

CAPÍTULO 12

Los actores transnacionales (II): Las empresas multinacionales.

1. Evolución histórica de las empresas multinacionales.

«En efecto a nuestro juicio cabe pensar que el microscopio del entomólogo no hará jamás aparecer una naturaleza específica de las empresas transnacionales.

(...)

Hay que ir más allá de las empresas transnacionales para explorarlas dentro de un contexto más general que permita desde ahora, descifrar los hechos todavía aislados los cuales, una vez relacionados entre sí, dan fe de la emergencia de una realidad internacional nueva. Más exactamente, las empresas transnacionales son importantes en la medida en que constituyen el principal agente de una revolución profunda de la economía tradicional, Son los vectores principales de unos fenómenos económicos y sociales que están dejando ya obsoletos los marcos habituales de análisis de las relaciones internacionales. Agente estructurante de un nuevo ambiente mundial y, al mismo tiempo, cada vez más agente estructurado por el sistema que han contribuido a crear, las empresas transnacionales son el signo, la manifestación más espectacular de una realidad en vías de gestación. Pero aunque su posición sea privilegiada no son el único índice de este movimiento".

La cita que acabamos de reproducir, extraída de un artículo de MADEUF y MICHALET, resume muy acertadamente el planteamiento desde el cual pretendemos o abordar el tratamiento de las Empresas Multinacionales en su calidad de actores de la Sociedad Internacional.

Con todo y antes de adentrarnos en la exposición teórica resulta necesario realizar una apretada síntesis de la evolución histórica experimentada por el fenómeno de las Empresas Multinacionales, para poder analizar y comprender mejor su naturaleza y las funciones que desempeñan en el mundo internacional de nuestros días. Para ello, dividiremos la historia de las Empresas Multinacionales en tres grandes períodos:

1. Período de aparición de las Empresas Multinacionales (1860 – 1914).

La aparición de las primeras empresas multinacionales se produce, simultáneamente, en diversos países europeos (Alemania, Gran Bretaña, Francia) y del continente americano (los Estados Unidos) durante el último tercio del siglo pasado y las primeras décadas del presente siglo, lo que nos demuestra el carácter reciente de este fenómeno así como la extraordinaria dinámica que ha experimentado hasta llegar a convertirse en la realidad que es.

En los orígenes de las primeras empresas multinacionales se conjugan una diversidad de causas que resulta oportuno mencionar, habida cuenta de que la mayoría de ellas seguirán incidiendo en las etapas posteriores.

En primer lugar, las empresas multinacionales surgen en un momento de notable aceleración científico – tecnológica y de desarrollo de los sistemas de producción y comercialización “estandarizados” que propician la aparición de nuevos productos y, también, de nuevas demandas o hábitos de consumo. Asociados a estos procesos surgen algunas de las primeras empresas multinacionales, como la constitución por Friedrich BAYER de una empresa química en Colonia que internacionalizará en 1865 mediante la adquisición de una «filial» en Albany (EE.UU.). Análogamente, Alfred NOBEL aprovechará el descubrimiento de la dinamita para crear una empresa de explosivos en Hamburgo, en el año 1866. Otro tanto podríamos afirmar de SINGER que en 1867 organiza una empresa para la fabricación de sus máquinas de coser que exportará a todos los países europeos.

Paralelamente, la innovación tecnológica, aplicada a los medios de comunicación y de transporte, facilitó la unificación espacial a escala mundial y permitió la dispersión productiva de las empresas en diversos países en detrimento del intercambio comercial internacional. En efecto, los nuevos medios de transporte (ferrocarril y navegación a vapor) o de comunicación (telégrafo, radiotelégrafo y radio) garantizan el control de las empresas «madres» sobre sus empresas «filiales» que, sin embargo, se encuentran ubicadas en diversos países y a enormes distancias. Naturalmente, asociado a este proceso se desarrollaron también nuevas empresas multinacionales que controlaban los servicios de transporte y comunicación. Este fue el caso de la Wireless Telegraph and Signal Company creada por Guillermo MARCONI en 1897 y que muy pronto pasó a convertirse en una auténtica multinacional, bajo el nombre de Marconi Gireles Company Ltd., establecida en Inglaterra, Estados Unidos, Canadá, Francia e Italia, y con tal grado de poder que logró en sus acuerdos con el gobierno italiano y con la Lloyd Company la exclusividad para la instalación de sus aparatos de radiotelegrafía tanto en los barcos como en las estaciones costeras.

Además de las razones apuntadas, el desarrollo del nacionalismo y la formación de nuevos estados o la consolidación de otros existentes, particularmente del imperialismo de fines de siglo, indujo la generalización de políticas económicas y comerciales proteccionistas, en alternancia con períodos librecambistas, cuyo primordial objetivo era la consolidación del proceso de industrialización nacional y la expansión comercial a costa de los países competidores. En este sentido, TUGENDHAT apunta la introducción de elevadas tasas arancelarias en Alemania, durante 1887, como una de las causas que estimuló a la primera empresa holandesa productora de margarina, la empresa JURGENS, a establecer en 1888 una factoría en Alemania que para 1914 se había ampliado hasta formar una red de siete filiales. Por análogos motivos la BAYER implantó empresas Químicas filiales en Moscú (1876), en Flers (Francia) en 1882 y en Schoonaerde (Bélgica) en 1908.

La génesis de muchas de las primeras empresas multinacionales fue la resultante de un proceso de expansión empresarial estimulado por el descubrimiento, explotación y comercialización de materias primas con una creciente demanda, como ocurrió con la STANDARD OIL de John D. Rockefeller para el petróleo, o la ALCOA para el aluminio. También contribuyó la producción de nuevos productos, como la FORD MOTOR COMPANY, en el sector de fabricación de automóviles, la VISCOSE C^o, filial de la COURTAULDS británica, en la fabricación de fibras sintéticas (rayón). Por último, también contribuyó la expansión experimentada por ciertos servicios, principalmente financieros, de transporte y de comunicaciones. De esta época datan algunos de los principales bancos multinacionales como el CREDIT LYONNAIS (1863), en Francia o la BRITISH LLOYD C^o (1889) en el Reino Unido.

Paralelamente al proceso de expansión empresarial, la emergencia de la EM va asociada a un proceso de fuerte concentración empresarial, como consecuencia del cual muchas pequeñas empresas artesanales o familiares fueron absorbidas por otras grandes empresas nacionales o extranjeras, o desaparecieron del mercado facilitando la expansión de éstas.

Este fenómeno propició la formación de monopolios u oligopolios en los principales países industrializados que, apoyándose en su fortaleza económica nacional, se encontraron en óptimas condiciones para extenderse a otros países. Por ejemplo, entre 1880 y 1890 desaparecieron en los Estados Unidos un total de 5.000 empresas que facilitaron la formación 300 grandes «trusts», algunos de ellos tan significativos como la UNITED STATES STEEL o la INTERNATIONAL HARVESTER. En Inglaterra, el sector financiero experimentó también una fuerte concentración que se materializó en la reducción de las 600 entidades bancarias de 1824 a tan sólo 55 en 1914, de las que únicamente 5

bancos (MIDLAND, WESTMINSTER, LLOYDS, BARCLAYS y NATIONAL PROVINCIAL) controlaban el 80 por 100 de todas las operaciones financieras.

Estas dos tendencias apuntadas, expansión y concentración, encontraron su consagración en la constitución de grandes unidades empresariales (trusts) y en la conclusión de los primeros acuerdos interempresariales (cartels). Respecto de estos últimos podemos citar entre los primeros casos el cartel establecido entre ALCOA y la AIAG (Suiza) para el dominio de la producción de aluminio en 1896 y ampliado en 1901 a otras tres empresas. También con anterioridad a 1914 se constituyó un cartel entre empresas fabricantes de explosivos e integrado por el NOBEL DYNAMITE TRUST (con filiales en Inglaterra y Alemania), la VEREIGNITE KOLN-ROTIWEILLER PULVERFABRIKEN, de Alemania, y la DU PONT de Francia.

BETTELHEIM ha estudiado este fenómeno para el caso alemán señalando que mientras en 1865 únicamente existían 4 cártels en este país, la cifra ascendía a 117 en 1890 hasta alcanzar los 600 en 1917. Sin embargo fueron los Estados Unidos donde primero se promulgó una legislación destinada a impedir o limitar las distorsiones económicas ocasionadas por este tipo de prácticas contrarias a la libertad de mercado. Este paso se adoptó con la SHERMAN ACT de 1890 que constituyó un modelo legal muy pronto imitado por otros países industrializados.

Ciertamente debemos indicar que, en esta etapa de la formación de las EM, se aprecia claramente la íntima vinculación entre el «capitalismo industrial» y el «capitalismo financiero», magistralmente analizado en esta época por autores de la talla de RUDOLF HILFERDING, ROSA LUXEMBURGO o el propio V.I. LENIN. Dicho esto no compartimos, sin embargo, sus conclusiones que atribuyen a este fenómeno la causa primordial del desarrollo del sistema capitalista y, mucho menos, de uno de sus más importantes agentes: las EM.

2. Etapa de consolidación de las Empresas Multinacionales (1914-1945).

La Primera Guerra Mundial ocasionó innumerables modificaciones en la estructura y el funcionamiento de la economía internacional que dejaron sentir sus efectos en la evolución de las EM A pesar de la crisis económica internacional desencadenada en 1929, o tal vez debido a ella, durante el periodo de entreguerras el fenómeno de las EM se consolidó de modo definitivo.

Al igual que en la etapa precedente el desarrollo tecnológico y el perfeccionamiento de los métodos de producción (difusión del taylorismo -control de métodos y tiempos-) y gestión empresarial estimuló la creación de las EM Pero el principal rasgo definidor de este periodo es la superioridad creciente que irán alcanzando las EM norteamericanas respecto de sus homologas en Europa. La razón primordial de este fenómeno se encuentra en la debilidad que la contienda bélica ocasionó a las economías de los países europeos que quedaron, por consiguiente, en unas claras condiciones precarias, lo que les obligó a una tarea de reconstrucción y recuperación, agravada en Alemania por las importantes reparaciones de guerra impuestas en el Tratado de Versailles, que difícilmente podía conjugarse con un proceso de crecimiento y expansión internacional de las empresas.

Por su parte, los Estados Unidos lograron una importante expansión económica durante el conflicto bélico mundial, en el que tan sólo participaron en sus últimos momentos, como lo ha puesto de relieve RENOUVIN. Así su producción de acero se duplicó entre 1914 y 1919; el saldo favorable de su balanza comercial (valor de las exportaciones menos valor de las importaciones) alcanzó una cifra de 9.500 millones de dólares en 1918 cuando en 1914 era tan sólo de 435 millones de dólares; las reservas de oro disponibles por los Estados Unidos eran, aproximadamente, la mitad de las reservas mundiales y el volumen de los préstamos norteamericanos alcanzaron la cuantía de 10.000 millones de dólares al

concluir la guerra.

En este contexto general no resulta extraño que durante este periodo se asista a una penetración de nuevas empresas multinacionales americanas en Europa, como ocurrió con la HOOVER, la REMINGTON RAND o la PROCTER AND GAMBLE, así como a un fortalecimiento de otras establecidas con anterioridad al conflicto como fue el caso de la FORD.

Esta descompensación en la expansión de las empresas multinacionales a uno y otro lado del Atlántico vino propiciada también por la distinta estructura de las inversiones americanas y europeas en el extranjero. Con anterioridad a 1914 ya se había detectado una mayor tendencia del capital norteamericano a inversiones directas en el extranjero mientras el capital europeo se dirigía, predominantemente, hacia las inversiones en cartera (deuda pública, obligaciones, etc.), y todo ello en un contexto general en el que se ha calculado por DUNNING que el 90 por 100 de los movimientos internacionales de capital se destinaban a las inversiones en cartera.

Esto significa, sencillamente, que mientras las empresas norteamericanas se establecían en Europa bien mediante la creación de nuevas filiales o el control de empresas europeas, el capital procedente de Europa e invertido en los Estados Unidos se destinaba, prioritariamente, a la simple explotación y especulación financiera y no la inversión productiva.

Por ejemplo, del conjunto de las inversiones extranjeras británicas que en 1914 ascendían a 4.000 millones de libras esterlinas, el 40 por 100 se habían destinado a la compra de acciones de empresas ferroviarias extranjeras o imperiales; un 30 por 100 en empréstitos estatales o municipales; un 10 por 100 en materias primas y un 8 por 100 en entidades financieras.

Además de la nota de descompensación entre las inversiones realizadas por los Estados Unidos y Europa a través de sus multinacionales, la consolidación de estas empresas quedará garantizada durante esta etapa mediante la formación de grandes «cártels» internacionales. Realmente muchos de estos acuerdos internacionales entre grandes empresas o «trusts» multinacionales tuvieron muy escasa duración al verse directamente afectadas por la Gran Depresión de los años treinta, como ocurrió con el cártel siderúrgico constituido en 1926 por las principales empresas siderúrgicas de Alemania, Luxemburgo, Francia, Bélgica y el Sarre, y que se disgregó en 1931 como consecuencia del exceso de producción respecto a la demanda mundial siderúrgica, fuertemente restringida por la crisis. El intento de recomposición de un cartel siderúrgico internacional llevado a cabo en 1933 por empresas norteamericanas, inglesas, checoslovacas, polacas y austriacas no obtuvo mejores resultados.

Otros casos, por el contrario, lograron una mayor eficacia y duración como sucedió con el cártel petrolífero, formado en 1928, por tres grandes multinacionales de este sector energético, la SHELL, la ANGLO-PERSIAN (en la actualidad BRITISH PETROLEUM) y la STANDARD OIL (New Jersey). Un caso significativo de consolidación de empresas multinacionales mediante fusión será el de UNILEVER, en 1927, formada a partir de Unilever Limited de Londres y de Unilever, N.V. de Rotterdam. En todo caso, el desencadenamiento de la «Gran Depresión» de 1929 tuvo un impacto directo en las oportunidades de desarrollo de las empresas multinacionales, en un doble sentido: de una parte la inestabilidad del sistema monetario y financiero internacional provocó la introducción por los gobiernos nacionales de legislaciones muy estrictas respecto de la exportación de capitales para inversiones en el extranjero, lo que unido a las variaciones de los tipos de cambio y de las cotizaciones en las principales bolsas de valores abortó muchos de los proyectos e iniciativas destinadas a la formación o expansión de las empresas

multinacionales. Tal vez el caso de Alemania sea paradigmático en este sentido, como lo ha estudiado ampliamente BETIHELHEIM, pero también este fenómeno se puede apreciar en algunas de las economías más sólidas como es el caso de Gran Bretaña en la que el saldo de la balanza de pagos corrientes cayó entre 1928 y 1931 en una proporción alarmante (1928= + 137 millones de £; 1929= +118; 1930= +23; 1931= -75 millones de £) al igual que las emisiones extranjeras en el mercado de Londres (1928= 143 millones de £; 1929= 94; 1930= 109 Y 1931= 46 millones de £).

Por otro lado, la caída de la demanda, de los precios y de la producción, en definitiva, el proceso depresivo experimentado por las principales economías europeas y americanas condujo a la quiebra de numerosas empresas, obligando a los gobiernos a intervenir en apoyo de sus industrias nacionales mediante medidas proteccionistas, destinadas a proteger sus mercados frente a la competencia y a la penetración de empresas extranjeras, y cuyos efectos llegaron a afectar gravemente a muchas empresas multinacionales. Algunos datos ilustran el efecto de contracción económica causado por la Depresión de 1929. El comercio mundial se redujo en el período comprendido entre 1931-1935 en un 20 por 100 respecto al período de 1920-1929; en Estados Unidos las quiebras aumentaron entre 1929-1932 en un 30 por 100, mientras que el índice de producción industrial disminuyó desde el 311 en 1929 a un 192 en el año 1933, al igual que la tasa de inversión situada en 178 en 1929 (base 100 en 1920) al 50 en 1933. Esta situación de crisis económica generalizada indujo un intervencionismo gubernamental cuyos ejemplos más significativos son el «New Deal» en los Estados Unidos y el programa de reactivación económica y de remilitarización en Alemania, a partir de 1934.

