y ciertas limitaciones en la comunicación de tecnología; en ellos les va gran parte de su poder. Estamos ante una dominación tecnológica de las Empresas Multinacionales sobre los Estados (Turner, *ibidin*: 62-63).

Si pierde la exclusividad de invención, puede mantener o intentar la exclusividad de innovación y adaptación a nuevas modalidades y productos, o bien tratar de mantener su poder mediante una potente red de producción, distribución y comercialización. Pero puede llegar a tener unos costes de producción y distribución la Empresa Multinacional que no la hagan competitiva con ventaja para otras Empresas nacionales. La exclusividad de información proporcionada por su red de

informaciones, concerniente a las fuentes y mercados, constituye un elemento de poder nada despreciable.

Resumiendo, en el éxito y poder de las Empresas Multinacionales influyen todos los factores de poder que hemos señalado. En ocasiones, pueden tener simultáneamente todos o casi todos los factores de poder; otras veces, los tendrán sucesivamente. Estimular estas ventajas no sería justo cuando las EMN las ocupan entre ellas para cumplir su rol empresarial pues entendemos que un mundo regido por las EMN no sería deseable ya que estas apenas se preocupan con cuestiones de lucros. Entendemos que en algunos casos las EMN tienen algunas ventajas frente a los Estados y demás actores de las relaciones internacionales pero tales ventajas no son suficientes para conferirles un total poder y autonomía en las Relaciones Internacionales pues los Estados aún son los entes regladores a nivel internacional. A las EMN no les basta que sean eminentes en esos factores de poder para ejercer una relación de poder en las relaciones internacionales.

## **CAPÍTULO V**

---

---

### **LA POLÍTICA EXTERIOR Y FUNCIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**

## 5. LA POLÍTICA EXTERIOR Y FUNCIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

### 5.1. La Política Exterior de las Empresas Multinacionales

A continuación se realizará una revisión de los instrumentos o medios de ejercicio de política exterior de las EMN para después pasar al modo de funcionamiento de éstas.

También las Empresas Multinacionales tienen su política exterior. Entendemos aquí por política exterior “privada” el conjunto de acciones de una Empresa Multinacional en sus relaciones con otras entidades, que también actúan en la escena internacional, con objeto de promover su interés transnacional. Las Empresas Multinacionales se encuentran por su potencial de poder, por el peso y ámbito de su poder con capacidad de logro de fines y de control sobre el ambiente internacional (Martins, *ibíd.*: 35).

En la elaboración de su política exterior, el centro decisor de la Empresa Multinacional tiene que tener en cuenta sus propios factores de poder o capacidades y los factores de poder del medio externo en que pretende desarrollar sus actividades. El poder es un concepto relacional, está conectado con el poder que los demás actores tienen. Entre los instrumentos o medios de “política exterior” señalamos los siguientes:

a) *Medios Económicos.* No hay necesidad de extender este aspecto, puesto que ya ha quedado reseñado al hablar de los factores de poder de las Empresas multinacionales. Sin embargo hay que hacer referencia a la observación que hace Granel al afirmar que muchos Estados en desarrollo tienen un papel de inferioridad a la hora de tomar medidas de control y freno a las Empresas Multinacionales o de defensa de sus propios intereses nacionales (Granell, *ibidin*:81).

b) *La Propaganda.* Está considerada como un medio importante a la hora de conseguir los objetivos de política exterior. Para que este instrumento sea eficaz es necesario disponer de medios técnicos adecuados para la influencia que se desee, en los que las Empresas Multinacionales sobresalen.

Para (Turner, *ibíd.*: 66) las Empresas Multinacionales “están conquistando ahora las culturas nacionales con una forma de imperialismo nueva y sutil” Están creando una serie de gustos de consumo acordes con sus objetivos: fabrican aquello que tiene demanda, creada por su eficaz propaganda. Su acción tiende a estar orientada al control de los medios de comunicación de masas, actuando de modo invisible y queriendo pasar inadvertidas en su acción. La cultura de masas suele estar controlada por las Empresas Multinacionales en todos los sectores, desde la música hasta el cine. También hay que señalar la influencia que pueden tener en la clase dirigente política y económica.

c) *Coalición o alianza con otros actores.* Es posible la alianza o coalición entre un Estado y una Empresa Multinacional, en determinadas ocasiones, sin que por ello cada uno pierda su propia identidad. Estas coaliciones no reciben forma institucionalizada y continua, sino que pueden ser ocasionales y temporales para fortalecerse los actores implicados ante determinadas decisiones que defienden intereses en parte convergentes y en parte opuestos; es decir, existen intereses mixtos. La coalición potencia a las partes componentes a la hora de lograr sus fines, es cierto que debilita su libertad de acción y crea entre ellas una relación de interdependencia<sup>62</sup>.

A veces, las Empresas Multinacionales han buscado la alianza con su Estado de origen y ambas se han beneficiado; pero existe la tendencia a la ruptura de la alianza, a medida que la Empresa Multinacional adquiere gran tamaño, desarrolla actividades en múltiples países, representando el mercado interior sólo una pieza más en la estrategia global de la Empresa Multinacional. Estas coaliciones no sólo se pueden realizar entre Empresas Multinacionales y Estados, sino también entre Empresas Multinacionales entre sí, cuando tienen que afrontar una coyuntura común desfavorable frente a Estados u otras Empresas Multinacionales.

---

<sup>62</sup> 36 Sobre la teoría de la coalición: RICKBR, WILLIAM H., y GAMSON, WILLIAM Á.: «Coaliciones», en *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*. Madrid, Aguilar, 1974, tomo 2, pp. 419 y.; DEUTSCH, KARL W.: *El análisis de las relaciones internacionales* (trad. esp. de E. J. Prieto), Buenos Aires, Paidós, 1974, p. 176.

## 5.2. Funcionamiento de las Empresas Multinacionales en la Economía Internacional

Las Empresas Multinacionales desempeñan un papel destacado y, a menudo controvertido en la economía global. Cuando una empresa particular, establecida en un país se abre al crear una industria de Producción o comprar una ya existente, extiende su control de gestión fuera de la frontera. Esto permite el control de gestión con la empresa, tomar las decisiones adecuadas sobre cómo y dónde utilizar los recursos que tienen consecuencias para el país en el que tiene su sede en el país y para los cuales existen rutas de inversión. En muchos casos, las decisiones que hacen las empresas se basan en estrategias globales que conducen al éxito de la empresa, en lugar de la base de las condiciones en los países donde la empresa desarrolla sus actividades. Como resultado, las Empresas Multinacionales ponen de relieve las tensiones inherentes en una economía mundial cada vez más organizada con líneas y sistemas políticos que siguen reflejando exclusivamente en los territorios nacionales.

En términos de funcionamiento de las EMN podemos listar:

*a) Jurisdicción de las Empresas Multinacionales.* En términos jurisdiccionales, las EMN son conjuntos de empresas que normalmente se instalan como empresas nacionales del país de la filial. Cada una responde al país en que opera, aunque en la realidad ningún estado tiene un control completo por las dificultades de obtener la información necesaria del conjunto de las operaciones (Allard, 2009:34-35).

*b) Instalación de las Empresas Multinacionales.* En cuanto al modo de instalación, más allá del tipo de sociedad legal, predomina la compra de activos y empresas ya existentes, en muchos casos de carácter público con base en procesos de privatizaciones, y las fusiones, adquisiciones y diversidad de arreglos inter-empresas para adquirir diversos grados de participación o control, fenómenos especialmente

dinámicos, según muestran los informes de la UNCTAD (2009:35) *apud* Allard, 2009: 35).

c) *Funcionamiento de las Empresas Multinacionales*. En cuanto a su funcionamiento, pueden distinguirse dos elementos de diversificación, el geográfico y el sectorial. Para el primero, la presencia de estas empresas en casi todo el mundo por medio de sucursales, habría creado un sistema económico transnacional que trasciende las naciones y las convierte en partes de este sistema. La diversificación sectorial significaría que, debido precisamente a su carácter tecnológico, la empresa transnacional está capacitada para dirigirse y actuar en muchos sectores de la economía (Allard, 2009:35).

Conforme hemos avanzado en la introducción, anteriormente la función que desempeñaban las Empresas Multinacionales era ser agente del centro nacional de decisión del Estado. Lo que vale decir que en definitiva, la organización de la economía mundial era de pertenencia de los Estados, únicos decisores que no se veían amenazados por la escasa y sectorial actividad de las Empresas Multinacionales.

En los últimos años, las Empresas Multinacionales han cambiado la imagen de la empresa, han invadido la totalidad de sectores de actividades productivas; se han constituido en centros internacionales de decisión al margen de los Estados y con capacidad de imponerse a escala mundial; han superpuesto a la economía de intercambio entre Estados, una economía entre empresas gigantes; y a una economía de mercado<sup>63</sup>, una economía de intercambio entre filiales; pueden *organizar* la producción y los intercambios comerciales conforme a sus necesidades.