3. La Etapa de universalización de las Empresas Multinacionales (1945-1990).

La conclusión de la Segunda Guerra Mundial propició una reordenación de la Sociedad Internacional tanto desde el punto de vista político como, y particularmente, desde el punto de vista económico. En efecto, la Conferencia de Bretton Woods sentó las bases de un sistema monetario internacional que pretendía estabilizar los tipos de cambio y liberalizar los flujos financieros internacionales mediante la vinculación del dólar y la libra esterlina con el oro. Análogamente, el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) sirvió de base para una progresiva liberalización de los intercambios comerciales.

Ambos sistemas internacionales, financiero y comercial, se implantaron en un periodo post-bélico en el que la práctica unanimidad de los países europeos habían visto arrasadas sus economías y en donde la reconstrucción era un imperativo que sólo podía alcanzarse con el apoyo y la ayuda económica del único país que había salido reforzado económicamente del conflicto, es decir de los Estados Unidos, tarea que será asumida a través del Plan Marshall.

A la luz de estos datos conviene destacar los dos rasgos esenciales que caracterizaron a las multinacionales en esta época:

- 1° Las empresas multinacionales aceleran su naturaleza universal o intercontinental.
- 2° Se consagra la hegemonía de las Empresas Multinacionales norteamericanas.

Respecto al primero de ambos rasgos característicos, resulta interesante constatar que las empresas multinacionales que en etapas precedentes habían restringido sus filiales y sus operaciones casi exclusivamente a los continentes europeo y americano, van a acentuar su penetración en países asiáticos y africanos, aunque sigan destinando la mayoría de sus inversiones y desarrollando una parte sustancial de sus actividades productivas a los países de Europa y América. En efecto, según los datos aportados por VERNON, para el año 1970 y un colectivo de 391 empresas multinacionales, distribuidas del siguiente modo: 180 empresas con sede en Estados Unidos; 135 empresas con sede en Europa; 61 empresas con sede en Japón y 15 empresas con sede en otros países; se

constata que el mayor número de empresas multinacionales se concentra en el grupo de empresas establecidas en un mínimo de 11 países y un máximo de 20 países, totalizando esta categoría 143 empresas.

En la misma línea se constata que mientras 313 empresas se encuentran implantadas tanto en países desarrollados como en países subdesarrollados, esta cuantía se reduce a 32 empresas que únicamente se encuentran establecidas en países subdesarrollados y 27 entre las empresas que únicamente se han establecido en países desarrollados. A la luz de estos datos resulta incuestionable la dimensión universal alcanzada por el fenómeno de las empresas multinacionales, que está provocando una imperceptible pero profunda transformación de la estructura económica mundial y obligando a una revisión exhaustiva de las teorías y esquemas conceptuales mediante los cuales se trataba de comprender el mundo de las relaciones económicas internacionales. Uno de los fenómenos más interesantes y actuales de este proceso de universalización de las empresas multinacionales es el de la deslocalización industrial, analizado por MADEUF y MICHALET en los siguientes términos:

«Por fenómeno de deslocalización industrial se entiende una nueva distribución de las actividades productivas a escala internacional. Conciernen más exactamente al desplazamiento de ciertos sectores, textil, automoción, construcción eléctrica y electrónica, construcción naval, etc. de los países industriales hacia determinados países en vías de desarrollo (sureste asiático, Brasil, México, Argentina, Maghreb, etc...). Este deslizamiento del Norte hacia el Sur afecta prioritariamente a las industrias cuya mano de obra es de un nivel tecnológico bastante bajo. Atañe por consiguiente a los productos estandarizados.

Este movimiento es importante, pues pone en tela de juicio la división tradicional del trabajo a escala internacional».

De cualquier modo, la universalización del fenómeno de las multinacionales que se ha intensificado desde 1945 es al mismo tiempo una consecuencia y una causa de la universalización de las relaciones económicas capitalistas, en cuyo marco debe estudiarse este proceso de transnacionalización empresarial.

Junto a este fenómeno, destaca el predominio alcanzado por las empresas multinacionales de origen o con sede en los Estados Unidos en relación con las multinacionales de origen europeo o japonés. En general tres son las causas que han favorecido esta supremacía de las multinacionales norteamericanas que, en la actualidad, está siendo amenazada en algunos sectores económicos por las multinacionales japonesas.

La primera de ellas es una consecuencia directa del conflicto bélico mundial que como veíamos potenció la economía de los Estados Unidos frente a la situación de ruina a la que se tuvieron que enfrentar los gobiernos europeos y de Japón. Esta situación propició el desarrollo de una tendencia que ya existía en la etapa de entreguerras y que descansaba en la propensión a realizar inversiones reales en el exterior por las empresas norteamericanas frente a una mayor propensión de las empresas a invertir en activos financieros cuando se trata de capital de origen europeo. Evidentemente, la situación de post-guerra permitirá a las empresas norteamericanas invertir en Europa en un momento en que los gobiernos europeos destinan la mayor parte de sus recursos financieros (propios o procedentes del exterior) a inversiones en sus propios países destinadas a lograr la reconstrucción y recuperación de sus capacidades industriales y productivas devastadas, excluyendo o condicionando lógicamente, la utilización de tales recursos financieros en inversiones exteriores.

Según TUGENDHAT, entre 1946 y 1969 el volumen de las inversiones norteamericanas directas en el extranjero pasó, en valor contable de 7.200 millones de dólares a 70.763 millones de dólares anuales lo que traducido a valores relativos significaba que en 1969 las empresas norteamericanas poseían entre un 60 y un 65 por 100 de las

inversiones directas en el exterior.

Una segunda razón favorecía y reforzaba la anterior. El establecimiento del sistema de patrón cambios-oro en el que el dólar pasaba a ocupar, junto con el oro, el lugar preferente de medio internacional de pago, permitía a las multinacionales norteamericanas invertir sus excedentes financieros en cualquier país del mundo, y muy especialmente en Europa, sin verse sometidas a limitaciones gubernamentales ni, tampoco a perturbaciones derivadas de los tipos de cambio.

Por último, la superioridad de las multinacionales norteamericanas quedó reforzada como resultado del avance tecnológico y productivo, experimentado por la economía americana en la década de los cuarenta y los cincuenta, y constatable en la mayoría de los sectores económicos con mayor expansión, como el sector petrolífero, la aeronáutica, telecomunicaciones, informática, aeroespacial, química o energía atómica. La conjugación de todos estos factores condujo a que el desarrollo y universalización de las empresas multinacionales fuese, sobre todo, el desarrollo y universalización de las multinacionales americanas. Todavía en la actualidad esta situación es perfectamente apreciable. Según los datos publicados por la Revista Fortune en 1984, para un colectivo de 100 empresas multinacionales más importantes, 48 empresas eran de origen y capital norteamericano, frente a un total de 30 pertenecientes a países de la Comunidad Económica Europea (10 de la R. F. de Alemania, 7 del Reino Unido, 5 de Francia, 4 de Italia, 2 anglo-holandesas, 1 de Bélgica y 1 de Holanda) y tan sólo 9 japonesas.

Ambas características: universalización y predominio norteamericano, del período de desarrollo del fenómeno de las empresas multinacionales posterior a 1945, nos permite comprender las claves esenciales del protagonismo de estos actores en la escena internacional de nuestros días. Ante todo, la realidad de que el sistema económico mundial no puede ser abordado ni comprendido en profundidad mediante una teoría estatista que excluya o desconozca el protagonismo decisivo de las empresas multinacionales. Pero tampoco se puede cometer el error de desconocer el hecho de que estas empresas multinacionales representan y se confunden con los intereses de determinados Estados, o como lo ha señalado MICHALET:

«(...) la negación de toda vinculación (de las multinacionales) a una potencia nacional suprime automáticamente toda veleidad de establecer una vinculación entre lo político y lo económico».

2. CONCEPTO Y CARACTERES GENERALES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Hasta aquí hemos estado utilizando el término de empresa multinacional, sin haber procedido a una conceptualización de estos actores internacionales. Se impone, por tanto, intentar determinar qué entendemos bajo este término y qué características permiten apreciar la existencia y actividades de las empresas multinacionales. Una de las definiciones más completas es la que establece GRANELL cuando escribe que son empresas multinacionales aquellas que:

«(...) bajo una unidad mundial de gestión, tienen intereses y actúan en una pluralidad de países, acomodándose a las condiciones económicas, sociales y legales de cada uno de ellos con el fin de conseguir la maximización de sus beneficios y la mejor defensa de sus potencialidades de nivel mundial».

Como veremos más adelante, en esta definición se conjugan adecuadamente los diversos aspectos (económicos, organizativos e internacionales) que caracterizan la estructura y el funcionamiento de las empresas multinacionales. Semejante conceptualización resulta mucho más adecuada a nuestra disciplina que algunas de las definiciones apuntadas desde otras ciencias, por cuanto tienden a subestimar algunos de

los elementos esenciales o, cuando menos, a primar la perspectiva económica o jurídica y consiguientemente a dificultar la comprensión del fenómeno de las empresas multinacionales como una realidad internacional y multidisciplinar. Una excepción a este análisis crítico la constituye la definición apuntada por DURAN HERRERA cuando escribe:

«(...) A nuestros efectos el término multinacional se lo aplicaremos a toda aquella empresa (unidad microeconómica de decisión estratégica) que gestiona y controla actividades (de producción, comercialización-distribución y financiación) en más de un país, es decir, aquella empresa involucrada en la producción de bienes y servicios en el exterior y que, en consecuencia, opera en los mercados de factores y de productos en varios países».

De cualquier modo, ninguna de estas definiciones que hemos expuesto sobre el concepto de empresa multinacional permite una diferenciación exhaustiva de las distintas modalidades o formas que pueden presentar estos actores internacionales. En ello radica la utilidad de tales conceptos para nuestra disciplina en donde lo esencial es captar la naturaleza y funciones de las empresas multinacionales desde una óptica global, sin perjuicio de que en atención a otras exigencias científicas o académicas sea necesario introducir una tipología específica, como la apuntada por RICHARDSON cuando distingue entre: empresas internacionales, empresas multinacionales, empresas transnacionales y empresas supranacionales 2°. Para todas ellas hacemos extensivo el concepto de empresas multinacionales que hemos señalado con anterioridad.

A la luz de la definición aportada podemos deducir los principales elementos o rasgos característicos de la empresa multinacional, para diferenciarlo de los restantes miembros que conforman el mundo internacional de nuestros días. Tales elementos los podemos resumir en los siguientes:

1° Internacionalización productiva:

Ante todo las empresas multinacionales, como cualquier empresa, desempeñan una función productiva, tanto de bienes como de servicios, que se extiende a un ámbito mucho más amplio que el de un solo país, es decir, son empresas que desarrollan una producción internacionalizada. De ello se deriva una diferenciación muy clara respecto a las empresas nacionales, en su dimensión productiva, aun cuando algunas de tales empresas desarrollen funciones distributivo-comerciales de alcance internacional. Dicho en otras palabras, la empresa multinacional se distingue de las empresas (exportadoras o importadoras) que desarrollan su producción en el ámbito de un solo país por el hecho de que las primeras realizan una parte de su actividad productiva (y posiblemente también comercial) en centros distribuidos en diversos países.

La internacionalización productiva propia de las empresas multinacionales induce, necesariamente, una paralela internacionalización comercial y financiera, pero es aquella y no estas la que verdaderamente singulariza a la empresa multinacional puesto que, al fin y al cabo, cualquier empresa nacional recurre, o puede recurrir, al comercio exterior y en la misma medida se puede ver obligada a realizar o percibir pagos en el exterior de su país.

La internacionalización productiva de las empresas multinacionales concede una situación excepcional a tales empresas al permitirles obtener unas ventajas, que se traducirán en beneficios, derivadas del aprovechamiento de las imperfecciones del sistema económico internacional, a las que no pueden acceder las empresas nacionales más que por medio del comercio internacional. Según DURAN HERRERA, estas imperfecciones del sistema económico internacional que propician la actividad de las multinacionales son cuatro:

a) Imperfecciones de mercado: la existencia de mercados nacionales susceptibles de ser abastecidos por los productos de las multinacionales establecidas en ellos con preferencia sobre similares productos importados; carácter oligopolítico de ciertos mercados internacionales (petróleo, minerales escasos como el uranio, etc.).

b) Asimetría en la distribución de la riqueza: la desigual distribución de materias primas, recursos minerales o energéticos, en términos estrictamente geográficos o estatales, que favorecen las imperfecciones de mercado.

c) Asimetría en la distribución de la renta: lo que se traduce en una desigualdad de poder adquisitivo tanto entre los países como entre los diversos estratos de la sociedad de un mismo país. Simultáneamente esta desigualdad de rentas expresa también una desigualdad internacional de costes para los distintos factores de producción, principalmente para el factor trabajo y el factor capital.

d) Asimetría en la distribución de información: entendida en un doble sentido, de una parte en cuanto mayor o mejor conocimiento de las necesidades o demandas de bienes Y de servicios de los distintos mercados nacionales; por otro lado en cuanto diferente información de las posibilidades ofrecidas por los factores sociales y económicos de los países (nivel de cualificación de la mano de obra, nivel de innovación científico-técnica, etc).

A estas cuatro imperfecciones características del sistema económico internacional, podríamos agregar una quinta, a la que nos referiremos más adelante, y que podemos denominar como asimetría jurídico-política internacional, es decir la desigualdad de sistemas jurídicos (legislación laboral, fiscal, financiera, penal, etc.) y de regímenes políticos que imperan en los diversos actores estatales de la sociedad internacional.

Ahora bien, al igual que podemos afirmar que la internacionalización productiva permite utilizar las imperfecciones del sistema económico internacional en beneficio de las propias empresas multinacionales, no cabe duda de que la existencia y actuación de tales empresas, en tanto que unidades productivas internacionales, genera unos efectos, también internacionales, en la asignación o distribución de los principales factores de producción (trabajo y capital) al igual que en la asignación de bienes, servicios y recursos financieros, a escala internacional, que se encuentran asociados y forman parte indisoluble del proceso productivo de las multinacionales.

En síntesis, mediante la internacionalización productiva las empresas multinacionales obtienen ventajas y beneficios derivados de las imperfecciones del sistema económico internacional en la misma medida en que sus actividades contribuyen a efectuar alteraciones y modificaciones en la estructura y el funcionamiento de dicho sistema económico. Hay, por tanto, en ello un constante proceso de interacción (acción y reacción simultáneas) cuya investigación y análisis exige una perspectiva dialéctica del fenómeno, y no exclusivamente monocausal, que sólo en fechas recientes ha comenzado a emerger entre la doctrina especializada en estos actores internacionales.

2º Objetivo de la maximización de beneficios:

La empresa multinacional, de idéntica forma que toda empresa, tiene como linealidad última la obtención del máximo beneficio, o como dice DURAN HERRERA: «la maximización de la tasa de crecimiento de los activos productivos controlados», por el conjunto multinacional.

No obstante, este objetivo prioritario de la empresa multinacional, al que se supedita toda su estructura y funcionamiento, presenta unos rasgos singulares que conviene no perder de vista. Ante todo, dado que la obtención del máximo beneficio pretende alcanzarse mediante la internacionalización del proceso productivo, resulta indispensable que la valoración de los resultados obtenidos, en cada ejercicio económico, por la empresa multinacional (pérdidas o ganancias) se realice considerando la totalidad de resultados parciales alcanzados por las distintas unidades productivas existentes en los diversos países, es decir, la valoración debe llevarse a cabo a escala internacional y no sólo a escala nacional para cada una de las filiales.

Esto significa, por ejemplo, que las filiales de determinados países pueden

desarrollar transitoriamente su actividad productiva en condiciones de escasa rentabilidad o, incluso, en condiciones de pérdidas en atención a una estrategia empresarial que pretenda alcanzar a corto plazo otros objetivos distintos del máximo beneficio (monopolización de un mercado, penetración en un nuevo mercado, lanzamiento de un nuevo producto, etc.) y ello será perfectamente posible siempre y cuando el resultado final para el conjunto de la multinacional mantenga una tasa adecuada de beneficios.