En la actualidad las Empresas Multinacionales reciben el tratamiento de actores poderosos frente a los Estados por su capacidad de rivalidad y desafío al sistema internacional en su conjunto. Para expresar este nuevo significado, a las Empresas

---

63

Multinacionales se les denomina<sup>64</sup>: a) Poderes privados transnacionales b) Sistema empresarial internacional contemporáneo c) Centros internacionales de decisión, frente a los centros nacionales, los Estados. Se trata de un nuevo tipo de organizaciones internacionales con más eficacia que las organizaciones intergubernamentales económicas y con capacidad de alterar el equilibrio de fuerzas; son actores que generan un sistema diferenciado de relaciones internacionales junto al sistema de relaciones interestatales.

Este sistema empresarial internacional se muestra desafiante con los Estados y con las estructuras del sistema internacional en su conjunto. Postura que le ha sido posible adoptar por la gran cantidad de poder a su servicio para el logro de sus objetivos. *Las Empresas Multinacionales están aumentando su poder e influencia* y se afirma que estamos en una época donde el fenómeno de la concentración e integración de las mismas se refleja en empresas gigantes.

### **5.3. Atractivos para la Internacionalización de las Empresas Multinacionales**

Allard (2009:33), sostiene que es muy amplia la gama de objetivos que impulsan a las EMN a operar en otros países, incluyendo otros más “tradicionales”: evitar aranceles aduaneros –particularmente hace 30 o 40 años- cuando estos eran relativamente más altos, evitar regulaciones complejas o exigentes en el país de origen, reducir costos laborales y de transporte o aprovechar incentivos tributarios u otros que ofrezcan el país donde se instalan.

En el caso de América Latina y la internacionalización de sus propias empresas (Sierralta, 2002:61) *apud* Allard (2009:33), sostiene que existen diversas tesis. Unas, más vinculadas a estrategias de interacción de estado y empresas, postulan que la

---

<sup>64</sup> TUGENDHAT, CHRISTOPHER: *Las empresas multinacionales* (trad. esp. de A. Masera y C. Vergara). Madrid, Alianza, 1973, p. 253. Aplica a las EMN la denominación “poderes privados transnacionales” para subrayar su poder de cambio del sistema internacional y diferenciarlas de las ONG, que las considerará como “potencias de opinión”, porque influyen sobre la opinión pública internacional y crean un nuevo entorno psicológico internacional; GRANEIX, FRANCISCO: *Las empresas multinacionales y el desarrollo*. Barcelona, Ariel, 1974, pp. 102 y 105.

internacionalización tendría lugar por el esfuerzo de las empresas que de manera singular, con asistencia del gobierno, actúan de manera sostenida en los mercados externos como parte de una estrategia en que coinciden el estado, el aparato productivo y los sectores académicos y tecnológicos. Por su turno, Chudnovsky y López, 1999:64 *apud* Allard, (2009:33) en otra posición, sostiene que la internacionalización de las empresas de América Latina se enmarca en los procesos de apertura y restructuración, por lo que no es extraño que en Chile y México se hayan manifestado tempranamente las tendencias a la internacionalización de Empresas Locales, lo que fue seguido por Argentina.

Podemos identificar dos grupos más: aquellas empresas cuyos objetivos son reducir al mínimo los costos (*Resource Seekers*), o las que buscan un mercado para su producción (*Market Seekers*).

***Resource Seekers.*** Comprende las EMN que invierten en el extranjero con el fin de tener acceso a las fuentes de materias primas a un precio más barato, para tornar la empresa competitiva y rentable. En este grupo se identificaron cuatro variantes:

- a) aquellos que buscan recursos físicos, son por lo general las empresas que tienen que ver con la transformación de productos primarios (minerales o productos agrícolas) o empresas de manufacturas. El objetivo no sólo es minimizar los costos, sino también asegurar una fuente confiable de materias primas;
- b) aquellas EMN con interés de encontrar mano de obra, mano de obra barata y poco cualificada. Este tipo de inversión se lleva a cabo por empresas de países con costes laborales más altos de mano de obra. Instalan filiales en países con bajos costes de mano de obra y, en general producen para la exportación;
- c) las empresas que se ocupan de adquirir la capacidad tecnológica, de gestión o de experiencia en el mercado. Se aplica generalmente en los sectores de alta tecnología;

- d) EMN en busca de mercados con una infraestructura desarrollada (estradas, puertos, telecomunicaciones, etc.) (Mallampally y Sauvant- 1999: 36).

**Market Seekers.** Se trata de empresas que se establecen en un país con el objetivo de ofrecer bienes o servicios en el mercado local. Además del tamaño del mercado y el ingreso per cápita, que son el principal activo, existen otros elementos que constan en la decisión de la empresa (Mallampally y Sauvant- 1999: 36):

- a) puede ser que los principales proveedores o clientes han invertido en otras partes del mundo, por lo que necesitan ser compañía.
- b) la necesidad de adaptar la producción a las preferencias o necesidades locales. Esta adaptación es importante, de lo contrario queda en desventaja en comparación con las empresas locales, por lo tanto, es importante contar con la producción en el mercado que la misma abastece.
- c) los costos de transacción son más bajos cuando se coloca la unidad en el terreno que operando a distancia.
- d) la facilidad con la que, a partir de ese mercado, puede suministrar en otra parte.
- e) el crecimiento/desarrollo del mercado

## **CAPÍTULO VI**

---

---

**EMPRESAS MULTINACIONALES EN BUSQUEDA DE AUTONOMIA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES.**

## **6. EMPRESAS MULTINACIONALES EN BUSQUEDA DE AUTONOMIA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES.**

### **6.1. El Debate sobre los Actores de las Relaciones Internacionales**

Presentamos en esta parte un caluroso debate sobre los actores de las Relaciones Internacionales. Existe unanimidad entre los estudiosos de las Relaciones Internacionales cuando se considera el Sistema Internacional como constituido por actores. El gran problema, surge cuando se procura saber: ¿cuáles son estos actores del Sistema Internacional?

Unos argumentan que el estado, es la principal unidad de análisis de las relaciones internacionales (es el actor político fundamental del sistema internacional). Las otras entidades como las corporaciones multinacionales, instituciones internacionales, organizaciones no gubernamentales, incluyendo los actores violentos no estatales son menos importantes. Las relaciones internacionales pueden ser analizadas en términos de relaciones interestatales porque los estados son los principales actores de las relaciones internacionales Viotti y Kauppi (1999:6).

Otros limitan el reconocimiento de actores de las relaciones internacionales a los sujetos del Derecho Internacional Público (los que tienen reconocida su personalidad jurídica internacional<sup>65</sup>. En esta línea también podría considerar a Friedmann (1967: 267-271), que, después de analizar su peso en la vida internacional, defiende, a las Empresas Multinacionales como sujetos limitados de Derecho internacional público.

En nuestra opinión personal las EMN en la actualidad, son actores internacionales y no sujetos de Derecho Internacional. Entendemos que son igualmente participantes del Derecho Internacional, lo que sería una, situación intermedia que se manifiesta

---

<sup>65</sup> En esta línea, Jose Vilar Profesor de Relaciones Internacionales en la Universidad Complutense de Madrid, señala a la mayoría de los internacionalistas. A modo de ejemplo, véase en obra colectiva: *Droit International Public*, París, Montchrestien, 1975- Los estudios de JEAK COMBACAU: "Les sujets du droit international", pp. 227-295, y H. THIEHKY: "Le droit des peuples á disposer d'eux-mêmes", pp. 491-501; ídem "L'interdiction de l'emploi de la force dans le relations internationales", pp. 537-623, especialmente-p. 562.

en que pueden demandar y ser demandadas ante tribunales arbitrales y otros como el CIADI del Banco Mundial.

Para otros, desde la perspectiva jurídica, establecen una jerarquía dentro de los actores jurídicos internacionales; el Estado es considerado como actor privilegiado de las relaciones internacionales, pero reconocen también a otros sujetos de Derecho internacional público como actores, con las competencias otorgadas por los Estados y como fruto de la voluntad de éstos. Así quedan señalados los actores oficiales o jurídicos que conducen los asuntos internacionales. Junto a este tipo de relaciones internacionales entre actores jurídicos internacionales, se reconoce la existencia de otro tipo de relaciones internacionales que no tienen su origen en los sujetos de Derecho internacional público: las provenientes de la acción de las fuerzas transnacionales. Pero éstas son consideradas como grupos de presión o actores subsidiarios y sometidos al control de los Estados Vilar (1990:356)<sup>66</sup>. Desde una Perspectiva sociológica de las relaciones internacionales, incorporan junto a los actores jurídicos internacionales a otras fuerzas que no lo son.