En segundo término, la maximización de beneficios puede identificarse, bajo determinadas condiciones, con el objetivo de la supervivencia-expansión de la empresa multinacional. No obstante, como tendremos ocasión de ampliar más adelante, pueden surgir divergencias o contradicciones a la hora de aplicar las estrategias empresariales adecuadas para alcanzar estos objetivos si introducimos el factor tiempo, es decir, cuando se consideran las estrategias empresariales a corto, medio o largo plazo, particularmente cuando el sistema económico internacional experimenta una crisis estructural que amplía la duración y la intensidad de la fase depresiva del ciclo económico.

En estas situaciones, la empresa multinacional se ve obligada a optar entre una reducción de las tasas de beneficio a corto plazo con el fin de garantizar niveles adecuados de recursos susceptibles de reinversión, ya sea en nuevos productos, nuevas tecnologías o nuevos sistemas de producción más rentables, que le permitan mantener su capacidad productiva y de competencia a medio y largo plazo o, por el contrario, intensificar la tasa de beneficios' a corto plazo con objeto de minimizar los riesgos de pérdidas a medio y largo plazo derivados de la obsolescencia (depreciación por envejecimiento) de sus productos, técnicas o sistemas de producción, así como del probable reajuste que puede producirse en la demanda al final de un largo período de tiempo. Aún cuando las empresas multinacionales suelen desarrollar estrategias mixtas en tales situaciones sigue existiendo una gran indeterminación respecto al peso que debe dársele a cada una de ellas.

En todo caso, estas consideraciones sirven para ilustrar cómo bajo conceptos tan, aparentemente, claros y evidentes como los de máximo beneficio o supervivencia-expansión de la empresa multinacional se encierran en realidad una diversidad de situaciones y realidades que necesariamente hay que investigar en cada caso. Tales conceptos sirven, al menos, para lograr una distinción teórica más clara de las empresas multinacionales respecto de otros actores internacionales como los estados o las OIG en los que sus objetivos difieren sustancialmente del objetivo último de toda empresa multinacional.

3º Estrategias empresariales generales e internacionalizadas:

Dado que la empresa multinacional nace para alcanzar el objetivo de la maximización de sus beneficios y de sus potencialidades a escala mundial mediante la internacionalización de su producción, resulta imprescindible que desarrolle y ejecute sus actividades con arreglo a unos planes o estrategias empresariales que deben reunir simultáneamente dos requisitos: el de su generalidad y el de su internacionalidad. El requisito de la generalidad significa que las estrategias de la empresa multinacional deben tomar en consideración las características, potencialidades y necesidades de la totalidad de sus centros productivos o empresas de forma tal que entre todas ellas se desarrollen relaciones económicas (de complementariedad o cooperación) que les beneficien mutuamente y, de este modo, beneficien al conjunto de la empresa multinacional.

Semejante condición exige la exclusión de relaciones de competencia económica entre las distintas empresas que configuran la multinacional lo que conduce, lógicamente, a primar estrategias monopolísticas u oligopolísticas a escala internacional en detrimento de las estrategias basadas en la libre competencia. Esta es una de las razones por las que se han desarrollado este tipo de tendencias en aquellos sistemas económicos nacionales o internacionales en los que las empresas multinacionales han adquirido un peso o importancia significativos.

La condición de la intencionalidad implica que las estrategias de la empresa multinacional deben responder a las características, potencialidades y condicionamientos no sólo de los mercados nacionales en los que operan sus filiales sino también, y sobre todo, del mercado mundial. A este respecto, conviene considerar que las estructuras del mercado mundial no coinciden, necesariamente, con las de los mercados nacionales al igual que la dinámica de la oferta y demanda mundiales no son la simple agregación de las demandas y ofertas de los mercados nacionales en los que la empresa multinacional se encuentra implantada. Baste considerar brevemente la evolución experimentada por los precios, oferta y demanda mundiales del petróleo desde 1973 hasta 1985, con la paralela evolución de precios, ofertas y demandas de crudo para cada uno de los países productores o consumidores de petróleo, para comprender el cambio experimentado en la estrategia de las grandes compañías multinacionales del petróleo (las llamadas «siete hermanas») de controlar la producción y distribución del crudo a pasar a controlar la distribución y demanda (decreciente) de este recurso energético.

Las bases de las estrategias generales e internacionalizadas de las empresas multinacionales son fundamentalmente tres:

1. Interiorización de mercados.
2. Diversificación operativa: que criterios geográficos, productivos y distributivos.
3. Innovación científico – tecnológica.

La interiorización de los mercados constituye uno de los fundamentos de las estrategias desarrolladas por las empresas multinacionales. Su origen reside en la existencia de unos costes socioeconómicos de transacción para los bienes y servicios intermedios que derivan, entre otras: razones, de las imperfecciones del mercado internacional como sistema de asignación y distribución de estos bienes y servicios

intermedios Y de la asimetría en la distribución de la información.

Las empresas multinacionales, al asumir dentro del marco de su organización empresarial, jerarquizada e internacionalizada, las diversas etapas del proceso de producción y los distintos bienes y servicios necesarios para alcanzar los productos finales logran una reducción sustancial de los costes de transacción puesto que es la propia estructura empresarial la que fija las normas o condiciones en las que deben desarrollarse las transacciones o intercambios de bienes y servicios entre sus distintas unidades productivas (empresas filiales) y porque, además, acumula toda la información necesaria para realizar su proceso productivo internacionalizado del modo más eficaz y menos costoso posible al no existir fallos o asimetrías en dicha información. En definitiva, la interiorización de mercados que llevan a cabo las empresas multinacionales significa que éstas asumen en su estructura empresarial toda una serie de transacciones de bienes y servicios intermedios, y la información asociada a estos intercambios, con unos costes sensiblemente menores que los que deben asumir las empresas nacionales que deben recurrir para llevar a cabo los intercambios de bienes y servicios intermedios a los mercados internacionales (comercio internacional) con las imperfecciones y las dificultades de información que ello comporta. En el marco de este proceso de interiorización de mercados, cuya formulación teórica es muy reciente y se debe a NUCKLEY y CASSON (1976), ocupan un papel relevante los precios de transferencia.

La diversificación operativa significa la capacidad de la empresa multinacional para lograr una economía de sus costes económicos recurriendo al aprovechamiento de la diversidad de recursos y costes de los factores que existen en los distintos países (diversificación operativa de carácter geográfico); a la disparidad de riesgos, costes y posibilidades de ventas que poseen los distintos productos o servicios (diversificación operativa de carácter productivo) o, por último, a la disparidad que existe en el nivel de rentas y en los costes de penetración y distribución en los distintos mercados nacionales (diversificación operativa de carácter distributivo).

La diversificación operativa, en sus tres categorías, permite el aprovechamiento de las deficiencias de mercado y de las asimetrías en la distribución de rentas y de riqueza que existen, tanto a escala internacional como en el seno de cada país, para lograr unas reducciones de costes o unos incrementos en los ingresos sustantivamente diferenciados respecto a los que pueden obtener las empresas nacionales.

En efecto, una empresa multinacional puede obtener unas ventajas económicas mediante el establecimiento de una filial en aquel país que dispone de unos recursos (materias primas, recursos minerales o energéticos, etc.) o de unos factores de producción (mano de obra barata) a los que una empresa nacional tan sólo puede acceder de forma indirecta y a costes más elevados, por ejemplo, mediante la importación de tales recursos o la inmigración de trabajadores, esto es lo que denominamos diversificación operativa de carácter geográfico.

Otra de las formas que permite a las empresas multinacionales alcanzar ventajas económicas comparativas respecto a las empresas nacionales es mediante la producción, a través de sus filiales y en consonancia con la mayor productividad de cada una de ellas, de una diversidad de bienes o servicios en lugar de concentrarse en la producción de un solo producto o de unos productos del mismo sector económico. Ello permite reducir riesgos a la vez que facilita una más extensa y sólida penetración en los mercados nacionales al permitir aprovechar las demandas existentes para los distintos productos en cada país. Un ejemplo significativo de las posibilidades que ofrece esta diversificación operativa de carácter productivo lo constituye la multinacional BOUSSOIS-SOUCHON-NEUVESEL (BSN) cuyos ingresos por ramas productivas se distribuyen del modo siguiente: 20 por 100 en el vidrio plano (venta de CELLO en España); 15 por 100 en el vidrio hueco; 16 por 100 en los productos agrícolas secos (control de PRODIAL en España); 25 por 100 en los productos

agrícolas frescos (DANONE Francia, Italia, México, Alemania, etc.) y 24 por 100 en las bebidas (control de MAHOU y FONT VELLA en España).

Por último, las empresas multinacionales logran también apreciables ventajas económicas respecto a las empresas nacionales al poder alcanzar un grado mayor de diversificación operativa de carácter distributivo que les permiten satisfacer las demandas existentes en el mercado mundial o en los distintos mercados nacionales con costes menores (costes de transportes y fletes, seguros, tarifas aduaneras, etc.), a los impuestos por el comercio internacional, así como alcanzar un mejor conocimiento de las expectativas y un mayor dominio de la evolución futura de tales mercados en los que logran ocupar posiciones dominantes (monopolísticas u oligopolísticas). Un caso paradigmático de esta diversificación distributiva lo representa la multinacional IBM que controla el 60 por 100 del mercado mundial de grandes ordenadores, incluido el mercado europeo en el que sin embargo operan empresas multinacionales de la informática tan importantes como NIXDORF, PHILIPS, THOMPSON, SIEMENS, OLIVETTI, etc., que carecen de capacidad de competencia frente al monopolio de IBM.

Finalmente, la innovación científico-tecnológica, constituye otro de los fundamentos de las estrategias empresariales adoptadas por las multinacionales para imponerse a las empresas nacionales. Bien entendido que esta innovación tecnológica tiene como objetivo prioritario la obtención de ventajas comparativas respecto de productos más que respecto de técnicas de producción en donde las empresas nacionales, medianas o pequeñas, poseen una indudable capacidad de competencia con las multinacionales.

En el estudio sobre Empresas Multinacionales de Harvard se constató que de las 703 innovaciones introducidas en Estados Unidos desde 1945, únicamente 133 fueron introducidas por empresas multinacionales, análogamente de las 492 innovaciones introducidas en Europa y Japón para el mismo período 1945-1974, tan sólo 107 correspondían a empresas multinacionales.

Ello significa que la actuación de las empresas multinacionales se orienta más que hacia un crecimiento cuantitativo de la innovación tecnológica hacia un avance cualitativo de la misma, es decir al desarrollo de productos o líneas de productos totalmente nuevos, que requieren la inversión de elevadas sumas de dinero durante un largo período de tiempo con el fin de garantizar la innovación tecnológica que dé nacimiento a los nuevos productos. Estas inversiones de capital (capital-riesgo) en la innovación tecnológica les garantiza el monopolio de la tecnología requerida para la explotación productiva y comercial de los nuevos productos y, paralelamente, una rentabilidad económica de las inversiones realizadas basada, en un primer momento, en la posición exclusiva que les confiere en los mercados nacionales de tales nuevos productos y, en una segunda etapa, en la venta o concesión de su tecnología ,innovadora a las empresas nacionales.

Ilustremos estas consideraciones con algunos ejemplos significativos: el coste del desarrollo experimental del DC-3 en la década de los años 30 ascendió a 1 millón de dólares, el coste del desarrollo del BOEING 747 a finales de los años 60 ascendió a 1.000 millones de dólares (un incremento del 100.000 por 100 en poco más de tres décadas); el desarrollo experimental del ENIACC (la computadora de los años 40) exigió una inversión financiera de 500.000 dólares, el desarrollo de la computadora de la serie 360 obligó a la IBM a realizar un desembolso de 5.000 millones de dólares, aunque gracias a este modelo la IBM ha logrado dominar el mercado mundial de grandes computadoras. A mayor abundancia, los gastos o inversiones destinados por las empresas multinacionales a innovación tecnológica responden a una estrategia y siguen un ritmo permanentemente creciente, es decir, no son inversiones aisladas para un determinado proyecto, lo que contribuye a disipar cualquier intento de competencia constante entre las empresas multinacionales y las empresas nacionales.

El análisis parcial de los tres elementos mencionados sobre los que descansan las distintas estrategias seguidas por las empresas multinacionales, ha dado origen a una multiplicidad de teorías económicas e internacionalistas que han tratado de explicar las causas de la expansión de las multinacionales y su función en el marco de la economía mundial. Entre las primeras, destacan las teorías de la vida del producto en el comercio internacional o del ciclo tecnológico del producto, defendida por autores como VERNON, BUCKLEY Y CASSON o KNICKERBOKER, y las teorías de la localización, basadas en el modelo de HECKSCHER-OHLIN sobre la perfecta competitividad de los mercados internacionales de productos y de factores y las evidentes imperfecciones o distorsiones que la realidad económica internacional presenta respecto a dicho modelo. Respecto a las teorías internacionalistas, las dos corrientes más significativas son la de las teorías desarrollistas, cuya figura más destacada es W.W. ROSTOW, y las teorías de la dependencia, defendidas por autores como CELSO FURTADO y a las que haremos obligada referencia con posterioridad.

4º Jerarquización orgánica y unidad directiva de la empresa multinacional: En toda empresa multinacional se conjugan dos aspectos que afectan a su organización y que si bien no permiten, por sí mismos, una diferenciación teórica respecto a las restantes formas empresariales, constituyen una característica relevante de la empresa multinacional si se relacionan adecuadamente con los restantes rasgos definidores y, muy especialmente, con el carácter internacional de estas empresas.

En efecto, las empresas multinacionales poseen una organización interna fuertemente jerarquizada, cuya forma más simplificada es la establecida entre una empresa matriz y las distintas empresas filiales orgánicamente dependientes de la primera, y que generalmente adquiere formas muy complejas a través de la constitución de «holdings» y otros tipos de vínculos financieros, jurídicos, tecnológicos, etc. La naturaleza internacional de la empresa (conjunto empresarial) confiere un carácter y efectividad plurinacional a esta estructura jerárquica que contrasta claramente con la de otros actores internacionales y que contribuye a debilitar, al menos en el terreno económico, la exclusividad de la estructura jerárquica que impera entre los estados como sistema orgánico de referencia para el conjunto de la Sociedad Internacional.

La jerarquización orgánica de la estructura interna de la empresa multinacional garantiza la unidad de dirección de todo el complejo multinacional, en otros términos, permite la existencia de un centro de dirección único con capacidad decisional y alcance efectivamente transnacional. Ahora bien, tanto la jerarquía orgánica como la unidad directiva derivan de una lógica funcional y una lógica histórica. La lógica funcional exige que para garantizar la adecuación entre la naturaleza internacional de la producción y el objetivo de la maximización de beneficios sea necesario desarrollar una estrategia empresarial, común y única para todas las unidades que integran el conjunto empresarial multinacional, así como garantizar su cumplimiento procurando que cada unidad productiva desempeñe las actividades que le son asignadas y tal y como la estrategia empresarial prevé que deben realizarse dichas actividades. Ello evidentemente excluye la posibilidad de una total y absoluta independencia decisional y operativa de cada unidad de la empresa multinacional, es decir, presupone la necesidad de la relación jerárquica entre todas las unidades así como la exigencia de que la estrategia empresarial, general e internacionalizada, sea elaborada y ejecutada por un centro único de dirección,

A este mismo resultado se llega como consecuencia de una lógica histórica común a la práctica totalidad de las empresas multinacionales. En efecto, la jerarquía orgánica y unidad directiva surge también del hecho de que toda empresa multinacional alcanza esta posición a partir de la evolución experimentada por la empresa nacional (una o varias), ya sea mediante fusión, absorción, inversión en nuevas empresas en el exterior, etc., lo que

conduce, habitualmente, a que la empresa nacional originaria termine transformándose en la empresa matriz o centro empresarial directivo del conjunto multinacional, bien sea porque la empresa multinacional ha surgido por expansión hacia el exterior de esta empresa originaria o porque el capital y accionariado de la estructura multinacional ejerce el control a través de la fiscalización de esta empresa nacional originaria convertida en centro directivo de la multinacional.

De cualquier modo, la jerarquía orgánica y la unidad directiva imperantes en toda empresa multinacional responde a unas necesidades de adecuación funcional de la producción internacionalizada al objetivo de maximización de beneficios y requieren el desarrollo paralelo de unos medios de información y comunicación rápidos, eficaces y de alcance mundial, por lo que no resulta extraño constatar que el auge y expansión de la empresa multinacional haya ido asociado históricamente al desarrollo de nuevos medios y formas de comunicación internacional (telegrafía, transporte postal marítimo y aéreo, radiotelegrafía, telefonía, radiofonía, televisión, telemática, etc.).