Otros autores defenderán, desde una perspectiva transnacionalista la existencia de un sistema internacional mixto en el que junto a los Estados, es necesario reconocer a otros actores transnacionales, como relevantes y que están en búsqueda de autonomía en las relaciones internacionales Vilar (*Ibíd.*)<sup>67</sup>. Admitir que existe un

---

<sup>66</sup> Citando MERLE, MARCEL: *La vie Internationale*. París, A. Colin, 1970, 3.a ed., pp. 13, 16, 63, 201-205; TBUTOL Y SERBA, A.: *La teoría de las relaciones internacionales como sociología*. Madrid, IEP, 1973, 2.a ed., pp. 24-28 y 54-63; Ídem: *La sociedad internacional*, Madrid, Alianza, 1977, 2.a ed., pp. 101, 128 y ss.; PINTO, ROGEB: *Le droit des relations internationales*. París, Payot, 1972, pp. 24 y 51-52.

<sup>67</sup> Citando: YOUNG, ORAN R., «The Actors in World Politics», en J. N. Rosenau, Davis y M. A. East (ed.): *The Analysis of International Politics*. New York, The Free Press, 1972, pp. 125- 144; KEOHANE, ROBERT, O., y NYE, Jr., JOSEPH, S.: «Transnational Relations and World Politics: An Introduction» y «A Conclusión», en Koéhane y Nye (ed.): *Transnational Relations and World Politics*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1972, pp. IX-XXIX y 371-398; WAGNEH, R. H.: «Dissolving the State: Three Recent Perspectives on International Relations», en *International Organization*, 28 (1974, núm.3), 436-466; HARROD, JEFFREY: «Transnational Power-», en *YBWA* (1976), 97 115; BERMAN, MAUREEN, R., y JOHNSON, JOSEPH, E.: «The Uroving Role of Unofficial Diplomacy», en Berman, M. R., y Johnson, J. E. (ed): *Unofficial Diplomáis*. New York, Columbia University Press, 1977, pp. 1-33.

sistema internacional mixto, significa superar o revisar el concepto de que el Estado y los sujetos de Derecho internacional público son los únicos actores de las relaciones internacionales, para reconocer la existencia de otros actores transnacionales que reclaman autonomía y que no tienen reconocimiento jurídico internacional.

En este trabajo, se insiste que se debe enfatizar si las EMN reúnen o no requisitos para que sean autónomas en su rol empresarial. No significa que ellas deban “competir” con los Estados en la búsqueda del bien común. Pero las EMN deberían ser “autónomas en su campo” no para empoderarse y llegar a competir con los Estados sino para desarrollar su giro empresarial.

No se trata de desplazar al Estado como un ente regulador, sino de ver cómo las relaciones interestatales cohabitan con las relaciones transnacionales, y reconocer el nuevo papel que éstas desempeñan en la vida internacional. De hecho es bueno también que los actores transnacionales deban cumplir ciertas normas o conductas en los países en que operan.

Los diferentes tipos de actores son cualitativamente diferentes entre sí, generando cualitativamente diferentes tipos de relaciones políticas. En la actualidad no tiene especial relevancia la distinción entre asuntos de *high politics* (de seguridad y de guerra) y asuntos de “*Low politics*” (de objetivos económicos y de no seguridad), a la hora de distinguir las funciones de los actores, puesto que los Estados han orientado su atención preferente en las últimas décadas a los objetivos sociales y económicos como el medio de asegurar la paz y seguridad internacional<sup>68</sup>. Las relaciones transnacionales también cooperan a la consecución de la paz mundial mediante sus actividades de orden social y económico o de cualquier género<sup>69</sup>.

---

<sup>68</sup> A modo de ejemplo se puede citar: La VII Sesión Extraordinaria de la Asamblea General de la ONU sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de septiembre de 1975; la institucionalización del diálogo Norte-Sur; la Conferencia de Estocolmo sobre el Medio Humano en 1972-, la Conferencia de Bucarest sobre la Población en 1974-, la Conferencia Mundial sobre la Alimentación de Roma en 1974; la Conferencia sobre el Habitat Humano en Canadá en 1976.

<sup>69</sup> Durante la investigación, fue posible recoger una serie de estudios sobre la aportación de Transnacionales y los particulares o grupos en favor de la paz.

## 6.2. Concepto de Actores Transnacionales Autónomos

Concluimos el capítulo y el Trabajo Final de Graduación (en general) con el análisis de una importante dimensión que forma parte de este tema, presentando el esbozo de la definición de Actores Transnacionales Autónomos, formulada por Villar para luego determinar si las EMN son o no autónomas. Resulta difícil ofrecer una definición de los actores transnacionales en orden a clarificar cuándo son actores autónomos de las relaciones internacionales o un grupo de autores<sup>70</sup>, citados por Villar, observan una serie de características que pueden servir para intentar cualificar los actores transnacionales como autónomos de las relaciones internacionales:

(i) **Origen Privado** - la primera característica es que los actores transnacionales deben ser organizaciones privadas o del Estado compuestas por individuos pertenecientes a diversos Estados, cuyas actividades se realizan, no en nombre de la colectividad política o nación, sino como expresión de la lealtad y participación en otras entidades corporativas diferentes al Estado-nación.

(ii) **Actividad Transnacional** - la segunda característica es que los actores transnacionales deben ser interacciones y relaciones que, teniendo su origen en el interior de un Estado-nación, traspasan las fronteras de los Estados.

(iii) **Autonomía** - una tercera característica es que los actores transnacionales tienen capacidad para establecer su propia política independiente, incluso su propia política exterior privada.

(iv) **Poder Transnacional** – la cuarta y última característica es que los actores transnacionales tienen que *disponer* de recursos (materiales o simbólicos) suficientes y eficaces para conseguir los objetivos marcados por su propia política, imponiéndose a los Estados y otros actores, pudiendo actuar al margen y en oposición de los mismos. Lo que supone capacidad de tomar decisiones, existencia

---

<sup>70</sup> Citando: YOUNG, 1. c, pp. 138 y ss.; SKJELSBÆK, 1. c, p. 86; KEOHANE y NYE; i. c, pp. XXI y 385; KAISEB, KARL: .Transnational Relations as a Threat to the Democratic Process-, en Keohane y Nye (ed.), o. c, pp. 358 y ss.

de una estructura burocrática y posesión de un poder equiparable o superior a otros actores de las relaciones internacionales.

En las características iii) y iv), Vilar (1990:358) insiste, para reconocer el carácter de las Empresas Multinacionales, como actores autónomos de las relaciones internacionales. Sintetizando estas características Villar formula, un esbozo de definición: **Actores transnacionales autónomos** son las organizaciones compuestas por particulares pertenecientes a diversos Estados que controlan sustanciales recursos, materiales o simbólicos; que tratan de establecerse y actuar a través de las fronteras de los Estados para el logro de su propia política, realizando sus actividades “al margen de las estructuras estatales” (de toma de decisión y política exterior) y, en ocasiones, “en oposición a los gobiernos”; y que participan en las relaciones de poder con otros actores.

Personalmente, no podríamos concordar totalmente con esta definición formulada por Villar una vez que este autor aboga que en su autonomía los actores transnacionales se imponen a los Estados y otros actores, pudiendo actuar al margen y en oposición de los mismos. Nuestro entendimiento es que no hay una total autonomía, ya que las EMN pueden ser reguladas por normativas a nivel nacional o internacional.

Nuestra opinión es que las EMN actúan “autónomamente” en el marco de sus objetivos empresariales ya que (tienen personalidad jurídica, contratan funcionarios, importan, exportan, etc.) pero los Estados siguen siendo los entes reguladores a nivel internacional. Son los Estados que deciden si aceptan o no a una EMN en un determinado país. En el campo de la IED hay reglas del juego claras e igualitarias que deben ser respetadas por los Estados como por ejemplo no favorecer a unas EMN sobre otras arbitrariamente. Pero cuando los Estados se juntan y por medio de Naciones Unidas establecen ciertos criterios de Desarrollo Sostenible en materia de ecología, no contaminación, cambio climático, las EMN deben asumir también que tienen responsabilidades en estas áreas.

¿Si nos preguntaren si las EMN son o no autónomas? La respuesta es que entendemos que las Empresas multinacionales han cambiado su papel y funciones en el sistema internacional. Nos parece incuestionable que son actores autónomos cuando actúan para desarrollar su giro empresarial. Las EMN tienen autonomía pero la tienen para cumplir su Rol Empresarial y no respecto a los Estados pues están obligadas a observar la legislación nacional de los países en que operan.

## **CAPÍTULO VII**

---

---

### **UN ANÁLISIS MÁS PROFUNDO Y EQUILIBRADO DE LA POLÍTICA DE EMPRESAS MULTINACIONALES**

## **7. UN ANÁLISIS MÁS PROFUNDO Y EQUILIBRADO DE LA POLÍTICA DE EMPRESAS MULTINACIONALES**

Tip O'Neil, ex portavoz del gobierno de Estados Unidos, dijo una vez, "toda la política es local". Debería haber dicho lo mismo de la producción económica. No importa qué tan globalizada la economía mundial se vuelve, la producción económica siempre estará basada en las comunidades locales y siempre emprenderá esfuerzos procedentes de estas comunidades. Las Empresas Multinacionales no cambian esta realidad básica. Alteran la naturaleza de la toma de decisiones en el plano económico. Históricamente, las decisiones sobre la producción han sido adoptadas por los empresarios locales como una referencia a las condiciones locales. Cuando las Empresas Multinacionales están involucradas, los gerentes extranjeros toman decisiones sobre la producción con referencia a las condiciones globales. Aun así, mientras el punto de referencia para tal toma de decisiones en lo económico cambia, el punto de referencia de la toma de decisiones a nivel político no cambia.

Los gobiernos siguen para adorar las preocupaciones a nivel local y responder a las demandas de los grupos de interés locales. El régimen de Estado nacional, es construido en base al principio de que las personas en cualquier jurisdicción nacional tienen el derecho de tratar de maximizar su bienestar, conforme ellos definan, dentro de dicha jurisdicción. La multinacional, por el contrario, se toma para maximizar el bienestar de sus accionistas de las operaciones globales, sin aceptar ninguna responsabilidad por las consecuencias de tales acciones en jurisdicciones nacionales individuales "(Vernon, 1998: 28).

La tensión inherente a estos parámetros de toma de decisiones moldea a la política nacional e internacional de las Empresas Multinacionales. En el ámbito interno, muchos gobiernos se han negado a renunciar a los beneficios potenciales de la inversión extranjera, sin embargo, pocos han expresado su interés para que las empresas extranjeras operen sin restricciones. En consecuencia, muchos gobiernos han utilizado las regulaciones nacionales y han negociado con las empresas multinacionales para asegurar que las operaciones de las empresas extranjeras sean consistentes y tienden a alcanzar los objetivos nacionales.

Los esfuerzos del gobierno para regular las actividades de las empresas multinacionales coinciden en las políticas internacionales. Los países anfitriones, especialmente los países en desarrollo, siguen las normas internacionales que codifican el derecho de controlar las actividades de las empresas extranjeras que operan en sus fronteras. Los países que sirven de base para las corporaciones multinacionales esencialmente los más desarrollados siguen normas internacionales que protegen sus inversiones extranjeras debido a la limitación de la capacidad de los países receptores (en desarrollo) de regular la actividad de las empresas multinacionales.

### **7.1. La regulación de las Empresas Multinacionales en los países en desarrollo**

En el período de posguerra, permitir a las empresas extranjeras controlar sectores críticos levantó cuestiones económicas y políticas. La preocupación política central era que la posesión extranjera de las industrias críticas de recursos naturales críticos comprometía la arduamente conquistada autonomía nacional que sólo fue posible gracias a la lucha por la independencia. Parecía incongruente lograr la independencia política de las potencias coloniales y aun así seguir luchando bajo la dominación económica de las empresas multinacionales con poderes coloniales.

Preocupaciones políticas se levantaron en la medida que los gobiernos adoptaron la importación de Estrategias de una industrialización de Sustitución (ISI). Si las Empresas Multinacionales controlasen los valores de entrada de las exportaciones, los gobiernos no serían capaces de utilizar estos recursos para promover sus objetivos de desarrollo. Por otra parte, si a las Empresas Multinacionales se les permitiese el derecho a participar libremente en la economía local, no habría ninguna relación necesaria entre la inversión por ellas realizada y los objetivos de desarrollo del gobierno pues, los fondos de IED deben permanecer en las industrias extractivas y las inversiones manufactureras no deben hacer la transferencia de tecnología. Como resultado, las actividades económicas siguen reflejando los intereses de los

actores extranjeros en el lugar de los objetivos de desarrollo del gobierno (Oatley, 2012: 182).

En general, los países en desarrollo han respondido a estas preocupaciones por la regulación en lugar de prohibición de la IED. En el lugar, de cerrar por completo los posibles beneficios prometidos por la IED, los gobiernos han tratado de administrar el acceso a sus economías con el fin de asegurar que los beneficios de hecho si hicieron caso. Algunos gobiernos han bloqueado la inversión extranjera en algunos sectores de la economía, como por ejemplo industria extractiva, el hierro y el acero, seguros y banca (Jenkins, 1987:172 *apud* Oatley, 2012:182). Cuando las empresas extranjeras tenían inversiones en estos sectores, los gobiernos nacionalizaban las industrias y través de la nacionalización, el gobierno del país anfitrión tomaba el control de una sucursal creada por una multinacional.

La nacionalización era común durante los fines de los años 60 y en la primera mitad de los años 70. Las nacionalizaciones ocurrieron de manera frecuente en las industrias extractivas y en los sectores públicos tales como la electricidad y las telecomunicaciones para satisfacer los intereses económicos, así como los políticos. En lo político, los gobiernos podrían unirse al soporte doméstico y el silenciar la crítica doméstica "por la toma de poder de los símbolos evidentes de 'explotación colonial' "(Shafer, 1983:94 *apud* Oatley 2012:182). La nacionalización también hizo posible la "planificación económica racional para la economía en su conjunto y mejorar la situación financiera del gobierno lo suficiente como para causar la diversificación económica y crecimiento económico equilibrado" (Shafer, 1983:93-94 *apud* Oatley, 2012:182).

Los gobiernos también han creado regímenes de regulación para influir en las actividades de las Empresas Multinacionales. Muchos gobiernos requerían a firmas locales para ceder mayor parte de las acciones a los accionistas locales en lugar de permitir las empresas multinacionales tener 100%. Los gobiernos creían que esas medidas se traducirían en el control local de las decisiones de los afiliados. Los gobiernos también limitan la cantidad de beneficios que los socios de las Empresas Multinacionales podrían repatriar, así como cuanto los socios deberían pagar a las

empresas sedes por la transferencia de tecnología. Con estas medidas, los gobiernos creían que podrían asegurarse de que los ingresos generados por la actividad de las Empresas Multinacionales dentro del país, permanezcan en el país y estén disponibles para el uso local (Oatley 2012:183).

Los gobiernos también imponen requisitos de performance en los socios/afiliados locales a fin de promover un objetivo económico específico. Si un gobierno está tratando de promover vínculos regresivos, por ejemplo, se requiere que el afiliado adquiera un cierto porcentaje de sus *inputs* en el mercado doméstico. Si el gobierno estuviera promoviendo las industrias de exportación, requiere que el afiliado exporte un porcentaje específico de su *output*. Algunos gobiernos también requieren que las Empresas Multinacionales lleven a cabo una investigación y su respectivo desarrollo dentro del país anfitrión. Por último, muchos gobiernos han limitado el acceso de las empresas multinacionales en el mercado de capitales local. Todas estas restricciones tendían a evitar el poco involucramiento de las Empresas Multinacionales mientras que simultáneamente captaban los beneficios que las Empresas Multinacionales podían ofrecer (Oatley 2012:183).

No fueron todos los países en desarrollo que han adoptado regímenes similares. Los gobiernos que tenían una Estrategias de industrialización de Sustitución impusieron regímenes más estrictos. India, por ejemplo, con gusto cuando la inversión extranjera ascendió a la independencia. Otros países en desarrollo apuestan activamente en IED en conexión con la mudanza para una sustitución de importaciones temporales, regulando los términos en que las empresas multinacionales podrían invertir. Muchos países en desarrollo han liberalizado la IED desde los años 80 y, sectores antes cerrados a la inversión extranjera han sido abiertos. Restricciones a 100% de propiedad extranjera fueron elevadas en muchos países. Hay dos factores que animaron a esta liberalización. En primer lugar, los regímenes restrictivos han generado resultados decepcionantes (Jones 1996 apud Oatley 2012:184-185).

La IED ha reducido durante los años 70, las nacionalizaciones y las reglamentaciones llevaron las Empresas Multinacionales a buscar oportunidades en otros lugares. Las Empresas Multinacionales que operan en los países en desarrollo

resistieron a la implementación nuevas tecnologías y las industrias nacionalizadas por el gobierno, operaban bajo las expectativas (Shafer, 1983 apud Oatley 2012:185). En segundo lugar, la decisión de la liberalización de la IED vino como parte de un cambio más amplio en las estrategias de desarrollo. Los gobiernos intervinieron menos en todos los segmentos de la economía, incluida en la IED, mientras que cambiaban a las estrategias basadas en el mercado (Oatley 2012:185).