Simultáneamente, la jerarquía orgánica y la unidad directiva de las empresas multinacionales es la consecuencia, a la par que contribuye a reforzar, el fenómeno de interiorización de mercados nacionales e internacionales. HYMER ha llegado a plasmar este fenómeno de una forma expresiva al comparar la pirámide del poder existente en el microcosmos de la empresa multinacional con la pirámide del poder imperante en el macrocosmos interestatal del mundo.

5° Inadecuada regulación jurídica internacional de la empresa multinacional.

Dado que la empresa multinacional carece de una auténtica subjetividad jurídica con arreglo al Derecho Internacional Público, a diferencia de los estados y de las OIG y salvo las excepciones representadas por las public international companies ya mencionadas, las distintas unidades empresariales que configuran el conjunto multinacional quedan sometidas a la legislación nacional de los países en los que se establecen. Desde luego que de lo expuesto no se desprende la inexistencia de una regulación jurídica internacional de las compañías multinacionales, que sí se encuentran sometidas tanto a las reglas del Derecho Internacional Privado como a las normas establecidas en determinados tratados de alcance bilateral o regional, sino más bien la inadecuación del derecho internacional convencional a la diversidad y complejidad de fenómenos generados por el alcance mundial y Creciente protagonismo de las empresas multinacionales.

No cabe la menor duda que la inadecuación de las normas jurídicas internacionales unido a la disparidad de legislaciones nacionales constituye una de las fuentes, aunque no la única ni posiblemente la más significativa, de las ventajas económicas que beneficia a las empresas multinacionales en detrimento de las empresas nacionales, condicionadas por el marco jurídico (laboral, fiscal, financiero, mercantil, civil o penal) del único países en el que se encuentran implantadas. En todo caso, constituye un criterio distintivo de las empresas multinacionales que si bien las aproxima a las ONG, permite diferenciarlas netamente de otros muchos actores internacionales.

3. LOS EFECTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA SOCIEDAD INTERNACIONAL

En términos generales, el fenómeno de las Empresas Multinacionales ha generado una pluralidad de doctrinas y teorías que han tratado de explicar las causas y efectos de este tipo de empresas en la economía y la sociedad internacionales. Tales corrientes doctrinales, de las que hemos realizado una alusión anterior, apuntan una serie de argumentos y contra argumentos, avalados con datos estadísticos y análisis de casos más o menos fragmentarios y dispersos, cuyo común denominador es el reconocimiento,

explícito o implícito, de la trascendencia de las empresas multinacionales a la hora de comprender y explicar tanto la vida internacional como la dinámica intraestatal. La mayoría de los argumentos y datos aportados giran en torno a alguno de los siguientes aspectos:

a) El papel de agentes inversores insustituibles que desempeñan las empresas multinacionales en aquellos sectores económicos o en aquellos países en los que las empresas nacionales carecen de la capacidad inversora necesaria.

b) La función de innovación e internacionalización de la tecnología, que realizan las empresas multinacionales de un modo más eficaz, rentable y breve que las empresas nacionales o los centros gubernamentales.

c) El estímulo y potenciación de los intercambios comerciales entre los países, en beneficio mutuo para las economías nacionales de los países introducidos en tales flujos comerciales como consecuencia de la presencia y actuación de las multinacionales.

d) El impacto generado sobre las estructuras sociales, políticas y culturales de los países en los que se encuentran implantadas las empresas multinacionales.

Pasemos revista al conjunto de estos temas anticipando que todavía falta por desarrollar una auténtica teoría general de la empresa multinacional que, superando los antagonismos ideológicos y valorativos que subyacen a las diversas doctrinas, asuma las principales aportaciones teóricas e innovaciones metodológicas o conceptuales que cada una de ellas contiene. Obviamente, esta tarea excede ampliamente de nuestras posibilidades y capacidades por lo que únicamente nos limitaremos a señalar algunas reflexiones generales.

En relación con la función inversora que, a escala internacional, desarrollan las empresas multinacionales se puede afirmar que dicha función se desarrolla en una doble dirección: de la empresa matriz hacia sus filiales y de éstas hacia la empresa matriz. Esta doble corriente de las inversiones se complica si, como ocurre para la mayoría de las empresas multinacionales, una parte significativa de las empresas filiales se encuentran ubicadas en países subdesarrollados en tanto que la empresa matriz se encuentra situada en alguno de los principales países desarrollados.

Los datos existentes sugieren claramente un notable crecimiento de las inversiones en el extranjero realizadas por las empresas matrices de las multinacionales. Así TUOENDHAT, basándose en los datos aportados por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, señala la evolución experimentada por el valor contable de las inversiones americanas en Europa, para el período comprendido entre 1950 y 1970, que ha experimentado un aumento desde los 1.733 millones de dólares del año 1950 a los 24.471 millones de dólares del año 1970, siendo la década de los 60 el período de más rápido crecimiento de estas inversiones ya que se cuadruplicaron en tan sólo diez años. Paralelamente, el valor contable de las empresas extranjeras en los Estados Unidos en el año 1970 ascendió a 13.209 millones de dólares. Para el año 1976, MADEUF basándose en el Informe de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, establece que el total de entradas y salidas de capitales durante ese año para las principales economías desarrolladas arrojaba los siguientes saldos: -7.263 millones de dólares para Estados Unidos; -158 millones de dólares para Canadá; -2.026 millones para Europa Occidental; -1.876 millones para Japón y una entrada neta de inversiones directas en Australia de +1.001 millones. Hasta aquí los datos avalan la idea de un crecimiento de las inversiones desde los países en donde se encuentran las sedes matrices de las multinacionales hacia los países en donde operan las filiales.

No obstante, el informe de las Naciones Unidas sobre las Corporaciones

Multinacionales en el desarrollo mundial, elaborado en 1973, señalaba que para el período comprendido entre 1965-1970 el saldo de las inversiones directas de capital (diferencia entre las entradas de capital y los pagos o salidas por repatriaciones de las inversiones realizadas) era de signo negativo (deudor) para el conjunto de los países subdesarrollados y seguía una tendencia creciente: -1843,7 millones de dólares en 1965; -3.610,6 millones de dólares en 1968 y -3.729,1 millones de dólares en 1970. Como se puede apreciar por estos datos, también se observa una creciente inversión de las multinacionales cuyas filiales operan en los países subdesarrollados hacia las sedes matrices.

¿Son contradictorios estos datos? ¿Resultan compatibles? ¿Qué explicación teórica pueden avalar? Ante todo, la primera observación que avalan todos estos datos es la de que la función inversora que realizan las empresas multinacionales responde a una estrategia mundial en la que los criterios de inversión no coinciden, exclusivamente, en la distinción entre países desarrollados o subdesarrollados sino, preferentemente, en la división entre empresa matriz y empresas filiales, con independencia de donde se ubiquen una y otras.

En efecto, dado que la mayoría abrumadora de las empresas matrices de las multinacionales se encuentran establecidas en los países occidentales desarrollados, con Estados Unidos en un lugar preferente y seguido de la R. F. de Alemania, Reino Unido, Japón, Francia, Bélgica, Suiza, Holanda, Italia y algunos pocos países más, resulta lógico que la mayor parte de las inversiones directas se desarrollen en un circuito internacional privilegiado que comprende a todos estos países, y que fortalece la implantación de empresas filiales de multinacionales extranjeras en estos mismos países. En otras palabras: los principales destinatarios de las inversiones directas norteamericanas son los países europeos y viceversa.

Junto a este circuito privilegiado de las inversiones realizadas por las empresas multinacionales, existe otro circuito internacional que afecta a las inversiones que se realizan por las empresas multinacionales entre sus empresas matrices y las filiales implantadas en los países subdesarrollados. Este segundo circuito se caracteriza por movilizar una cantidad sensiblemente menor de inversiones directas que las que fluyen en el circuito establecido entre matrices y filiales situadas en los países desarrollados y por mostrar una tendencia creciente en la orientación de las inversiones desde las empresas filiales en los países subdesarrollados hacia las empresas matrices en los países más industrializados. En efecto, respecto al primero de ambos rasgos, el referido al escaso volumen de las inversiones directas, varios datos estadísticos apoyan esta idea. En los datos recopilados por MADEUP basándose en el Segundo Informe de las Naciones Unidas sobre Corporaciones Multinacionales, de 1978, se señala que el volumen acumulado de inversiones directas procedentes de los países ha experimentado la siguiente evolución: 105.000 millones de dólares en 1967, 158.000 millones en 1971 y 259.000 millones en 1975. La distribución de estas inversiones entre países desarrollados y países en desarrollo ha seguido la siguiente evolución (en porcentajes): en 1967 el 69 por 100 se ha dirigido a los países desarrollados y el 31 por 100 hacia los países en vías de desarrollo; en 1971 estos porcentajes eran del 72 y 28 por 100 respectivamente y en 1975 del 74 y 26 por 100 para cada categoría de países 34.

Sobre la segunda característica referida a la inversión desde las empresas filiales establecidas en los países subdesarrollados hacia las empresas matrices ubicadas en los países económicamente más avanzados, los estudios realizados tanto por las Naciones Unidas, a los que ya nos hemos referido, como por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) o por autores como MOLLER, permiten desentrañar este fenómeno a partir del análisis mundial o de análisis regionales, principalmente de América Latina.

Según los trabajos de FERNANDO PAJNZYLBER para la CEPAL y referidos a las

inversiones realizadas por las empresas multinacionales norteamericanas en América Latina durante el periodo de 1957 a 1965, y que han sido desarrollados y complementados por los estudios de RONALD MOLLER para el periodo entre 1965 y 1970, se han obtenido los siguientes resultados: durante el primer periodo analizado, las empresas multinacionales norteamericanas distribuyeron el volumen total de las inversiones realizadas en sus filiales en América Latina del siguiente modo, un 17 por 100 procedían de capitales directos procedentes de las empresas matrices y un 83 por 100 de las inversiones realizadas eran financiadas con el ahorro local de los propios países en donde se establecían las filiales. Estos porcentajes se mantienen sustancialmente para el periodo posterior.

Por otra parte, el propio FAJNZYLBER ha demostrado que durante el periodo comprendido entre 1960 y 1968, que como vemos coincide con los periodos precedentes de modo sustancial, las empresas matrices de las multinacionales norteamericanas repatriaron el 70 por 100 de los beneficios netos (deducidas las amortizaciones, fiscalidad, etc.), obtenidos por sus filiales establecidas en América Latina y ello sin contar los pagos realizados por las filiales a las empresas matrices por otros conceptos tales como pagos por «patentes y royalties» o concesión de licencias, etc.

Ahora sí podemos comprender la aparente contradicción entre las distintas estadísticas apuntadas al comienzo de este epígrafe. En realidad, lo que se está produciendo a través de las relaciones o flujos de inversión entre las filiales y las matrices de las multinacionales es un proceso de descapitalización de las economías subdesarrolladas para financiar el desarrollo económico e industrial de los países más avanzados. Las inversiones directas realizadas por las empresas matrices en los países subdesarrollados únicamente sirven para garantizar su implantación y, de este modo, establecer los canales para la desviación de los fondos de ahorro locales hacia los países en donde se encuentra ubicada la empresa madre y las filiales más fuertemente vinculadas a mercados y economías de alto nivel de rentas, es decir, a las filiales establecidas en otros países avanzados. Esta problemática se agudiza cuando analizamos la naturaleza productiva de tales inversiones procedentes de las empresas matrices, es decir, cuando estudiamos el impacto que tales inversiones poseen en la creación de nuevas industrias o procesos productivos en los países en los que se realizan. En tal sentido, los trabajos de VAUPEL y de CURHAN desarrollados a partir del análisis de 187 empresas multinacionales norteamericanas que entre 1958 y 1967 establecieron 1.309 filiales en América Latina, de las que los autores lograron datos estadísticos fiables únicamente para 1.136 de estas filiales, y que comprometieron el 70 por 100 del total de inversiones directas realizadas en esta área durante el mencionado periodo, llegaron a las siguientes conclusiones: el 42 por 100 de las 1136 filiales investigadas, es decir, 477 filiales, se constituyeron a partir de la compra por las multinacionales de empresas nacionales ya existentes o, dicho de otro modo, las inversiones directas realizadas por las multinacionales norteamericanas se destinaron a la adquisición y no a la creación de nuevas empresas; otro 44 por 100 de las filiales, lo que supone unas 503 empresas, supusieron el establecimiento de nuevos procesos productivos lo que equivale a afirmar que las inversiones directas realizadas en tales filiales generaron un aumento efectivo de la capacidad productiva de los países en los que se establecieron; finalmente, el 14 por 100 restante, unas 139 filiales, se instauraron únicamente para la realización de operaciones de distribución o venta de productos y no para su fabricación. Estos datos aparecen confirmados por los resultados alcanzados en el Proyecto de Empresas Multinacionales de Harvard que figuran recopilados en la obra de VERNON. En efecto, del análisis de 391 empresas multinacionales, distribuidas en 180 empresas norteamericanas, 135 empresas europeas y británicas, 61 empresas japonesas y 15 de diversos países, se alcanzan los siguientes resultados sobre los patrones de propiedad desarrollados por las empresas matrices respecto a sus filiales:

El conjunto de las 391 empresas multinacionales controlaban un total de 9.601 filiales, de las que 4.907 (el 51,1 por 100) eran propiedad total de la multinacional, es decir,

la matriz controlaba el 95 por 100 o más de sus acciones; 2.177 filiales (el 22,7 por 100) eran de propiedad mayoritaria, lo que implica que la empresa madre controlaba el 50 por 100 o más de sus acciones; 1.537 filiales (16 por 100) eran de propiedad minoritaria, considerando este tipo de propiedad el control ejercido sobre un porcentaje que oscila entre el 5 por 100 y el 49 por 100 del accionariado; y 980 filiales (10,2 por 100) no se conocía su estructura de propiedad. El alcance de estos datos se completa si realizamos la comparación entre la estructura de propiedad en las filiales implantadas en países desarrollados respecto a las establecidas en países subdesarrollados. Del total de las 9.601 filiales el 3,1 por 100 que supone unas 6.060 filiales, están ubicadas en países desarrollados y en ellas las empresas multinacionales gozan de la propiedad total o mayoritaria para el 80,8 por 100, es decir, en 4.894 filiales. Por el contrario, en los países subdesarrollados únicamente se encuentran implantadas 3.541 filiales (36,9 por 100) de las que son propiedad total o mayoritaria de las matrices el 61,9 por 100 de las mismas, es decir, unas 2.190 filiales.

Estos resultados vienen a confirmar los estudios precedentes, a saber: que las empresas multinacionales realizan menos inversiones directas en los países subdesarrollados; que la mayoría de tales inversiones se destinan a garantizar el control sobre las filiales aun cuando en los países desarrollados ese control comporta necesariamente un control de la propiedad por la competencia tecnológica y productiva de las empresas, nacionales o multinacionales, con sede en tales países en tanto que en los países subdesarrollados el control sobre las filiales no impone, en la misma medida, un control sobre la propiedad ya que una parte significativa de dicho control se mantiene a través del dominio de la tecnología requerida para el proceso productivo y, por último, que una parte muy significativa de las filiales implantadas en los países subdesarrollados son la resultante de la adquisición o control de empresas nacionales ya existentes por parte de las multinacionales extranjeras.

En definitiva, se puede suscribir plenamente la conclusión apuntada por VIÑAS, cuando escribe:

«Estas consideraciones dan base no sólo a los temores de "desnacionalización" de la industria local, sino a una reflexión de que, además, existe un proceso acumulativo en el sector exterior: si el capital extranjero retiene el control sobre los sectores más dinámicos de la economía, si adquiere más y más activos productivos locales, si drena el ahorro nacional y si repatría un elevado volumen de beneficios será preciso acudir de manera creciente a la financiación exterior simplemente "para cubrir el déficit existente y para financiar las inversiones" y a sustituir el excedente económico interno, que en gran medida fue descapitalizado por la remisión de una parte de la plusvalía generada localmente y enviada al exterior en calidad de beneficios. El resultado es claro: el capital extranjero se utiliza en parte para cubrir los baches que él mismo crea».

Pero las empresas multinacionales desarrollan también una función de innovación e internacionalización de la tecnología. Aquí, como en el caso anterior, lo verdaderamente importante no es apuntar esta función de las multinacionales sino explicar cómo se desarrolla esta función y qué consecuencias provoca en los distintos países a tenor de su naturaleza desarrollada o subdesarrollada, de su condición de país de sede de la empresa matriz o de «país-huésped» de las empresas filiales.

Ya veíamos que el nivel tecnológico de los países condiciona el tipo de control sobre la propiedad ejercido por la matriz sobre las filiales. En términos generales se puede afirmar que las empresas filiales implantadas en países subdesarrollados gozan de una mayor dependencia tecnológica que sus homólogas situadas en países desarrollados; así mismo, unas y otras se encuentran en una posición de dependencia tecnológica, mayor o menor, respecto de la empresa matriz. Esta afirmación general se encuentra respaldada por una serie de investigaciones realizadas sobre las inversiones realizadas en investigación y

desarrollo tecnológico en los distintos países y sectores económicos, de una parte, y los flujos financieros internacionales derivados de la tecnología y de su aplicación, de otro lado.

Respecto a la primera de las dos cuestiones planteadas, es decir, sobre la participación de los distintos países en las inversiones destinadas a innovación tecnológica, los datos disponibles para 1973 demostraban que el volumen total de los gastos mundiales en investigación y desarrollo tecnológicos ascendieron a 96.418 millones de dólares, equivalente al 1,97 por 100 del Producto Nacional Bruto de todo el mundo. El número de personal investigador, en todo el mundo, ascendía a 2.278.000 personas. La distribución de estas cifras globales se realizaba del siguiente modo: en los países en desarrollo, los gastos ascendieron a 2.770 millones de dólares (el 2,9 por 100 del total mundial) equivalente al 0,35 por 100 de su PNB y ocupando a 288.000 investigadores; en los países desarrollados, los gastos ascendieron a 93.648 millones de dólares (el 97,1 por 100 del total mundial), de los que 29.509 millones de dólares correspondieron a la URSS y demás economías planificadas, y equivalente al 2,29 por 100 de su PNB. El número de investigadores en estos países desarrollados fue de 1.990.000 personas de las que 730.000 trabajaban en los países socialistas y la URSS.

Para el conjunto: de países, excluidas las economías socialistas, los datos sobre número de patentes de procedencia extranjera existentes en el mundo en 1975 confirman la superioridad de 5 países desarrollados (Estados Unidos, R. F. de Alemania, Japón, Francia y Reino Unido) que controlan el 73,9 por 100 de las patentes, países que a su vez ocupan una posición dominante en el panorama de empresas multinacionales, como ya hemos señalado en datos anteriores. Resulta obvio que tal identidad entre unas estadísticas y otras no son fruto de la casualidad sino del peso que desempeñan las empresas matrices en el desarrollo, control e internacionalización de las innovaciones tecnológicas.

Si procedemos a una investigación de los flujos financieros derivados del control internacional, ejercido por las multinacionales, sobre la tecnología encontraremos confirmadas las anteriores reflexiones. Ante todo, durante los años 1978 y 1979 únicamente dos países tuvieron un saldo positivo en su balanza de pagos tecnológicos: Estados Unidos, con un saldo de +5.098 millones de dólares en 1979 y el Reino Unido con +119 millones de dólares en 1978, los restantes países desarrollados tecnológicamente (Japón, R. F. de Alemania y Francia) tuvieron saldos negativos (pagaron más que recibieron), de ahí que aunque el Informe de las Naciones Unidas sobre Corporaciones Multinacionales de 1978 valorase los pagos tecnológicos realizados por los países subdesarrollados, entre 1974-1976, en una media anual de 1.500 millones de dólares (el 15 por 100 del comercio mundial de tecnología) ello no es un dato definitivo en sí mismo.

Si estudiamos la balanza de pagos por tecnología para tres de estos países desarrollados, Estados Unidos, Reino Unido y R. F. de Alemania, pero a la luz de los flujos generados por las filiales de empresas multinacionales implantadas en tales países, encontraremos una explicación de los datos anteriores.'

En efecto, en el año 1979 (1978 para el Reino Unido) y en términos porcentuales, la distribución de los ingresos y pagos por tecnología realizados por las filiales de empresas multinacionales extranjeras para cada uno de tales países fueron las siguientes:

Estados Unidos	Ingresos = 80 por 100 del total...	Pagos = 67 por 100 del total.
Reino Unido (1978)	Ingresos = 32 por 100 del total...	Pagos = 73 por 100 del total.
R. F. de Alemania	Ingresos = 9 por 100 del total...	Pagos = 78 por 100 del total.

Lo que significa que Estados Unidos es el único país en el que las filiales de

empresas multinacionales extranjeras generan unos pagos por utilización de tecnología menores que los ingresos que perciben las empresas multinacionales americanas por la exportación de tecnología a sus filiales. Esta posición excepcional de las empresas multinacionales americanas respecto de sus homólogas de otros países desarrollados hace que muchas de las conclusiones extraídas a partir de investigaciones sobre el caso norteamericano no sean aplicables mecánicamente a los casos de las multinacionales europeas o japonesas.

En este contexto, que claramente nos pone en evidencia el doble circuito internacional de las multinacionales asociado, esta vez, a la tecnología y a los flujos financieros derivados de esta tecnología: el circuito privilegiado imperante entre empresas matrices y filiales implantadas en países desarrollados y el circuito marginal establecido entre las empresas matrices ubicadas en países desarrollados y sus empresas filiales implantadas en países subdesarrollados, en cuyo epicentro se sitúan las empresas multinacionales norteamericanas, pone de manifiesto que las técnicas o estrategias seguidas por las multinacionales para obtener rendimientos financieros por la transferencia de tecnología son diferentes en uno y otro. En efecto, en el circuito marginal las empresas multinacionales recurren con frecuencia a la explotación de productos y técnicas que han quedado obsoletas en los países más avanzados, lo que requiere muy escasas inversiones en investigación y desarrollo tecnológico por las filiales que, en cambio, sobrevaloran la importancia de esas tecnologías mediante la remisión de una parte importante de sus beneficios bajo la forma de pagos por «patentes y royalties». De este modo, las empresas multinacionales condicionan las posibilidades futuras de la tecnología de esos países al tiempo que amplían el período de rentabilidad de sus innovaciones tecnológicas mediante su internacionalización.

Considerando la tercera de las funciones atribuidas a las multinacionales, la potenciación y estímulo del comercio internacional, conviene tener muy presente lo apuntado sobre la estrategia de las multinacionales. En realidad, todas las estadísticas disponibles avalan la idea de un crecimiento continuado del comercio mundial desde la Segunda Guerra Mundial hasta nuestros días y no se puede negar la importancia creciente de las multinacionales en el desarrollo o expansión de dicho comercio. No obstante, no se pueden desconocer dos aspectos importantes que están directamente vinculados con la forma en que las empresas multinacionales participan en el crecimiento del comercio mundial de bienes y servicios. De un lado mediante la interiorización de mercados «formalmente» internacionales, de otra parte, mediante el establecimiento de precios artificiales para la valoración de los intercambios de bienes y servicios, llamados comúnmente «precios de transferencia». Ambas características generan inevitables distorsiones en el comercio exterior, tanto a escala nacional como mundial, que vamos a referir.

Como ya hemos visto, la interiorización de mercados «formalmente» internacionales se produce como consecuencia del control que ejerce la empresa matriz sobre las transacciones que realizan las empresas filiales establecidas en distintos países y que, lógicamente, figuran como operaciones (exportaciones o importaciones) de comercio exterior para cada uno de tales estados. Ahora bien, en la medida en que tales intercambios de bienes y servicios entre las empresas de una multinacional responden a los objetivos y estrategias de la empresa y no a las directrices de la política económica de los gobiernos de los países en los que se encuentran implantadas, generan apreciables distorsiones tanto en las estructuras y flujos comerciales nacionales como internacionales siendo, probablemente, la más importante de ellas la consolidación de prácticas restrictivas y oligopolísticas en los mercados mundiales que favorecen a las empresas matrices e, indirectamente, a los países más desarrollados en los que se encuentren establecidas.

Unido a este proceso se encuentra el mecanismo de fijación de precios artificiales,

llamados precios de transferencia, mediante los cuales las empresas multinacionales fijan los valores de intercambio de bienes y servicios entre sus distintas unidades según criterios de estrategia empresarial y no según criterios de libre mercado.

RUGMAN y EDEN han definido el concepto de precio de transferencia en los siguientes términos:

«(...) el precio utilizado para las ventas internas de bienes y servicios que tengan lugar entre divisiones de una empresa de negocios. Cuando algunas de estas divisiones están localizadas en distintos países la empresa se denomina empresa multinacional».

Estos mismos autores agregan más adelante:

«Desde el punto de vista de la empresa multinacional los precios de transferencia son un medio para un fin: se utilizan para facilitar las decisiones sobre la organización de los mercados internos de la empresa. Sin embargo desde el punto de vista de los estados nacionales los precios de transferencia son en si mismos un problema potencial especialmente si los gobiernos creen que dichos precios de transferencia fijados por las empresas multinacionales no reflejan los valores de los mercados abiertos.

(...)

Por ello y por otras razones análogas los intereses de las empresas multinacionales y los estados nacionales es tan frecuentemente en conflicto. Estos conflictos surgen a partir de una diferencia fundamental en los objetivos de las empresas y del gobierno: las empresa tienen la responsabilidad de organizar eficientemente sus operaciones mientras que los gobiernos se preocupan más por cumplir su mandato que por la eficiencia de sus decisiones».

A la luz de estas reflexiones resulta claro que los precios de transferencia no se ajustan; con frecuencia, a los precios de los mercados internacionales o nacionales y consiguientemente inducen alteraciones en los programas de política económica de los países así como en sus flujos comerciales. Hay que destacar que en la medida en que los precios de transferencia descansan en una valoración de los intercambios de bienes y servicios según criterios de la empresa multinacional pueden dar origen tanto a una sobrevaloración (overprising) como a una infravaloración (underprising) respecto a los precios de esos bienes y servicios en el mercado abierto. En términos generales se pueden distinguir cinco categorías diferentes de precios de transferencia atendiendo a otros tantos criterios:

1. Precios de transferencia eficientes.
2. Precios de transferencia maximizadores de beneficio.
3. Precios de transferencia descentralizados.
4. Precios de transferencia de mercado externo.
5. Precios de transferencia de óptimo regulado.

Los precios de transferencia se puede decir que son eficientes únicamente bajo dos condiciones: ante todo cuando se fijan para establecer precios de «intangibles», es decir, de recursos de muy difícil valoración real, por ejemplo, para la valoración de los conocimientos del personal científico o gerencial de la empresa. Por otra parte, la eficiencia de los precios de transferencia también se aprecia cuando la estrategia de la empresa multinacional se orienta a hacer frente a imperfecciones del mercado derivadas de medidas impuestas por los gobiernos, por ejemplo, imposición fiscal o aduanera, limitaciones sobre repatriación de beneficios, etcétera.

La importancia de los precios de transferencia como instrumentos para optimizar y rentabilizar las actividades de las empresas multinacionales se puede constatar al considerar algunos casos particulares, habida cuenta de que todavía no se dispone de estudios estadísticos suficientemente rigurosos y fiables para valorar este fenómeno a

escala internacional y para el conjunto de empresas multinacionales. Por ejemplo, en el caso de la multinacional farmacéutica HOFFMAN-LA ROCHE, con sede en Suiza, la British Monopolies Commission demostró que sus filiales estaban realizando beneficios «excesivos» en algunos productos (librium y valium) que remitían a la sede suiza por el sistema de precios de transferencia. Para el período comprendido entre 1966 y 1972 se encontró que alrededor del 76 por 100 de los beneficios totales de las filiales se habían remitido a la sede matriz y que únicamente se habían declarado a efectos fiscales el 12 por 100 de los beneficios obtenidos.

En definitiva, tanto la interiorización de mercados como la fijación de precios de transferencia por las empresas multinacionales constituyen poderosos instrumentos de alteración de las relaciones comerciales internacionales que terminan por traducirse en inestabilidades de las balanzas comerciales y de las balanzas de pagos de los países en los que estas empresas actúan. Se ha estimado que en 1970 el 35 por 100 del total de exportaciones de productos manufacturados realizadas por los Estados Unidos procedían de exportaciones intra-empresas de las multinacionales norteamericanas, frente al 18 por 100 del año 1962, mientras que el porcentaje que representaban las importaciones intra-empresas de estas multinacionales suponía el 22 por 100 de las importaciones totales del país en ese mismo año. Si consideramos no sólo las empresas multinacionales con sede en Estados Unidos sino las filiales de multinacionales extranjeras establecidas en este país, se calcula que el volumen de transacciones comerciales intra-empresas realizado en 1970 ascendía a 19.000 millones de dólares, el 33 por 100 del total del comercio internacional de los Estados Unidos en ese año que ascendió a 57.000 millones de dólares. Todavía más, en 1965 se estimó que el 65 por 100 del total de las exportaciones intra-empresas realizadas por las multinacionales con sede en los Estados Unidos, se realizó, únicamente, por 18 empresas multinacionales.

Tornando en consideración los datos apuntados y las reflexiones realizadas resulta evidente aceptar la conclusión de que las empresas multinacionales desempeñan una función nuclear en la estructuración y evolución de los mercados mundiales y de los flujos comerciales internacionales, función que sigue unas orientaciones y se basa en unos criterios e instrumentos netamente diferenciados de los utilizados por los estados.

El último aspecto a considerar torna como referencia el impacto ocasionado por las empresas multinacionales sobre las estructuras sociales, políticas y culturales de los países en los que operan.

A este respecto se puede señalar que aunque las empresas multinacionales contribuyen a acelerar los procesos de industrialización y modernización económica de los países en los que operan, tales efectos no siempre tienen una interpretación unívoca según se trate de países desarrollados y en los que se encuentran las sedes de las empresas matrices o, por el contrario, se considere la situación de países subdesarrollados, con estructuras sociales fragmentadas y de escasa movilidad, con sistemas políticos inestables y con patrones culturales arcaicos y poco avanzados. Y ello es así porque la industrialización y modernización económico-tecnológica generada por las empresas multinacionales, o más exactamente por las filiales de estas empresas, se realiza inevitablemente mediante la generación de una dependencia exógena al país en cuestión, es decir, respondiendo a objetivos y estrategias que no tornan en consideración las necesidades e intereses económicos, sociales, políticos y culturales de los países en los que se implantan estas filiales.

Como lo han demostrado exhaustivamente, para los países subdesarrollados de los distintos continentes, autores como SUNKEL, BARAN, SAMIR AMIN o POULANTZAS, la penetración de las empresas multinacionales suele agudizar la fragmentación y los antagonismos sociales, políticos y culturales, al vincular una parte apreciable de la

burguesía o clases medias y de la mano de obra a actividades productivas exógenas al país, en tanto que otra parte de la burguesía (industrial y agrícola) y de los trabajadores permanecen vinculados a la explotación de unidades productivas (industrias, servicios y agricultura) estrictamente nacionales. Esta segmentación de la estructura socio-económica del país, reflejo de otra segmentación más amplia introducida por las empresas multinacionales a escala internacional, termina afectando a los sectores políticos y de la Administración (civil y militar) de los estados y provoca profundos cambios en los patrones culturales de amplias capas de la población que terminan por afectar a la evolución general de las sociedades nacionales de todos estos países.

4. REFLEXIONES GENERALES SOBRE EL FENOMENO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Hasta ahora hemos desarrollado una serie de consideraciones sobre algunas de las funciones desempeñadas por las empresas multinacionales y que han sido objeto de una viva y encontrada polémica entre los autores que han estudiado este fenómeno, que no siempre ha contribuido a clarificar el papel que como actores internacionales les corresponde. Ahora trataremos de elevar nuestra perspectiva de análisis al ámbito de la sociedad internacional tomada en su totalidad para, mediante una serie de reflexiones o aproximaciones sucesivas, lograr una visión y valoración general de las empresas multinacionales como actores significativos de esa sociedad.