## **7.2. La regulación de las Empresas Multinacionales en los países industrializados y la inversión extranjera directa**

El país típicamente industrializado es más abierto a la IED y menos inclinado a regular las actividades de las empresas transnacionales, a diferencia de un país en desarrollo. Muchos gobiernos han excluido a las empresas extranjeras del derecho de propiedad de las industrias consideradas "críticas", pero no hicieron un listado de los sectores de los cuales las empresas extranjeras están excluidos con el fin de disuadir a las empresas multinacionales (Shafer 1993 apud Oatley 2012:185). En los Estados Unidos, por ejemplo, las empresas extranjeras no pueden poseer una radio o canales de televisión, o una línea aérea, y se les prohíbe participar en las industrias relacionadas con la defensa. No sólo estas restricciones se aplican al gobierno de Estados Unidos, sino también muchos países desarrollados prohíben a los empleadores extranjeros en muchos de estos sectores.

Una de las formas modernas de inversiones adoptadas por Estados Unidos y Unión Europea es la creación de un Fondo Soberano (FS). Los fondos soberanos, son fondos del gobierno que adquieren capital privado en los mercados extranjeros. El reciente crecimiento de la actividad de los FS viene preocupando a algunos políticos europeos y americanos. Algunos temen que los gobiernos tienen la intención de utilizar sus fondos soberanos para lograr objetivos políticos más que económicos. Por ejemplo, Gal Luft, como director ejecutivo del Instituto de Análisis de la Seguridad Global, expresó tales preocupaciones en el Comité de Asuntos Exteriores en mayo de 2008 al plantear que: *"Los gobiernos tienen una agenda más amplia en*

*relación a los inversores, para maximizar su influencia geopolítica y, a veces promover ideologías esencialmente anti-occidental "(Luft 2008 apud Oatley 2012:186).* Luft encontró preocupante el hecho de que muchos de los fondos soberanos están en manos de los estados del Golfo. El fundamenta que, altos precios del petróleo, podrían aumentar significativamente los fondos soberanos y les permite adquirir un mayor segmento de la economía de Estados Unidos.

Pocos observadores tienen la misma mirada de Luft, mientras él tiene una mirada desde las implicaciones de seguridad nacional de los fondos soberanos, otros críticos tienen una mirada que refleja la falta de transparencia en las operaciones de estos fondos y la ausencia de un punto regulador común. Constatan que pocos fondos soberanos están abiertos a las estrategias de motivación a su inversión, o en relación al capital que poseen. A medida que crece en tamaño, sus decisiones de inversión afectan en gran medida los mercados. A falta de una mejor información sobre sus propiedades y lo que motiva a sus compras, otros mercados participantes serán finalmente adivinar una dinámica conduciría a una actividad perturbadora y el comercio potencialmente desestabilizador (Oatley 2012:186-187).

### **7.3. La negociación con las empresas multinacionales**

Muchos países tratan de restringir las actividades de las Empresas Multinacionales, pero pocos pueden dictar los términos en que las multinacionales invierten por eso que, los países y las multinacionales siempre negocian las condiciones en que se produce la inversión. Podemos pensar en esta negociación como estando orientada al alcance de un acuerdo sobre cómo serán distribuidos los ingresos generados por una inversión entre una MNC e un determinado país. La distribución exacta puede ser determinada por la capacidad de negociación de cada lado (Oatley 2012:188-189).

El poder de negociación surge del punto en el que cada parte ejerce el control monopólico sobre las cosas valoradas por el otro. Hasta qué punto un determinado

país tiene el control monopólico sobre las cosas de vital importancia para una EMN?  
¿El país controla los recursos naturales no disponibles en otras partes del mundo?  
¿El país controla el acceso a un amplio mercado? ¿El país controla el acceso a los factores de producción conducentes a ganancias eficaces que no se pueden alcanzar en otros países? Cuanto mayor y exclusivo es el control del país sobre los aspectos valiosos para la MNC, mayor poder de negociación tiene, el poder de decisión es una función de control del monopólico (Oatley 2012:189).

Los países tienen mayor poder de negociación cuando están delante de un monopolio y la EMN no. En tales casos, el país debe captar más ganancias de la inversión. Por el contrario, una EMN tiene su mayor ventaja cuando tiene un monopolio y el país anfitrión no. En estos casos, la EMN debe capturar la mayor parte de las acciones de la inversión. El poder de negociación es aproximadamente igual cuando cada parte ejerce el control monopólico sobre las cosas valoradas por el otro. En estos casos, ninguna de las partes tiene más poder de decisión y ambos deben compartir las ganancias de manera relativamente igual. La distribución de las ganancias de la inversión será determinada por el poder relativo de negociación del país anfitrión y de la MNC (Oatley 2012: ibidin).

Podemos aplicar la lógica de este tipo de análisis comercial para las inversiones en industrias de recursos naturales y las industrias manufactureras de mano de obra de baja calidad. En las inversiones de los recursos naturales, el poder de negociación inicialmente favorece la EMN. Pocos países tienen el monopolio de cualquier recurso natural; por lo tanto, las Empresas Multinacionales pueden elegir dónde invertir. Además, porque una multinacional siempre tiene un mayor capital monopolista, las técnicas y la tecnología necesaria para extraer y refinar los recursos naturales y debido a que el retorno de la inversión es inicialmente incierto, la EMN lleva todo el riesgo. La EMN puede explotar esta asimetría de poder para capturar inicialmente la mayor parte de las ganancias de la inversión (Oatley 2012:189).

Con el tiempo, el poder para negociar cambia para los países en una dinámica que ha sido llamada negociación de insolvencia (Moran, 1974 apud Oatley 2012:189). La EMN no puede simplemente retirar su inversión fija en el país, entonces la inversión

se convierte en rehén. Además, el monopolio tecnológico de las empresas multinacionales en la tecnología disminuye a medida que la tecnología es gradualmente al país donde ocurre la inversión y la población indígena es capacitada para el trabajo. Si la inversión es exitosa, la incertidumbre sobre el retorno de la inversión reduce. Incapaz de amenazar abandonar el país sin sufrir costes sustanciales y no más controlando la tecnología necesaria en el país donde ocurrió la inversión, la EMN encuentra su poder de negociación a enfranquecer mientras que el poder del país aumenta. Los países pueden explotar este cambio de poder para negociar el acuerdo inicial y extraer la mayor parte de los ingresos del proyecto. De hecho, se puede sugerir que las nacionalizaciones se produjeron durante los años 60 y 70 reflejan precisamente este cambio de poder de negociación para los países (Oatley 2012:189-190).

Las multinacionales hacen un mayor uso de la capacidad de negociación en relación a los países, en inversión de mano de obra de bajo coste. Por un lado, a ningún país le gusta el monopolio, basado en mano de obra barata; por eso las Empresas Multinacionales pueden seleccionar entre varios países con fuerte potencial. Muchas veces, la inversión en mano de obra barata implican un número relativamente menor del capital que puede ser retirado de un país en particular. Además, la tecnología en muchas industrias manufactureras cambia rápidamente y en esta secuencia de acontecimientos no es fácil de transferir a los países. En consecuencia, a diferencia de las inversiones en recursos naturales, las inversiones manufactureras no se conviertan en rehenes, y los países no ganan poder una vez hecha la inversión (Kobrin 1987 apud Oatley 2012:190).

Evidencias de que las multinacionales gozan de mayor poder de negociación que muchos países cuando se trata de la inversión manufacturera pueden verse en la creciente competencia entre los países en la atracción de tal inversión. Esta competición ha emergido en forma de incentivos locales - programas proporcionados por los países a las EMNs, en lugar de incrementar el retorno de cualquier inversión en particular o reducir el costo / riesgo de dicha inversión (UNCTAD, 1995, 288-289 apud Oatley 2012:190). Los países ofrecen dos tipos de incentivos a las EMNs.

Muchos ofrecen incentivos al nivel tasas. En tales incentivos, las multinacionales se les garantizan un rendimiento corporativo reducido en los impuestos. Muchos gobiernos también ofrecen "vacaciones de impuestos", por lo general por un período de 5 años durante los cuales la empresa está exenta de impuestos. Las multinacionales también están exentas del pago de derechos de importación se les permite amortizar sus inversiones A pasos galopantes y sus deducciones sustanciales de sus ingresos brutos son permitidos. Muchos países desarrollados también proporcionan incentivos financieros directos a las EMNs. En algunos casos se proporcionan como una beca del gobierno para el EMNs y otra como un préstamo subsidiado (Moran 1999, 95 apud Oatley 2012:190).

El creciente uso de incentivos locales sugiere que los países se encuentran en desventaja al negociar con las multinacionales en las inversiones manufactureras. En resumen, las EMN no tienen autonomía frente los Estados porque pocos gobiernos han permitido el funcionamiento de las empresas extranjeras sin restricciones, y muchos han logrado manejar sus términos de actividad, en parte, por la utilización de las reglamentaciones nacionales y, por otra parte por las negociaciones con las multinacionales. Como hemos visto, el país industrializado ha estado menos inclinado a restringir las actividades de las empresas extranjeras en comparación con los países en desarrollo.

Debido a que la oferta de incentivos modelan las decisiones de inversión que las empresas hacen, los gobiernos no pueden simplemente optar por abandonar los incentivos. Como ha comentado Harlan Boyles, ex tesorero de Carolina del Norte "toda competencia se ha visto forzada en los estados" por las multinacionales. "Hasta que no haya una reforma significativa y un acuerdo entre los estados de no participar, tal situación cambiará muy poco" (Mc Entee 1995 apud Oatley 2012:192).). No obstante, el comentario de Boyles pudo haber sido dirigido a la competencia de inversiones entre los estados dentro de los Estados Unidos, su lógica mejor se aplica a la competencia entre los gobiernos nacionales en la economía internacional (Oatley 2012:192-93).

Tres de estos factores son probablemente más importantes. En primer lugar, los países en desarrollo son más vulnerables a la dominación extranjera que la mayoría de los países industrializados. Los países industrializados tienen las economías más grandes y diversificadas. En consecuencia, una filial extranjera está más vulnerable a la competencia de las empresas nacionales en una economía industrializada que en los países en desarrollo. La falta de diversificación consiste en el hecho de que en el período de posguerra, la mayor parte de la IED en los países en desarrollo se concentró en la inversión de recursos naturales. Por el contrario, la mayor parte de la IED en los países industrializados fluyó hacia las industrias manufactureras. Como resultado, las empresas extranjeras dominaron los países en desarrollo en vez de los países altamente industrializados, los países industrializados se sienten menos obligados a regular la actividad de las multinacionales (Oatley 2012:193).

También parece haber una fuerte correlación entre el papel de un país como sede de las multinacionales y sus políticas con respecto a la IED. Cuando los países reciben empresas extranjeras y son también sedes de otras multinacionales adoptan políticas que casi no reflejan preocupaciones porque cualquier intento de regular la IED daría espacio a las represalias que dificultaría a sus propias empresas invertir en el extranjero. Dado que los países en desarrollo han albergado históricamente la inversión extranjera, pero raras veces son sede de las multinacionales, sus preocupaciones son estrechas y amenazadas con represalias (Oatley 2012:193).

Por último, existen diferencias fundamentales en cómo los gobiernos provienen de intervención del Estado en la economía. Aunque muchos países en desarrollo siguen estrategias de industrialización de sustitución - ISI que requieren la intervención del gobierno, muchos países industrializados han expresado su interés en permitir que el mercado conduzca la actividad económica. Diferentes actitudes hacia el papel del gobierno en la economía nacional se han traducido en diversos enfoques para la IED. Por lo tanto, los intentos reguladores de la actividad de la EMN residían en los países cuyos gobiernos desempeñan un papel importante en la economía (Oatley 2012:193).

Todos estos factores sugieren que es poco probable que veamos cualquier cambio repentino de actitud más liberal hacia la IED que prevalece en los países en desarrollo desde la 90 en regresión de las prácticas más restrictivas que caracterizaron el período de post-guerra. Los países en desarrollo se han tornado más diversificados y ahora han atraído más inversión extranjera para la manufactura que para los recursos naturales. Como resultado, algunos de estos países son menos vulnerables a la dominación extranjera de lo que eran a mediados del siglo XX. Por otra parte, algunos países en desarrollo están cambiando poco a poco la idea de admitir la inversión extranjera únicamente para albergar las multinacionales. Por último, no hay evidencia de cambios con relación a estrategias intervencionistas. Mientras que los gobiernos de los países en desarrollo continúan con estrategias liberales, seguirán facilitando a las empresas extranjeras para participar en la economía local (Oatley 2012:194).

#### **7.4. La Reglamentación Internacional de las Corporaciones Multinacionales**

No hay normas internacionales explícitas que rigen las actividades de las multinacionales. No porque los gobiernos nunca han tratado de establecer medidas multilaterales. Es un hecho que, una y otra vez, los gobiernos han tratado de crear tales normas durante los últimos años. Sin embargo, hasta esta fecha, estos esfuerzos han sido insuficientes. Hay reglas parciales establecidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como algunas reglas implícitas en la OCDE. También existen normas internacionales bien establecidas, tales como el capítulo de inversión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) que se aplica a unos pocos países. La razón por la que no hay reglas internacionales comprensibles para resolver estos conflictos es debido a los países exportadores altamente industrializados que se exceptuaron del acuerdo con los países importadores (países en desarrollo). Los países en desarrollo han adoptado normas internacionales que les dan derecho al control de las empresas extranjeras que operan en su territorio. Los países industrializados, siguen reglas que protegen su inversión mediante la limitación de la capacidad de los países receptores de regular

las multinacionales que operan en sus países. Habiendo sido presentados estos objetivos divergentes resultó no ser suficiente y absolutamente imposible crear reglas que controlan la actividad internacional (Oatley 2012:194).

Históricamente, las normas internacionales que regulan la IED se han basado en cuatro principios legales. En primer lugar, la inversión extranjera son propiedades privadas y serán tratadas en forma tan favorable, como de propiedad privada doméstica. En segundo lugar, los gobiernos tienen el derecho de expropiar la inversión extranjera sólo para fines públicos. En tercer lugar, cuando un gobierno expropia una determinada inversión, debe compensar al propietario el valor total de la propiedad expropiada, o en terminología legal, la compensación debe ser "adecuada, efectiva y rápida" (Akehurst 1984, 91-92 apud Oatley 2012:194). Por último, el inversor tiene el derecho de apelar a su país de origen en caso de desacuerdo entre él y el país anfitrión.

A pesar de que estos principios han sido diseñados para proteger la propiedad de los inversores extranjeros, y claramente reflejar los intereses de los países exportadores de capitales, importadores y exportadores de capitales, adherido a estos principios durante el siglo XIX (Lipson, 1985). La única excepción llegó de los retos de los gobiernos de América Latina del derecho de los gobiernos extranjeros en invertir en los países como soportes de sus firmas en apoyo de sus empresas. Hasta el final del siglo XIX, los gobiernos de América Latina invocan **la doctrina Calvo** (así llamada en recuerdo del académico argentino Carlos Calvo quien dio inicio a esta en 1868), que argumenta que ningún gobierno tiene el derecho de intervenir en otro con el fin de sostener a creencias personales de sus ciudadanos (Lipson 1985:19 apud Oatley 2012:194-195).

La experiencia de la Organización Internacional de Comercio en regular fracasó pero tal experiencia es importante por dos razones. En primer lugar, su fracaso significaba que no habría reglas internacionales que rigen la IED. A su vez, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) se convirtió en el centro del sistema de comercio y el tratado tenía poco que decir sobre la inversión extranjera. En segundo lugar, y más amplio, el fracaso de la Organización Internacional de Comercio refleja

un conflicto básico que ha dominado los debates internacionales sobre las normas reguladoras de la IED hasta el presente. Los países exportadores de capital han seguido las normas internacionales que rigen el comportamiento del país que recibe la inversión, con el fin de proteger los intereses de sus empresas multinacionales. Los países importadores de capital siguen las normas internacionales que regulan el comportamiento de las multinacionales con el fin de mantener el control de sus economías nacionales (Oatley 2012:194-195).

Durante los años 60 y 70, los gobiernos en desarrollo han programado debates internacionales en materia de IED. Trabajando con las Naciones Unidas, los países en desarrollo han procurado crear reglas para la inversión internacional que reflejan sus intereses como importadores de capital. El esfuerzo por regular las multinacionales se convirtió en elemento central del nuevo orden económico internacional (NOEI), en virtud del cual los países en desarrollo trataron de encontrar dos metas diseñadas para "maximizar las contribuciones de las multinacionales para el desarrollo económico y social de los países en los que operan "(Sauvant y Aranda, 1994:99 apud Oatley 2012:196).

Los gobiernos han procurado un reconocimiento internacional de su derecho a ejercer un control sobre toda la actividad económica dentro de sus territorios. Con este fin, estos países aseguraron la aprobación de la resolución de la ONU en Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales en el año 1962. En esta resolución se reconoce el derecho de los países de ejercer un control total sobre sus recursos naturales y sobre las empresas extranjeras que operan dentro de sus fronteras en la extracción de estos recursos. La resolución afirmó el derecho de los gobiernos de los países de expropiar inversiones extranjeras y determinar la compensación adecuada en caso de expropiación (Rivero 1980:92-93; Akehurst 1.984:93 Oatley 2012:196). Los países en desarrollo también han procurado escribir un código de conducta que podría garantizar que las actividades de las multinacionales "eran compatibles con las necesidades al medio y largo plazo que los gobiernos de los países importadores de capital habían identificado en sus planes de desarrollo" (Rivero 1980:96 apud Oatley 2012:196).).