La primera reflexión que nos aparece, es la de que las empresas multinacionales ocupan una posición central y decisiva en la estructura y el funcionamiento del sistema económico internacional (productivo, comercial y financiero) en clara y abierta competencia con otros protagonistas internacionales entre los que cabe destacar a los estados pero junto a los que se pueden citar a ciertas organizaciones internacionales gubernamentales (EM.1.; Banco Mundial, CEE., etc.), y no gubernamentales (Internacionales Sindicales). Esta posición central de las empresas multinacionales es la consecuencia directa del apreciable poder económico que han acumulado en su corta vida. En 1971 se calculaba que el valor añadido total de las empresas multinacionales ascendía a unos 500.000 millones de dólares, equiparable al 20 por 100 del PNB de todos los países con economía no planificada en el mundo. En cuanto a los recursos financieros controlados por las empresas multinacionales se estima que en 1976 ascendían a 200.000 millones de dólares equivalente al doble de las reservas financieras en poder de la totalidad de los Bancos Centrales e instituciones monetarias internacionales". En el año 1975 los bancos norteamericanos mantenían un volumen de préstamos a extranjeros próximo a los 30.000 millones de dólares, al tiempo que el volumen de depósitos extranjeros en estos bancos ascendía a 24.000 millones de dólares.

En segundo lugar, las empresas multinacionales se generan en y por la economía capitalista, que a su vez contribuyen a consolidar y universalizar, mediante el estímulo de algunos de sus rasgos estructurales y funcionales más característicos, entre los que podemos apuntar:

a) Una creciente tendencia hacia la concentración monopolística y/o oligopolística de la producción y distribución de bienes y servicios a escala mundial.

En efecto, en el estudio realizado por la OCDE denominado Interfuturos se señala que la producción-extracción de 6 de los 21 minerales estratégicos (aquellos necesarios para el desarrollo normal de una economía nacional) se encuentran controlados en más de un 15 por 100 de la producción mundial por una sola compañía, al tiempo que las 5 principales compañías extractoras de estos minerales controlaban entre el 48,2 por 100 (caso de la Bauxita) y el 96,5 por 100 (caso del platino) del total de la producción mundial.

Análogamente, el mercado mundial del trigo está directamente controlado por 5

compañías multinacionales: CARGILL, BUNGE, CONTINENTAL GRAIN, LOUIS DREYFUS y COOK INDUSTRIES.

Este grado de concentración se aprecia también en el ciclo de distribución comercial internacional. En 1976 se calculaba que las 300 mayores empresas de los EE.UU. controlaban, a través de sus 5.200 filiales, el 28 por 100 del volumen total de las exportaciones mundiales, porcentaje que a su vez se distribuía en un 47 por 100 del volumen total de exportaciones de materias primas y un 20 por 100 de las exportaciones mundiales de productos manufacturados".

b) La actividad de las empresas multinacionales ha contribuido a acelerar y modificar la evolución del proceso de división del trabajo y de especialización productiva y tecnológica entre los países y en el seno de las economías nacionales. Este fenómeno ha contribuido a aumentar la interdependencia entre los países, pero también ha potenciado la ley del desarrollo desigual, según la cual el proceso de crecimiento y desarrollo del sistema económico mundial se realiza a través del desarrollo de las economías nacionales de los países en los que se concentran las empresas matrices y, simultáneamente, a costa del atraso 11 subdesarrollo de la gran mayoría de los países que participan en el sistema mundial y en los que se implantan las filiales de estas multinacionales. En definitiva, las multinacionales aumentan la interdependencia entre todos los agentes económicos internacionales y también entre los fenómenos del desarrollo y del subdesarrollo a escala mundial.

c) Resultado de las tendencias anteriores así como de los objetivos y estrategias empresariales desarrolladas por las multinacionales (interiorización de mercados, precios de transferencia, control e internacionalización de la tecnología, etc.), es el deterioro que se produce en la relación real de intercambio⁵⁶ entre los países en los que se sitúan las sedes de las empresas madres y los países en los que se implantan únicamente las filiales de las multinacionales.

d) Por último, y puesto que la práctica totalidad de las empresas matrices de las grandes compañías multinacionales se encuentran establecidas en una docena de países occidentales, que poseen unas estructuras económicas nacionales capitalistas o de mercado, no resulta extraño constatar que tanto los gobiernos de estos países como las multinacionales en ellos situadas, conjuguen sus actuaciones para garantizar la naturaleza capitalista y de libre mercado del conjunto de la economía mundial. En esta perspectiva conviene subrayar que aunque en el seno de la economía mundial existen países de economía planificada o socializada, tales países experimentan una cierta tendencia a introducir con sus relaciones económicas y comerciales recíprocas o con los países de economías capitalistas, criterios propios del sistema económico de mercado. En efecto, la penetración de las empresas multinacionales en economías socialistas como la de la URSS o la R. P. China; la percepción por países socialistas de préstamos y créditos internacionales en las condiciones financieras introducidas por la banca y los mercados internacionales de capitales; el intercambio comercial entre países socialistas y países occidentales con precios, sistemas de pagos (dólares y otras divisas), plazos etc., similares a los que imperan entre las economías occidentales, nos lleva a pensar que tales países, que planifican internamente su economía, participan en el sistema económico internacional siguiendo patrones capitalistas o de mercado, debido en parte a su todavía escaso peso específico en el conjunto económico mundial y en parte por el poder alcanzado por las empresas multinacionales como actores económicos típicamente capitalistas.

De lo expuesto no cabe deducir, automáticamente, una visión sobre la expansión ilimitada y progresiva del fenómeno de las empresas multinacionales en el marco de la economía mundial lo de las economías nacionales, hasta llegar a desplazar o dominar la función o papel desempeñado por el Estado como agente económico, tanto interno como internacional. Es decir, el fenómeno de las empresas multinacionales no debe ser objeto de

una sobreestimación teórica que induzca a desconocer o subestimar los acondicionamientos y limitaciones implícitas en su propia evolución histórica. Resulta oportuno, por tanto, indicar algunos de tales condicionamientos que desde una perspectiva histórica y teórica de estos actores económicos internacionales adquieren relevancia.

1. La limitación más evidente al fenómeno de expansión de las multinacionales resulta de su propia naturaleza empresarial y multinacional. En efecto, las empresas multinacionales tienen como objetivo prioritario la maximización del beneficio, en el sentido ya explicado lo que les obliga a desarrollar entre ellas mismas relaciones económicas asociativas, en las que se conjugan la colaboración, para eliminar la competencia de empresas nacionales, de otras multinacionales, de los gobiernos, etc., pero también relaciones de conflicto resultantes del hecho de que el máximo beneficio de cada empresa multinacional, excluye la existencia y expansión de otras empresas multinacionales potencial o realmente rivales, sobre todo en períodos de crisis económica mundial.

El énfasis puesto por la doctrina en las estrategias empresariales de las multinacionales destinadas a lograr entendimientos para el reparto de los mercados nacionales, bien mediante la creación de «cártels» y demás prácticas oligopolísticas (fusiones y concentraciones interempresariales) suele subestimar la naturaleza coyuntural de tales prácticas, así como el hecho de que la multinacionalidad de las empresas, que requiere un cierto grado de penetración y control en varios mercados y economías nacionales, no hace desaparecer el carácter nacional del núcleo central de la multinacional, es decir, de las empresas matrices, con las consecuencias que ello supone.

Así por ejemplo, TUGENDHAT señala algunos ejemplos de claro fracaso de los cártels surgidos en el período de entreguerras, como el cártel siderúrgico europeo creado en 1926 con la participación de Alemania, Luxemburgo, Bélgica, el Sarre y Francia, y que ya en 1931 se disgregó como consecuencia del alto grado de incumplimiento por las empresas siderúrgicas alemanas.

Ciertamente algunos cártels internacionales han tenido una mayor duración y eficacia que otros, como ha ocurrido con el cártel del petróleo formado en 1928 por la SHELL, la ANGLO-PERSIAN (actualmente la BRITISH PETROLEUM) y la STANDARD OIL (New Jersey), pero ni su eficacia fue absoluta, TUGENDHAT estima que nunca tuvo un grado de eficacia mayor al 60 por 100 debido a la existencia de pequeñas compañías petrolíferas, ni tampoco eliminó sustantivamente la competencia. En efecto, las recientes operaciones de concentración (compra de las acciones de una empresa por otra) experimentadas durante 1984 entre las llamadas «siete hermanas» del petróleo, con la absorción de la GULF OIL por la STANDARD OIL OF CALIFORNIA; de la GETTY OIL por la TEXACO y de la SUPERIOR OIL por la MOBIL CORPORATION, constituyen un ejemplo significativo en este sector del petróleo de las afirmaciones anteriores sobre la eficacia y duración temporal de los entendimientos y acuerdos entre empresas multinacionales.

En el otro extremo del espectro, la reciente creación de un acuerdo, concluido en 1984, entre las principales empresas multinacionales del sector de la informática en Europa (SIEMENS, NIXDORF y AEG en la R. F. de Alemania; OLIVETTI y STET en Italia; THOMSON, BULL y CCE de Francia y PLESSEY e INTERNATIONAL COMPUTERS del Reino Unido junto con la PHILIPS holandesa) para hacer frente a la hegemonía en el mercado europeo de grandes computadoras de la multinacional norteamericana IBM revela, mucho más que cualquier otro argumento, la compatibilidad entre el origen nacional y la estrategia internacional de las empresas multinacionales.

2. Otra limitación del proceso de crecimiento y expansión mundial de las multinacionales, atestigua la realidad de que los estados no pueden ser considerados simples observadores pasivos ante este proceso. En efecto, existen una serie de sectores económicos que por su importancia social, política o militar, quedan reservados a las empresas nacionales, generalmente de propiedad pública, o se ejerce un especial control, en los supuestos de participación de empresas extranjeras multinacionales, por parte de los gobiernos nacionales. De este modo sectores como el militar o de producción de armamentos; de transportes (principalmente marítimos y aéreos); medios de comunicación de masas (prioritariamente la televisión y la radio), son sectores inaccesibles o muy controlados a la penetración de las multinacionales en la casi totalidad de países.

En resumen, la propia evolución de las empresas multinacionales impone unas limitaciones endógenas y exógenas que permiten pensar, razonablemente, que el sistema económico mundial aunque muy influido por su participación no quedará exclusivamente dominado por este tipo de empresas.

5. LAS RELACIONES ENTRE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y OTROS ACTORES INTERNACIONALES:

Aunque ya hemos realizado constantes alusiones a los vínculos entre las empresas multinacionales y los Estados, sean desarrollados o subdesarrollados, conviene dedicar una atención particular a los vínculos surgidos entre estos dos actores de la sociedad internacional así como a la relación entre empresas multinacionales y las Internacionales de Sindicatos, habida cuenta de la importancia que el factor trabajo (los trabajadores) desempeña en el seno de todo proceso productivo y, consecuentemente, en cualquier unidad empresarial.

A. Las relaciones entre las empresas multinacionales y los estados:

El estudio de las relaciones entre las multinacionales y los estados debe partir de una triple consideración:

1. Que la existencia o implantación en los estados de las empresas multinacionales, sea de sus empresas matrices o de sus filiales, significa la aparición de poderosos actores, fundamental pero no exclusivamente, económicos cuya estructura, objetivos y dinámica responde a una lógica internacional, como consecuencia de lo cual tales agentes generan inevitables distorsiones, y en ocasiones conflictos, en las decisiones y acciones políticas y económicas de los gobiernos.

2. Que las empresas multinacionales son actores internacionales de naturaleza y funciones esencialmente económicas (obsérvese que no digo exclusivamente económicas) y por tanto, claramente diferenciados, orgánica y funcionalmente, de los actores de base territorial y naturaleza plurifuncional que son los estados. En este sentido, conviene no excederse en las aparentes analogías que se pueden señalar entre empresas multinacionales y estados, que suelen conducir a un análisis distorsionado de los papeles desarrollados por unas y otros en la esfera internacional. El objetivo de maximización del

beneficio, la ausencia de una eficaz regulación jurídico-internacional y de una personalidad jurídica internacional reconocida, la falta de instrumentos permanentes de coacción político-militar (ejércitos, arsenales, etc.), propios e independientes, son algunos elementos que demuestran la diferencia esencial y no sólo accidental entre las empresas multinacionales respecto de los estados, tanto en el plano teórico como en el de las realidades internacionales '7. Hablar en este sentido de la «política exterior» privada o del gobierno de las multinacionales, como han apuntado algunos autores, implica una utilización abusiva de conceptos muy precisos, como los de política exterior o gobierno, de la ciencia de las Relaciones Internacionales.

3. Que las relaciones, o mejor las interrelaciones, que se generan entre las empresas multinacionales y los estados no son homogéneas sino que presentan un notable índice de heterogeneidad o diversidad como consecuencia de dos elementos significativos:

- a) El grado de desarrollo socio-económico y de estabilidad jurídico-política de los estados.
- b) El carácter de países de sede de las empresas matrices o de países de implantación de las empresas filiales.

La conjunción de estas tres premisas en el estudio de las relaciones recíprocas entre empresas multinacionales y estados nos permitirá constatar la existencia de vínculos de cooperación y de conflicto que se desarrollan simultáneamente e interfiriéndose constantemente y que obligan a un análisis dialéctico del fenómeno. Como ha señalado VERNON:

« (...) Lo que estamos observando puede considerarse como la interacción entre dos sistemas poderosos: los dos sistemas responden a principios diferentes y operan en dimensiones diferentes. No van sistemas rivales; no es concebible que la empresa multinacional desempeñe el papel central del Estado soberano, mientras que el Estado soberano estar(a en gran desventaja si tratara de desempeñar las funciones multinacionales de la empresa. Pero tal como operan ahora los dos sistemas, se influyen recíprocamente en formas a veces incompatibles y aún amenazantes para ambos ».

- Relaciones entre las empresas multinacionales y los estados desarrollados en los que se encuentran las sedes matrices:

La primera reflexión que se impone realizar, debe partir de la constatación de que el fenómeno de las empresas multinacionales surge históricamente y se desarrolla a partir de un reducido número de países, con un elevado grado de desarrollo socio-económico, político y cultural, que se transforman por ello en el centro de asentamiento de las empresas matrices de la práctica totalidad de las multinacionales. Estos países son principalmente: Estados Unidos, República Federal de Alemania, Reino Unido, Japón, Italia, Suiza; Holanda, Bélgica, Canadá, Suecia y, recientemente, algunos países periféricos como Corea del Sur; México y Brasil, que constituyen la excepción a la norma.

Junto a la característica de su desarrollo, el conjunto de estos países presentan otro elemento común significativo, a saber: se trata de países con una economía de mercado libre o de sociedades basadas en el sistema capitalista. Como se ha señalado en el Informe del Club de Roma:

« (...) las empresas transnacionales no pueden analizarse o entenderse a plenitud si se separan de las secuencias históricas de las que surgieron o de la localización geográfica de sus principales oficinas matrices. Como fenómenos de la ciencia social, constituyen una de las expresiones principales de la expansión transnacional del capitalismo contemporáneo. La gran mayoría de las empresas transnacionales tiene su origen en pocos países donde la lógica capitalista con distintos instrumentos formales constituye el criterio orientador de la toma de decisiones económicas ».

En el ámbito de las relaciones económicas entre las empresas multinacionales y los

estados de sede de sus empresas matrices, suelen predominar claramente las relaciones de cooperación y complementariedad sobre las relaciones de conflictividad. El Estado limita o condiciona algunas de las prácticas y actividades económicas más perturbadoras realizadas por las multinacionales con objeto de preservar sus competencias y decisiones de política económica, así como para evitar algunos de los efectos económicos y sociales más negativos en el seno de sus mercados nacionales.

El establecimiento de diversas medidas jurídicas, económicas o políticas destinadas a limitar y condicionar la actuación nacional de las empresas multinacionales en estos países tiene como principal finalidad la preservación de la función económica del Estado evitando dependencias excesivas de estas empresas, sobre todo en el ámbito interno, al igual que el acatamiento de las empresas multinacionales a tales medidas legales, económicas y políticas tiene como finalidad prioritaria el aseguramiento de una base estatal desde la cual poder centralizar y desarrollar sus acciones económicas mundiales.

El establecimiento de una legislación nacional muy estricta respecto a las prácticas monopolísticas y oligopolísticas, la introducción de un sistema de fiscalidad riguroso y eficaz tanto respecto a los recursos financieros (capital, inversiones, etc.), como respecto de los flujos de bienes (comercio nacional o internacional), el establecimiento de sectores económicos reservados a los poderes públicos, el control de cambios, la implantación de una política laboral y de asistencia social progresiva, etc., son algunas de las medidas que imponen limitaciones nacionales a las actividades de las multinacionales de estos países.

Por contra, las empresas multinacionales suelen habitualmente respetar tales medidas a cambio de una serie de beneficios directamente orientados a consolidar su existencia y expansión internacional. Así suele existir una cobertura legal y político-económica destinada a proteger los mercados e industrias nacionales frente a la penetración de empresas extranjeras cuya competencia puede amenazar o, en todo caso, limitar las posibilidades de crecimiento de las empresas matrices de las multinacionales del país. También el Estado ayuda económica y directamente a estas empresas mediante el desarrollo de pedidos o compras que permiten una mínima estabilidad de la demanda (y de los beneficios) de las multinacionales para aquellos productos de elevada competencia internacional o que exigen la movilización de cuantías muy importantes de capital-riesgo para su desarrollo tecnológico o explotación productiva. Análogamente el Estado realiza acciones de apoyo económico indirecto tales como subvenciones financieras, exenciones fiscales, líneas de créditos preferenciales, etc., que propician la solidez económica de las empresas matrices a la par que su expansión económica internacional mediante la conclusión de acuerdos económicos internacionales del Estado con terceros países.

Junto a la dimensión económica que hemos destacado en las relaciones entre los estados y las empresas multinacionales, destacan también los vínculos de complementariedad que surgen en los terrenos jurídico-políticos, tanto a escala nacional como internacional, entre unos y otros. Tal vez el núcleo central de tales vínculos de naturaleza política respondan a un fenómeno particular: la interpenetración entre los grupos o estratos sociales que controlan la dirección de las empresas multinacionales (accionistas, altos ejecutivos, científicos e investigadores, etc.), y los que ocupan los órganos básicos de decisión en la estructura (civil y militar) del Estado. Esta interpenetración social y económica entre Estado y empresa multinacional, que se da en los países más avanzados, fue ya destacada por autores procedentes del campo marxista pero también por personalidades tan alejadas de los anteriores como el Presidente EISENHOWER, cuando en su discurso oficial de despedida en enero de 1961 dedicó más de la mitad de su discurso a prevenir a la sociedad americana contra los riesgos de la existencia de lo que denominó el «complejo militar-industrial» que vinculaba estrechamente el aparato militar del Estado norteamericano con el aparato económico-productivo de las grandes multinacionales americanas, fenómeno éste que desde entonces ha sido objeto de numerosos estudios tanto por parte de

economistas como de politólogos e internacionalistas.

Junto a la interpenetración orgánico-burocrática entre Estado Y multinacionales, existe también una primada jurídica o legal del Estado que imponiéndose a las multinacionales no excluye a estas de la defensa de sus intereses a través del ordenamiento jurídico nacional e incluso propicia, de distinta manera según los países, la participación y conversión de los intereses privados de las multinacionales en el «interés público o nacional» a través de su influencia en el proceso legislativo nacional. En efecto, la existencia, explícita o implícita, legal y/o real, de «lobbies» o grupos de presión en los órganos del poder legislativo constituye el vehículo adecuado para que las multinacionales, con mayor capacidad aunque no en exclusividad respecto a otros grupos, hagan llegar sus intereses y objetivos al legislador.

Esta interdependencia recíproca entre Estado Y multinacional cabe apreciarla, más significativamente si cabe, en el marco de la acción exterior o internacional. Precisamente porque las multinacionales son actores internacionales de naturaleza esencialmente económica, recurren con mucha frecuencia a la cobertura que el Estado de origen les puede proporcionar tanto ante otros países como ante organismos e instituciones internacionales, siempre con objeto de garantizar los intereses económicos de las multinacionales.

Precisemos un poco más esta idea. Las empresas multinacionales poseen una serie de debilidades estructurales respecto de los estados en su capacidad de actuación internacional: carecen de personalidad jurídico-internacional y, consiguientemente, del recurso legítimo a la violencia como instrumento de defensa de sus intereses (recurso al conflicto bélico); carecen también, de forma permanente, de los medios humanos (ejércitos Y fuerzas de seguridad) y materiales (arsenales) para disponer de forma eficaz de una capacidad militar, lo que no significa que en la historia de las actividades de las empresas multinacionales no se haya recurrido, excepcionalmente, a la utilización de tropas mercenarias para participar en algunos conflictos internos o internacionales, lo que dado su carácter singular demuestra, precisamente, que esta no es una capacidad ordinaria Y permanente utilizada por estas empresas. También carecen de un sistema diplomático reconocido y garantizado por todos los estados y sujeto a normas jurídicas internacionales. En definitiva, se encuentran condicionadas por todas estas debilidades que deben suplir mediante el concurso de los actores estatales, prioritariamente de los estados donde se sitúan sus empresas matrices. Por contra, las empresas multinacionales ya hemos visto que gozan de una serie de potencialidades respecto a su participación internacional: disponen de amplios recursos productivos, comerciales y financieros; gozan de una notable superioridad científico-tecnológica respecto a la mayoría de los países y disponen de una dispersión geográfica Y una centralización operativa de sus centros a escala internacional gracias a los cuales pueden, con facilidad, eludir los condicionamientos político-jurídicos y económicos de un gobierno o Estado.

El resultado de todo ello es la eficaz colaboración que, en la práctica internacional, se desarrolla entre los estados de origen y las empresas multinacionales. En estas relaciones el Estado aporta su cobertura política, diplomática, jurídica, económica e incluso militar a las actividades y estrategias de sus multinacionales. A cambio, las multinacionales movilizan sus poderes económicos y financieros para apoyar las acciones exteriores de los gobiernos de los estados de origen, ya sea mediante la desestabilización económica o el apoyo económico a otros gobiernos, la corrupción de dirigentes políticos o sindicales, el reforzamiento de la estabilidad socio-económica de ciertos regímenes políticos, etc. En este contexto baste recordar casos tales como la colaboración, documentalmente demostrada, entre la ITT y la CIA. (Agencia Central de Inteligencia) norteamericanas en el derrocamiento del gobierno de ALLENDE en Chile. Los casos de sobornos de altos dirigentes políticos japoneses y europeos realizados por la LOCKHEED. En el extremo opuesto, es decir, de cobertura estatal de los intereses de las multinacionales, recordemos la «diplomacia del

dólar» seguida por Estados Unidos a fines del siglo XIX y comienzos del siglo actual o, más recientemente, la importada del Plan Marshall para la penetración en Europa de las multinacionales americanas tras la Segunda Guerra Mundial.

La existencia de unas bases de cooperación y entendimiento entre los estados de origen y las empresas matrices de las multinacionales en ellos establecidas, no excluyen, ciertamente, las posibilidades de antagonismos y conflictos entre unos y otras pero desde luego las reducen considerablemente y, lo que es más importante desde el punto de vista internacional, transforman estas rivalidades en antagonismos interestatales. El conflicto de intereses entre la multinacional norteamericana WESTINGHOUSE y la Administración de este país durante la primera etapa del mandato presidencial de REAGAN, con motivo de la participación de la primera en la venta de productos (compresores, etc.) y de tecnología para el tendido del gaseoducto siberiano a ciertos países de Europa Occidental, es una prueba contundente ya que, finalmente, el conflicto terminó involucrando al gobierno francés :Y al gobierno británico al transferir la multinacional sus pedidos a las filiales europeas ante la negativa del gobierno norteamericano a autorizar las correspondientes licencias de exportación.

- Relaciones entre las empresas multinacionales y los estados subdesarrollados en lo que se establecen las empresas filiales:

Con anterioridad, ya hemos señalado cómo la penetración de las multinacionales a través de sus filiales, en los países menos desarrollados implica la aparición de un centro de decisión exógeno al país que genera importantes distorsiones económicas, sociales, políticas y culturales, a la par que refuerza unos vínculos de interdependencia desigual entre países pobres y ricos.

A la luz de estas consideraciones se puede adelantar ya la idea de que las relaciones entre las multinacionales y los estados «huésped» de sus filiales, son relaciones marcadas por una importante ambivalencia, entre el conflicto y la cooperación, en la que suelen predominar más los vínculos de antagonismo cuanto mayor es el grado de subdesarrollo socio-económico del país y el nivel de su inestabilidad política interna. No obstante, esta primaria y genérica conclusión, conviene matizarla más para los distintos tipos de relaciones.

En efecto, en el marco de las relaciones económicas entre estados-huésped y las filiales de la multinacional, es necesario recordar que la acción y estrategia de éstas últimas se desarrolla en un contexto de fragmentación económica interna (mercados poco estructurados, política económica coyuntural y débil, escasa capacidad económica y competitiva de las empresas nacionales, sistemas de producción poco diversificados o de monocultivo, etc.); de rígida estratificación social y económica; de bajo nivel educativo y escasa especialización profesional de la población y, por último, de una limitada estabilidad política que se traduce en ineficacia administrativa (civil y militar) del Estado y en un evidente vacío legal. Todo ello contrasta con el grado de integración orgánica y de eficacia funcional que presenta la empresa multinacional. Es en razón de estas debilidades que muestran los estados-huésped por lo que resultan atractivos para la penetración de las multinacionales que suelen obtener de esta forma unas plusvalías o rentas marginales (beneficios mayores) a las que pueden alcanzar en sus países de origen o en los países huésped más desarrollados.

Los estados-huésped admiten., sin embargo, la penetración de las multinacionales con objeto de poder facilitar su acceso a productos, servicios o tecnología que resultan totalmente inaccesibles en sus condiciones específicas de desarrollo interno. En otras ocasiones, la presencia de las multinacionales es aceptada y/o fomentada para intensificar la explotación de recursos mineros o de materias primas que se encuentran en la base de la economía nacional y que imponen unas inversiones iniciales y una capacidad de control de

los mercados internacionales de las que carecen los países-huésped. La mayoría de las veces, la supremacía de las multinacionales responden a una situación heredada del pasado colonial de estos países que se ha mantenido y reforzado después de la independencia política. Habida cuenta de que la presencia y actuación de las multinacionales, en estos países subdesarrollados de implantación de sus filiales, aunque contribuye a potenciar ciertos sectores 'económicos introduce una inevitable asimetría en las relaciones, suelen propiciar un antagonismo, mayor o menor, más tarde o más temprano, entre el interés de la empresa y el interés nacional de los estados que tratan de reforzar su poder real, tanto económico como político, a costa de la multinacional y no resulta extraño constatar que hayan tendido a primar las relaciones de conflictividad sobre las de colaboración o entendimiento.

Si procedíamos a destacar que los estados de origen desempeñan una importante e insustituible función de cobertura política, jurídica y económica respecto de sus empresas multinacionales en el panorama mundial, ahora tenemos que poner el énfasis en la idea de que, a pesar de sus debilidades internas e internacionales los estados-huésped gozan también de una serie de potencialidades que les permiten hacer frente, en los distintos ámbitos, a las distorsiones y dependencias que les provocan las multinacionales. Ante todo, los estados-huésped pueden adoptar una importante medida de naturaleza política pero de efectos económicos respecto de la empresa multinacional: la nacionalización de sus propiedades. La nacionalización, en tanto que medida jurídico-política interna de efectos económicos internacionales, traslada el conflicto entre el Estado y la multinacional a un marco en el que ésta se encuentra con un escaso y limitado poder autónomo frente a los poderes públicos nacionales, lo que le obligará a lograr el apoyo jurídico y/o político de otros grupos sociales (partidos políticos, sectores de la Administración estatal, etc.), internos o de otros actores internacionales (estados, OIG, ONG, opinión pública, etc.), caracterizados precisamente por su naturaleza o poder en la esfera política. Si la cobertura y apoyo de tales grupos o actores no se produce o resulta ineficaz e insuficiente frente a la decisión estatal de la nacionalización, la empresa multinacional quedará reducida a desarrollar una estrategia de presión o desestabilización económica frente al Gobierno, nacional o internacionalmente, dando prueba de que su verdadero poder es de naturaleza económica pero al mismo tiempo quedando imposibilitada a impedir la manifestación del poder jurídico-político del Estado (por pequeño que este sea), es decir: la nacionalización. La historia de las nacionalizaciones, tanto alcanzadas como fracasadas, íntimamente unida al reciente proceso descolonizador y muchos de los conflictos internacionales desarrollados en el transcurso de este siglo es la historia también de los condicionamientos y potencialidades que gravitan en las relaciones entre los países y las multinacionales, actores ambos de una misma sociedad internacional.

Junto a estas relaciones de antagonismo entre países subdesarrollados y empresas multinacionales, o debido precisamente a ellas, existen también fórmulas de cooperación mediante las cuales los estados tratan de mejorar su posición económica respecto de la empresa multinacional a la par que ésta trata de evitar la «politización» de los potenciales conflictos que podrían conducir a una pérdida de sus empresas gracias a la expropiación o nacionalización forzosa. En efecto, fórmulas como la participación conjunta en el capital de las filiales; la reinversión obligatoria de un porcentaje de los beneficios obtenidos; la cesión de tecnología o la formación de personal investigador del país en cuestión a cargo de la multinacional; la aceptación por la multinacional de cargas excepcionales de origen fiscal o de seguridad social, así como la garantía de contratación de un determinado porcentaje de la mano de obra nacional, etc., son algunas de las formas de cooperación entre estados-huésped y multinacionales que permiten una dinámica evolutiva del entorno político y económico, interno e internacional, eludiendo el conflicto directo.

- Las relaciones de las empresas multinacionales con las Organizaciones Internacionales Sindicales:

La enorme trascendencia de las relaciones entre estados y empresas multinacionales, no puede conducirnos a desconocer los vínculos existentes entre aquellas y actores internacionales tan cualificados como las Internacionales Sindicales, dada la trascendencia alcanzada por los trabajadores en el seno de las empresas, incluidas las multinacionales.

Al igual que señalábamos para los estados, el estudio de las relaciones entre empresas multinacionales y organizaciones internacionales sindicales, debe partir de la constatación de dos realidades internacionales importantes:

1. La existencia de una diversidad histórico-ideológica en el movimiento sindical a escala mundial que ha conducido a una pluralidad de organizaciones y de estrategias sindicales en el panorama internacional, y a la que ya nos hemos referido.

2. Como consecuencia parcial de lo anterior resulta una apreciable disparidad o desigualdad en el grado de integración interior y de operatividad internacional entre las unidades que componen la empresa multinacional y los miembros que participan en las organizaciones sindicales.

Partiendo de ambas realidades no resulta extraño comprobar que la panorámica internacional de las relaciones entre multinacionales y centrales sindicales se encuentra, todavía, en un proceso de maduración y, en términos generales, en un estadio mucho menos estable y evolucionado que el alcanzado en el marco interno de los países. Fundamentalmente, la actuación de las Organizaciones Internacionales Sindicales respecto de las multinacionales se desarrolla en tres direcciones complementarias.

A. Lograr la implantación de normas o «códigos de conducta», jurídicamente obligatorios para las multinacionales, a escala internacional.

Con ello las organizaciones internacionales de sindicatos intentan someter la actividad de las multinacionales no sólo a los poderes de cada Estado sino también al control y los poderes de las Organizaciones internacionales Gubernamentales.

En este contexto, las Organizaciones Sindicales participan en la Comisión de Empresas Transnacionales creada en el seno del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas en 1975. Análogamente gozan de una representación en el Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas y participan en las funciones de asesoramiento que le corresponden a este órgano. Han participado, como parte de la representación de los miembros estatales de la OIT., en la elaboración de la Declaración de principios sobre EM así como en diversas normas, en materia de política laboral y social, de alcance internacional y que afectan prioritariamente, aunque no con exclusividad, a las multinacionales. Por último han realizado la sistemática denuncia, ante los órganos competentes, de las violaciones cometidas por las multinacionales a las Guías para EM aprobadas por la OCDE.