Los esfuerzos de los países en desarrollo para la elaboración de un código de conducta para las multinacionales, enfrentaron una oposición por parte de los países altamente industrializados. Mientras los países en desarrollo quisieron que el código tuviera carácter integral aplicable a todos, los países industrializados han optado por un código voluntario. Además, mientras que los países en desarrollo querían regular únicamente las multinacionales, los países exportadores de capital insistieron en que cualquier código para regular el comportamiento de las multinacionales fuera acompañado por un código para regular el comportamiento de los países (Sauvant- y Aranda 1994, 99). Los gobiernos trabajaron en ambos códigos en finales de los años 70 y principios de los 80, fusionando ambos documentos en uno solo en 1982. Los códigos que resultan de la unión, nunca se han puesto en práctica, sin embargo, nunca han sido formalmente rechazados. A su vez, los códigos permanecieron en, el limbo durante diez años hasta que, en 1992, el Comité de la ONU recomendó que los gobiernos buscasen un método alternativo (Graham 1996, 78-79 apud Oatley 2012:196-197).

Hasta la década de 1980, el poder en las negociaciones internacionales favoreció a los países más industrializados. Estos países exportadores de capital han utilizado estas ventajas para cambiar el orden de la regulación y el comportamiento de los países receptores de IED.

Algunos pasos iniciales se tornaron durante la Ronda Uruguay. Bajo la presión de los Estados Unidos, se colocaron las medidas de inversión relacionadas con el comercio (TRIMs) en la agenda. Un TRIM es una política del gobierno con respecto a la IED o una EMN que tiene impacto en las importaciones y exportaciones. Por ejemplo, el contenido doméstico de requisitos de balanza comercial fuerza a las empresas a importar en pocos *inputs* o a exportar en más *outputs* que podrían sin tales requisitos impuestos por el gobierno. En consecuencia, tales requisitos distorsionan el comercio internacional. Al colocar las TRIMs en la agenda del GATT, los EE.UU. procuraban limitar la capacidad de los países receptores de la IED de usaren dichas medidas (Croome, 1995 apud Oatley 2012:197). Muchos de los otros países industrializados

apoyaron el esfuerzo de Estados Unidos, aunque no todos compartían el deseo estadounidense de tal deseado acuerdo.

Los países en desarrollo se opusieron al abordaje de las propuestas estadounidenses. Muchos eran reacios a que las TRIMs incorporadas en el GATT. Ellos argumentaron que "las consideraciones de desarrollo superaban a cualquier efecto comercial adverso que las TRIMs podrían tener y que ninguna nueva disposición del GATT para regular, eran necesarias" (Croome, 1995:258 apud Oatley 2012:197). Los países en desarrollo querían restringir cualquier acuerdo final, en la medida que aderezaban los "efectos comerciales adversos directos y significativos" de políticas de inversión (Croome, 1995:259 apud Oatley 2012:197). Aun así, el grupo pretende limitar el efecto de estas medidas, presentando una lista de 13 objetivos de desarrollo que sus miembros consideraban justifican el uso de medidas de inversión. La única restricción internacional que el grupo propuso fue la ausencia de una metodología asociativa que podría alentar a los gobiernos a "esforzarse por evitar" el uso de las TRIMs de una manera que distorsionaba el comercio o injuriase algún otro miembro del GATT (Oatley 2012:197).

Un acuerdo limitado finalmente se firmó como resultado de dos cambios que afectaran a las negociaciones. Los países industrializados intensificaron sus demandas, acordando centrarse en cuatro medidas de inversión, las normas relativas al contenido nacional/doméstico, las medidas de equilibrio del comercio que requieren las empresas de importación para ser colocado por sus exportaciones, las prácticas restrictivas de divisas y las limitaciones en la capacidad/habilidad de vincular incentivos de inversión para las necesidades en materia de exportación.

Al mismo tiempo, las actitudes de los países en desarrollo en relación con la IED también cambiaron: los años 80 trajeron una liberalización progresiva de la IED por los países desarrollados. Esta reducción en la necesidad de los países en desarrollo, para regular la actividad de las multinacionales ampliamente traducida en una mayor disposición a aceptar algunas normas internacionales que limitaban su comportamiento como país anfitrión (Oatley 2012:197).

Como no se llegó a un acuerdo más amplio en la Ronda Uruguay los países industrializados iniciaron negociaciones sobre un **acuerdo multilateral de inversiones (AMI)** en la OCDE en mayo de 1995. La OCDE parecía ofrecer al menos tres ventajas sobre la Organización Mundial del Comercio (OMC) como un foro para un acuerdo de inversión. Debido a que ser miembro de la OCDE se limita a los países industrializados, en las negociaciones de la OCDE parecían estar de acuerdo. Además, dado a la mayor parte del flujo de IED entre los países industrializados, un acuerdo entre los miembros de la OCDE podría regular la mayor parte de la inversión internacional. Por último, un acuerdo basado en la OCDE no podría preconizar la participación de los países en desarrollo. Así, el acuerdo fue visto como un instrumento para el cual los gobiernos no miembros de la OCDE podrían acceder si así lo deseasen (Oatley 2012:197-198).

Los gobiernos pretendían que AMI liberalizase la IED y garantizase más seguridad a las multinacionales. La liberalización debería ser alcanzada por basar el acuerdo en dos principios básicos. El primero fue el trato nacional, que obliga a los gobiernos a dar a las empresas extranjeras un trato similar a las empresas nacionales. El segundo principio era la nación más favorecida, en el que los gobiernos deben tratar a cada una de las empresas que forman parte del acuerdo como se establece en el acuerdo. Los dos principios implicaban que los gobiernos no deben discriminar a las empresas de cualquier país o a las empresas extranjeras en el país. Con el fin de proporcionar más seguridad a los inversores extranjeros, el acuerdo incorpora la histórica expropiación gubernamental estandarizada de modo a dar lugar a una compensación efectiva y adecuada. Por otra parte, el acuerdo limita la capacidad del gobierno para limitar la capacidad de las empresas para remitir beneficios, y los procedimientos de la venta de acciones. El acuerdo también tensionaba proporcionar un mecanismo de disputa normalizado al de TLC, lo que permitiría a la contestación de estado a estado y de empresa a empresa (Oatley 2012:198)

Las negociaciones resultaron ser bastante rentables debido al conflicto entre los gobiernos de la OCDE y la fuerte oposición de grupos ajenos al proceso. El conflicto entre los gobiernos de la OCDE hizo lento el proceso de negociación en la medida en

que los gobiernos primero establecían las estrategias y luego se ocuparon en la determinación de las medidas de exclusión a las normas generales. Hasta 1997, los gobiernos de la OCDE habían unido cientos de páginas que establecen excepciones en relación a la venta de fincas, industrias culturales (con un enfoque en la televisión y el cine), y las agencias de promoción de inversiones gubernamentales. Los EE.UU. presionaron para lograr la inclusión de mano de obra y las normas/padrones ambientales. Los países en desarrollo también han comenzado a oponerse al incipiente acuerdo argumentando que este regulaba solamente el comportamiento de los países receptores de la inversión y nada hacía para regular la actividad de las EMN. Por otra parte, los países en desarrollo estaban preocupados de que el AMI posteriormente podría utilizarse como modelo para un mayor acuerdo de inversión negociado dentro de los parámetros de la OMC. Serían, sin embargo, obligados a aceptar las reglas de inversión que no habrían sido sometidos a tales durante el proceso de negociación (Oatley 2012:198).

El conflicto en las negociaciones siempre fue acompañado por una ola de oposición por parte de una coalición de grupos de interés. "Una coalición de compañeros ajenos se levantó en oposición al tratado, incluyendo la Amnistía Internacional, el Fondo de Conservación de Australia, Amigos de la Tierra, Ciudadano Publico, Sierra Club, La Red del Tercer Mundo, Mineros de acero Unidos de América, Asociación de los Gobernadores Occidentales, Movimiento para el Desarrollo Mundial "( Kobrin, 1998: 98). En general, se estima que unas 600 organizaciones en 70 países votaron en contra de la propuesta del tratado (1998 Kobrin 97). La combinación de conflicto entre los gobiernos de la OCDE en relación al contenido específico del tratado, la oposición de los países en desarrollo fuera de las negociaciones, y la negociación pública, resultó fatal. Las negociaciones finalizaron en diciembre de 1998 sin un tratado final (Oatley 2012:198).

## CONCLUSION

---

---

## CONCLUSION

Al finalizar este TFG, nuestro pensamiento cubre una visión más equilibrada entre el derecho de las Empresas Multinacionales a operar en varios países y llevar adelante su giro instalando sucursales, por una parte y, por la otra parte, los Estados que reciben la inversión y se benefician de ella para incrementar la producción, también tienen funciones reguladores para, que las Empresas Multinacionales cumplan ciertos estándares internacionales, en materia económica, tributaria y laboral.

En el ámbito internacional, las políticas se han centrado en los esfuerzos para negociar reglas claras para la inversión. Como hemos visto, este conflicto refleja un desacuerdo básico acerca de lo que las normas deben regular.

¿Las normas internacionales deberían regular la capacidad de los países de acogida para el control de las multinacionales que invierten en sus países o serán las normas internacionales las que deben regular una serie de actividades que las empresas multinacionales están autorizadas a llevar a cabo? La incapacidad de los países industrializados y los países en desarrollo para acordar una respuesta a esta pregunta, impidió la creación de reglas claras para la regulación de la inversión internacional.

No hay un tratado mundial que regule las inversiones pero hay diversos mecanismos como el *Global Compact* que son voluntarios y a la vez exigentes y tienen convenios con Naciones Unidas. De este modo se establecen criterios que permiten regular a estas EMN que si se las deja sin regulación pueden tener también efectos negativos. Estos instrumentos internacionales que vinculan a las EMN tienen cierta fragilidad por no ser obligatorios, por ser instrumentos de acciones voluntarias, las empresas pueden optar por el no cumplimiento de algunos principios. Estos hechos sugieren que las empresas puedan optar por no aplicar los principios del Pacto Global en aquellos países en desarrollo, donde hay poca importancia a las buenas prácticas de RSC aprovechándose del contexto de existencia de necesidades básicas insatisfechas y restricciones en las libertades individuales.

Como hemos visto, en términos de bien común casi todos los gobiernos imponen restricciones a las actividades de las Empresas Multinacionales que operan en sus países igualmente muchos gobiernos, especialmente en los países en desarrollo, tratan de aprovechar las multinacionales para sus objetivos de desarrollo. Los Estados siguen siendo los entes reguladores a nivel internacional. Son los Estados que deciden se aceptan o no aceptan a una EMN en un determinado país. En el campo de la IED hay reglas del juego claras e igualitarias que deben ser respetadas por los Estados como, por ejemplo, no favorecer a unas EMN sobre otras arbitrariamente. Pero cuando los Estados se juntan y por medio de Naciones Unidas establecen ciertos criterios de Desarrollo Sostenible en materia de ecología, no contaminación, cambio climático, las EMN deben asumir también que tienen responsabilidades en estas áreas.

Ciertas EMN, tienen sus ventajas o poder pero las poseen solo para cumplir su rol empresarial. En el éxito y poder de las Empresas Multinacionales en su rol empresarial influyen factores de poder como: la capacidad de decisiones internacionales; la capacidad de transferencia; la capacidad direccional y organizativa; la capacidad competitiva y; la exclusividad de conocimientos. Bastará que sean eminentes en esos factores para ejercer una relación de poder en su rol empresarial.

Al término y en forma de conclusión hemos concluidos que las EMN, no reúnen condiciones para que se les otorgue autonomía en el sistema internacional pero la novedad fundamental consiste en que nos parece incuestionable que son actores autónomos cuando actúan para desarrollar su giro empresarial. Las EMN tienen autonomía pero la tienen para cumplir su Rol Empresarial y no respecto a los Estados pues estas están obligadas a observar la legislación nacional de los países en que operan. Las EMN actúan “autónomamente” en el marco de sus objetivos empresariales ya que tienen personalidad jurídica, contratan funcionarios, importan, exportan, etc.

## BIBLIOGRAFIA

---

---

## **BIBLIOGRAFIA**

**Allard, Raúl (2009)**, “La Globalización por Dentro. El Estado-Nación y los actores transnacionales, Editorial Catalonia, Santiago de Chile

**Ayuso, S.; Mutis, J. (2010)**, El Pacto Mundial De Las Naciones Unidas - ¿Una Herramienta Para Asegurar La Responsabilidad Global De Las Empresas?, GCG Georgetown University Vol. 4 Num. 2, p 30.

**Bartlett, Cristopher (1991)**, The Challenges, Motivations, and Mentalities of MNC Management, Harvard Business School.

**Bedin, Gilmar. A., etal (2003)**. Paradigma das Relações Internacionais. Editora UNIJUÍ: São Paulo.

**Bhagwati, Jagdish (2004)**, *in defence of globalization*, Oxford University Press.

**Calduch Cervera R. (1991)**. Relaciones Internacionales. Ciencias Sociales, Madrid.

**Direcon Ministerio de Relaciones Exteriores (2013)** “Instrumentos de Responsabilidad Empresarial”. Santiago de Chile.

**Durán, Juan José (2001)**, *Estrategia y economía de las empresas multinacionales*, España, Pirámide.

**Evans, Graham, y Newnham Jeffrey (1998)**, *The Penguin dictionary of international relations*, Inglaterra, Penguin Books.

**Frankel, Joseph (1971)**, Conflicto y armonía en la política internacional (trad. esp. de J. González Baramendi). Barcelona, Dopesa.

**Friedmann, W (1967)**. La nueva estructura del Derecho Internacional, trad. esp. de A. Bárcena, México, Ed. F. Trillas,

**Gil, António Carlos (2008)**, Métodos e técnicas de pesquisa social. 6ª Edição, Atlas Editora, São Paulo.

**Gilpin, Robert (2001)**, *Global political economy: understanding the international Economic order*, Princeton University Press.

**Graneix, Francisco (1974)**, *Las empresas multinacionales y el desarrollo* Barcelona, Ariel 102 y 105;

**Grauwe, Paul, y Filip Camerman (2002)**, *How big are the big multinationals companies?*, Universidad de Leuven y Senado Belga.

**Jones Geoffrey (1996)**. *The evolution off international business: An introduction*. London: Routledge

**Lakatos, Eva Maria &, Marina de Andrade Marconi, (2009)**, *Sociologia Geral*, 7ª Edição, Editora Atlas, S.A., São Paulo.

Líneas Directrices De La OCDE Para Empresas Multinacionales - Revisión 2011 © OCDE 2011

**Lundin, Iraê e Wache, Paulo, (2014)**, “Reflexão Teórica-conceptual Rumo ao Paradigma da Multipolaridade Inclusiva”, in Wache, Paulo et al. *As Potências Emergentes na Construção da Multipolaridade Inclusiva: Uma Abordagem Comparativa das Politicas Externas dos BRICS*, ISRI: Maputo

**Martins, Luciano (1977)**. «Las multinacionales y. las naciones», en varios: *Empresas multinacionales y división internacional del trabajo*. Salamanca, Sigüeme,

**Merle, Marcel (1974)**, *Sociologie des Relations Internationales*. París, Dalloz.

**Mybdal, Gunnar (1973)**, *El reto a la pobreza* (trad. esp. de S. Udina), Barcelona, Ariel.

**Oatly, Thomas. (2012)**. *The Political of Multinational Corporations. International Political Economy*, 5th Edition.

**Pecequilo, Cristina S. (2004)**, *Introdução às Relações Internacionais. Temas, Actores e Visões*. Coleções Relações Internacionais, Editora Vozes: Petrópolis.

**Pfaltzgraff, R. E Dougherty, J (2003)**, *Relações Internacionais. As teorias em Confronto*. Gravita: Lisboa.

**Piscopo y Marcos y Maccari Emerson (2012)**. *Transferência Internacional de Tecnologia em Empresas Multinacionais Brasileiras: Caso do Setor Siderúrgico*. en *Revista Gestão & Tecnologia*, Pedro Leopoldo, v. 12, n. 3 p. 50-78, set./Dez.2012

**Reynolds, P. A (1977)**. *Introducción al estudio de las relaciones internacionales* (trad. esp. de F. Condomines). Madrid, Tecnos.

**Rocha, Ramalho (2001)**. *Por uma compreensão mais crítica das teorias das Relações Internacionais*. Edição Senac. Brasília.

**Tugendhat, Christopher (1973)**, *Las empresas multinacionales* (trad. esp. de A. Maser y C. Vergara). Madrid, Alianza,

**Vilar, Garcia, (1980)**, *Las Empresas Multinacionales Como Actores Autónomos de las Relaciones Internacionales*, en *Revista de Estudios Internacionales*, Volumen I, numero 2 México.

**Wilkins, Myara. (1970)**. *The emergency of multinational enterprise: American Business abroad from the colonial era to 1914*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

**Willetts, Peter (2001)**, "Transnational actors and international organizations in global politics", en John Baylis y Steve Smith, *The globalization of world politics, an introduction to international relations*, 2a ed., Reino Unido, Oxford University Press.

## ANEXOS

---

---