B. Desarrollar la negociación colectiva internacional con las empresas multinacionales con objeto de alcanzar acuerdos socio-laborales aplicables al conjunto de la empresa con independencia de su localización:

La estrategia de la negociación colectiva internacional trata de equiparar las condiciones básicas de la relación, entre sindicatos y multinacionales, con independencia de la diversidad de políticas socio-laborales y legislaciones nacionales de los países en los que operan las distintas unidades de la multinacional. Ello requiere, necesariamente, un centro orgánico sindical de carácter estrictamente internacional pero con la suficiente capacidad para imponer a sus miembros el cumplimiento del acuerdo alcanzado, como ocurre en la multinacional. No es extraordinario constatar, pues, que la evolución de esta estrategia sindical haya ido vinculada a la creación de estos centros en el seno de las Internacionales Sindicales, más concretamente de la C.I.O.S.L., configurando los llamados Secretariados

Internacionales Profesionales, a partir de la agrupación de los distintos sindicatos nacionales de un mismo sector económico, como la FEDERACION INTERNACIONAL DE TRABAJADORES METALÚRGICOS (ATIM), constituida en 1893 e integrada en la actualidad por 160 sindicatos del sector siderometalúrgico distribuidos en todo el mundo. En el seno de la ATIM se constituyó, a mediados de la década de los años cincuenta, un Consejo Coordinador para la Negociación Colectiva Internacional. Fruto de la actividad de dicho Consejo fue la negociación de convenios colectivos internacionales con las multinacionales: BRAUN-BOVERI, FORD, GENERAL ELECTRIC, INTERNATIONAL HARVERSTER Y CATERPILLAR TRACTOR.

Siguiendo el modelo de la FITIM se crearon, mucho más tardíamente, otros Secretariados Internacionales como la FEDERACION INTERNACIONAL DE SINDICATOS QUÍMICOS, DE LA ENERGÍA Y GENERALES, en 1961, y la UNION INTERNACIONAL DE ASOCIACIONES ALIADAS DE TRABAJADORES DE LA ALIMENTACIÓN. Fruto de la actividad de la primera han sido los convenios con las empresas multinacionales AKZO y B.S.N. GERVAIS-DANONE. Ejemplos de la participación de la segunda lo constituyen los convenios con NESTLE, UNILEVER, CETKBR Y ROTHMANS.

La dificultad para llegar a la estrategia de la negociación colectiva internacional, a través de un Secretariado Internacional, no ha impedido que las organizaciones sindicales de distintos países se agrupasen para facilitar su intervención frente a las multinacionales mediante los Comités Internacionales Sindicales, cuya participación fue apreciable en el caso de las negociaciones entre la Federación Europea de Obreros Metalúrgicos y PHILIPS en 1967 o la negociación por obreros de 5 países de Europa Occidental con la empresa CLAVERBEL, en 1915.

C. Implantación de las huelgas transnacionales como instrumento de presión sindicalmente a las estrategias de las multinacionales:

Es bien sabido que la huelga es el principal instrumento de coacción de que disponen los sindicatos frente a los empresarios, con el fin de forzarles a la negociación y/o a la aceptación de las reivindicaciones económicas y sociales de los trabajadores. No obstante, el instrumento de la huelga tiene una limitada capacidad de presión si se ejerce contra una empresa multinacional en el marco limitado de la acción sindical en un determinado país, ya que ante esta situación la dirección de la multinacional tenderá a evitar los costes económicos de la huelga mediante la desviación de una parte sustancial de la actividad productiva de sus filiales en el país en cuestión hacia sus filiales en otros países, en otros términos, la empresa multinacional utilizará su grado de coordinación integrada a escala mundial para superar la presión y reivindicación obrera, canalizada mediante la huelga, afectada por la división nacional que impera entre los sindicatos de una misma Internacional sindical.

La reacción frente a esta asimetría entre sindicatos y multinacionales se ha orientado hacia la internacionalización de la huelga, destinada a ejercer una misma presión económica en todas las unidades productivas de una misma multinacional y, de este modo, inducir una negociación colectiva internacional. Evidentemente, el éxito o fracaso de la estrategia mencionada depende, en gran parte, de la capacidad de coordinación internacional de los distintos sindicatos integrantes de una misma Internacional, pero también de la capacidad de información y conocimiento que los sindicatos posean sobre las decisiones y actividades desarrolladas por todas las filiales de la multinacional, pues no siempre es posible lograr una estrategia de huelga en todas las filiales.

Aunque la huelga internacional todavía no ha alcanzado carta de naturaleza similar a la huelga, como derecho reconocido y como realidad cotidiana, en el marco nacional se pueden citar algunos ejemplos significativos. Así en 1969 los sindicatos de Francia, el Reino Unido y la R.F. de Alemania realizaron una huelga contra las filiales de la FORD en estos países. Ese mismo año se desencadenó otra huelga internacional, promovida por los trabajadores de Francia, Italia, R.F. de Alemania y Estados Unidos contra la multinacional SAINT GOBAIN. Otro tanto ocurría en 1912 contra las filiales inglesas e italianas de la PIRELLI-DUNLOP y también en 1913 se veía afectada la empresa MICHELIN por una huelga de los sindicatos franceses y alemanes.

Respecto a la obtención de información sobre las actividades de la multinacional por los sindicatos con objeto de formular estrategias internacionales más eficaces, conviene mencionar la resolución, aprobada en marzo de 1985 en el Congreso de Liverpool de los representantes sindicales internacionales de los 140.000 trabajadores de la FORD MOTOR CORPORATION, de constituir un banco de datos informatizado para centralizar toda la información recogida sobre las actividades de todas las filiales de la multinacional.

6. EL CONTROL y CODIFICACION DE LA NORMATIVA INTERNACIONAL SOBRE EMPRESAS MULTINACIONALES

Al referir las principales características generales de las empresas multinacionales, hacíamos mención de cómo la estructura y funcionamiento transnacionales de estos actores carecía de un adecuado marco jurídico internacional que convertía, prácticamente, en ineficaces tanto las normas internacionales existentes como la mayor parte de las legislaciones nacionales adoptadas para estas empresas. En la última década y debido principalmente al esfuerzo de los países de implantación de las empresas filiales, se ha tomado conciencia, primero, e intentado implantar y codificar, más tarde, una auténtica normativa internacional específicamente referida a las empresas multinacionales. Esta dinámica se ha propiciado desde distintos foros y organismos internacionales, universales y regionales, con una apreciable desigualdad en los resultados alcanzados hasta el presente. Con el fin de proceder a una exposición clara y sistemática de estos esfuerzos, distinguiremos entre:

- Las organizaciones intergubernamentales de alcance universal: ONU y OIT.
- Las organizaciones intergubernamentales de alcance regional: Comunidades Europeas, OCDE, CEPAL, Pacto Andino, Unión Aduanera y Económica del África Central.

También resulta necesario precisar otra distinción respecto a la naturaleza de las normas y principios aprobados en los distintos organismos, así como respecto a su obligatoriedad, entre:

- normas y principios jurídicos obligatorios y directamente aplicables a las EM
- normas y principios jurídicos no obligatorios o indirectamente aplicables a las EM

1. En el marco de las Naciones Unidas:

La iniciativa en el seno de las Naciones Unidas, con vistas a desarrollar una serie de acciones normativas e institucionales respecto a las empresas transnacionales, surge en el año 1972 con la aprobación' de dos importantes resoluciones. Una en el seno de la Asamblea General, la Resolución 2928/XXVII, y otra en el seno del ECOSOC, la Resolución 1721/LIII. Fruto de ambas resoluciones fue la constitución de un Grupo de Expertos, formado por destacados especialistas en las empresas multinacionales y en número de 20, que debían elaborar un informe sobre los efectos de las corporaciones transnacionales.

La tarea del Grupo de Expertos designado por el ECOSOC plasmó en el informe que bajo el título de: Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial fue presentado en 1973 y en el que junto a una exhaustiva información sobre la actuación mundial de las multinacionales se apuntaban dos medidas muy importantes:

a) La constitución de centros internacionales y comisiones de expertos para el estudio sistemático y continuado de las operaciones realizadas por las multinacionales. En esta línea se recomendaba la creación de un Centro directamente vinculado al ECOSOC.

b) La redacción y adopción de un «código» normativo regulador de las actividades de las empresas multinacionales con alcance mundial. Merece destacarse que el Informe señala esta propuesta en los siguientes términos:

«El grupo considera que un objetivo adecuado a largo plazo es la firma de un Acuerdo general sobre empresas multinacionales que tuviese la fuerza de un tratado internacional y que incluyese normas para su funcionamiento y para la aplicación de sanciones».

En los momentos actuales el proyecto de código mundial sobre empresas multinacionales se encuentra prácticamente paralizado en su redacción debido a las distintas posiciones que enfrentan a los países capitalistas occidentales con la mayoría de los países subdesarrollados y con los países socialistas.

Más éxito ha tenido la otra propuesta formulada en el Informe ya que, efectivamente, por la Resolución 1908/LVII del Consejo Económico y Social, de 23 de agosto de 1974, se constituyó la Comisión de Sociedades Transnacionales, integrada por 48 miembros elegidos

por el ECOSOC, y unos meses más tarde, por la Resolución 1913/LVII de 11 de diciembre de 1974, se creaba el Centro de Estudios e Información sobre Sociedades Transnacionales, como órgano subsidiario de la Comisión anteriormente citada.

Simultáneamente, nuevas iniciativas se sumaron, en el seno de la ONU, a las ya comentadas del ECOSOC. La primera de ellas surge por iniciativa del presidente de México, LUIS ECHEVERRÍA, en el contexto de la 11ª Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), celebrada en Santiago de Chile en 1972, y hace referencia a la elaboración de una Carta de derechos y deberes económicos de los resultados. Este documento, aprobado por la Resolución de la A.G. 3281/XXIX de 12 de diciembre de 1974, establece en el capítulo 11, artículo 2, apartado 2, los derechos de los estados a regular y ejercer su soberanía sobre las empresas multinacionales que deben someterse a la legislación de los estados y abstenerse de prácticas contrarias a la misma. Especialmente significativo, en esta línea, es el reconocimiento explícito y regulación del derecho de nacionalización, expropiación o transferencia de la propiedad de bienes extranjeros según el principio de la legislación nacional del país que lleva a cabo la expropiación.

Finalmente, en las Naciones Unidas se ha desarrollado otra iniciativa vinculada, esta vez, a la formulación de un Nuevo Orden Económico Internacional. En efecto, tanto en la Declaración para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, como en el Programa de acción relativo al establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, aprobados por las Resoluciones 3201 y 3202 de la Vª Sesión extraordinaria de la A.G. de las Naciones Unidas, el 1 de mayo de 1974, recogen, aunque en términos menos precisos que en el caso anterior, el derecho de los estados a adoptar medidas para garantizar el orden económico, nacional e internacional, frente a las multinacionales. En este sentido, la Declaración señala, en el punto 4, apartado g, el siguiente principio:

«La reglamentación y supervisión de las actividades de las empresas multinacionales mediante la adopción de medidas en beneficio de la economía nacional de los países en donde estas empresas realizan sus actividades, sobre la base de la plena soberanía de esos países».

2. En el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT):

La actividad de la OIT en relación con las empresas multinacionales ha sido más limitada y de menor eficacia que la desarrollada en el marco del ECOSOC, a la vez que el desarrollo tardío de sus iniciativas ha quedado condicionado, de una parte por las medidas adoptadas en el seno de otras Organizaciones intergubernamentales, de otra por el fracaso experimentado en las negociaciones entre los distintos países.

En efecto la medida más importante adoptada en este terreno es la Declaración de Principios de la OIT sobre empresas multinacionales y política social, aprobada en septiembre de 1977 y que junto a su carácter no obligatorio y puramente recomendatorio, añade su escasa innovación de principios respecto de las resoluciones de la propia OIT o de otros documentos internacionales sobre esta materia, como los aprobados por la OCDE.

3. En el marco de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)

La importancia de las iniciativas adoptadas en el seno de la OCDE es doble. De una parte por el hecho de que el conjunto de países miembros de esta organización constituye el núcleo de implantación de la práctica totalidad de las empresas matrices de las multinacionales. De otro lado por el hecho de que las medidas normativas adoptadas por la OCDE constituyen un ejemplo paradigmático de las posibilidades y limitaciones que encierra la colaboración interestatal en estas materias en el seno de las organizaciones intergubernamentales.

En efecto, en 1976 los países miembros de la OCDE, entre los que se encuentra España, emitieron una Declaración y una serie de decisiones sobre inversión internacional y empresas multinacionales. El contenido de esta declaración y decisiones se puede resumir en tres tipos de medidas o instrumentos:

1º Las directrices para las empresas multinacionales: conjunto de recomendaciones dirigidas a las EM sobre cuestiones tales como publicación de información, competencia, empleo y relaciones laborales.

2º Compromiso de los gobiernos de conceder trato nacional (no discriminatorio) a las empresas controladas por capital extranjero y establecido en los países miembros de la OCDE.

3º Compromiso de los gobiernos sobre la uniformación en la utilización de los incentivos y desincentivos a la inversión directa internacional.

En ese mismo año de 1976, la OCDE decidió la constitución de un Comité de Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, con el fin de estudiar los criterios y aplicación de estas directrices y compromisos. Este comité ha trabajado desde entonces en estrecha coordinación con el Comité de Movimientos de Capital y Transacciones Invisibles, para conocer detenidamente las actuaciones de las multinacionales en los movimientos de capital a escala internacional bien mediante inversiones directas o cualquier otro tipo de medidas indirectas o encubiertas.

Desde la aprobación de las normas de la OCDE, los Ministros de los países miembros han procedido a dos revisiones para actualizar su aplicación, una en 1979 y otra en el mes de mayo de 1984.

4. En el marco Latinoamericano (CEPAL. Grupo Andino):

Las actuaciones en el marco regional latinoamericano han sido propiciadas por la conjugación de dos tipos de orientaciones. Una de carácter continental íntimamente asociada a algunas de las iniciativas señaladas en el seno de la ONU y de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), otra de ámbito regional limitado a los países miembros del Grupo Andino. Ambas, sin embargo, poseen un rasgo común, el estímulo que la penetración de las empresas multinacionales norteamericanas ha supuesto para establecer una cierta regulación y control internacional a esta penetración con el fin de garantizar la independencia económica y política de los países del área.

Ya en la Declaración de Chaguaramas, del mes de mayo de 1975, la CEPAL propugnaba la constitución de un Centro Regional de Información sobre Empresas Multinacionales, así como la adopción de un Código internacional sobre multinacionales. No obstante, el impulso más enérgico y renovador encuentra sus raíces en la década de los años 60 y en el seno de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que a través de su Resolución Nº 100, aprobada en diciembre de 1964, hace mención a las «industrias de carácter zonal», preparando y anticipando un nuevo concepto de empresa multinacional desarrollado a partir de la Decisión No. 46, del Grupo Andino, sobre el Régimen Uniforme de la Empresa Multinacional y Reglamento del tratamiento aplicable al capital subregional, aprobada en diciembre de 1971, y en cuyo art. 3 se especifican como requisitos, para la concesión de trato preferencial a las empresas multinacionales de la región, los siguientes:

«(...)

b) que la mayor(a) del capital subregional se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa...

c) Que el domicilio de la empresa esté situado en el territorio de uno de los países miembros».

Aunque se llega a admitir la posibilidad de participación de capital extranjero ajeno a los países de la zona, su volumen no podrá superar el 40 por 100 del capital total de la empresa al objeto de garantizar la naturaleza zonal de la misma. Con ello nos encontramos con una nueva formulación del concepto de empresa multinacional, entendida, esta vez,

como agente de cooperación económica internacional para estimular el desarrollo de los países atrasados del área andina.

La novedad y utilidad de esta nueva concepción de la empresa multinacional, como instrumento de desarrollo, ha llevado a su adopción en el marco de la Unión Económica y Aduanera del África Central, mediante el Código sobre Sociedades Multinacionales de la UDEAC, aprobado en diciembre de 1975, en el que el porcentaje anterior se eleva al 49 por 100 para el capital extranjero ajeno a la región.