

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA Y
CIENCIAS SOCIALES



LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACION DE
CONOCIMIENTOS

ELABORADO POR:

ROSA PATRICIA ANGELICA PORTOCARRERO SALAZAR

LIMA – PERU

2001

**A Jesús y María; a la memoria de mi padre
a quien siempre recordaré y a mi madre,
a quien amo y agradezco todo su apoyo.**

I CURRÍCULUM VITAE

II INFORME DE SUFICIENCIA

INDICE

1	INTRODUCCION	Pág. 2
2	EMPRESAS MULTINACIONALES	5
	2.1 Antecedentes	5
	2.2 Que se entiende por Empresas Multinacionales	6
	2.3 Que sostiene la teoría de las Empresas Multinacionales	8
3	CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES	13
	3.1 Formas de Organización de las Empresas Multinacionales	13
	3.1.1 Empresas Multinacionales estadounidenses	16
	3.1.2 Empresas Multinacionales europeas y japonesas	16
	3.2 Las Empresas Multinacionales en la práctica	17
4	LAS MULTINACIONALES Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	24
	4.1 Las Empresas que se hacen multinacionales	26
	4.1.1 Condiciones para atraer Inversión Extranjera Directa	27
	4.2 Problemas que generan las Empresas Multinacionales	29
	4.2.1 En el país de origen	29
	4.2.2 En el país receptor	31
5	ALGUNAS REFLEXIONES FINALES	35
6	BIBLIOGRAFIA	40

1 INTRODUCCIÓN

Entre las principales tendencias ocurridas en las últimas décadas cabe destacar el desarrollo de las Empresas Multinacionales que representan una parte importante del comercio y la inversión mundial. Se dice que son en la actualidad las responsables de dos tercios de las exportaciones mundiales de bienes y servicios, y de cerca de un 10% de todas las ventas domésticas en el mundo. Es decir, que estas empresas que durante años vienen extendiendo sus operaciones a diversos países, dotadas con la agilidad del transporte moderno, de las computadoras y de las telecomunicaciones, serán las que llegaran a tener el mundo literalmente al alcance de la mano.

A pesar de esto la teoría económica liberal (economía internacional) no las estudia a profundidad como si lo han hecho los estructuralistas y marxistas, lo que se manifiesta en el poco desarrollo de la teoría económica cuando se refiere a la teoría de las Multinacionales, como así lo indican Paul Krugman y Maurice Obstfeld (1999)¹ "La teoría de las Empresas Multinacionales no está tan bien desarrollada como otras partes del comercio internacional"

Precisamente, deseando buscar la poca teoría desarrollada de las Empresas Multinacionales por parte de la teoría económica, es que decido elegir el tema en primer lugar, para brindar información sobre la situación actual de éstas empresas tanto en la teoría como

¹ Paul Krugman y Maurice Obstfeld (1999) "Economía Internacional. Teoría y Política" Capítulo 7 página 136

en la realidad y en segundo lugar, para que sirva como una guía de referencia a quién a futuro desee iniciar una investigación profunda y rigurosa sobre el tema.

Tomando en cuenta que la presente monografía desea exponer algunos puntos importantes de las Multinacionales es que se divide el desarrollo del mismo en cuatro partes:

En el capítulo dos del contenido de Empresas Multinacionales se expone resumidamente los antecedentes, definiciones y lo que la teoría económica sostiene de las Multinacionales. Para ello tomo como fuente de información el trabajo de Enrique Vitoria Vera "De la Empresas Internacional a la Empresas Global", el comentario de George Menahen (2001) "Cinco puntos esenciales relativos a las Empresas multinacionales", la "Declaración Tripartita sobre Empresas Multinacionales y la Política Social"; el working paper 8334 de James Markusen y Keith Maskus (2001) de la National Bureau of Economic Research (NBER) y el libro de Paul Krugman y Maurice Obstfeld (1999) "Economía Internacional. Teoría y Política".

En el capítulo tres presento las características que tienen las Empresas Multinacionales es decir, las formas de organización de las Multinacionales y la situación que se encuentran en la práctica. Mis fuentes en este punto fueron el documento de Peter Dicken referente a las Empresas Multinacionales y los Estados Nación publicado por la UNESCO, la revista especializada en multinacionales llamada Fortune, los comentarios proporcionados por los organismos especializados como la Organización Mundial del Trabajo (OIT), Organización Mundial del Comercio (OMC), el organismo especializado de las naciones Unidas para comercio y desarrollo la UNCTAD.

En el capítulo cuarto trato acerca de la Inversión Extranjera Directa y las Empresas Multinacionales para establecer su posible relación. En esta parte nuevamente tomo como fuente el libro de Paul Krugman referido en el párrafo anterior, los trabajos publicados en Internet por Howard Shatz y Joaquín de Vial de la Center for International Development at Harvard University (CID Harvard) principalmente, además de algunos documentos de CEPAL bajados de Internet, y el libro de Daniel CHUDNOVSKY, (1999) " Las Multinacionales Latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado" y los comentarios de la UNCTAD.

Finalmente, la parte cuatro concluirá con algunas reflexiones finales acerca de lo que la teoría de las Multinacionales no contempla hasta el momento y que quedaría como interrogantes para ser analizadas en una futura investigación.

2. EMPRESAS MULTINACIONALES

2.1 ANTECEDENTES

Se afirma que la moderna Empresa Multinacional es un fenómeno del siglo XX, porque antes de la Segunda Guerra Mundial la Inversión Extranjera Directa de las Corporaciones Transnacionales se destinaba a la adquisición de recursos, por lo que el principal objetivo consistía en asegurarse la provisión de materias primas. Es entonces que los países menos desarrollados, y aquellos que seguían siendo colonias de los países occidentales, recibían la mayor parte de la Inversión Extranjera Directa mundial. Esto generó desconfianzas y susceptibilidades de los países en vías de desarrollo ya que suponían que las multinacionales ahogarían el desarrollo de las industrias nacionales a cada país.

A partir de la Segunda Guerra Mundial las actividades, en el exterior, de las mayores Corporaciones se hicieron a gran escala. Esta Inversión Extranjera Directa tuvo su origen en la ola de inversiones que las empresas estadounidenses realizaron en Europa durante las décadas de 1950 y 1960; y que luego a nivel mundial aumentó al sumarse las inversiones de las Corporaciones europeas y japonesas. Estas primeras inversiones se realizaban sobre todo en el sector manufacturero; sin embargo, las décadas de 1980 y 1990 han visto aumentar el porcentaje de Inversión Extranjera Directa realizado en el sector servicios. Los adelantos tecnológicos posbélicos, cambiaron la distribución geográfica de la Inversión

Extranjera Directa: la participación dirigida a los países menos desarrollados cayó desde el 60% anterior a la Segunda Guerra Mundial hasta el 25% en las décadas de 1970 y 1980.

Los países desarrollados son los espacios de origen de la mayoría de las Corporaciones Multinacionales y, sobre todo, de las más grandes. De las 600 Corporaciones más poderosas, el 45% aparecieron en Estados Unidos; el 16% son japonesas y el 10% británicas. Por tanto, la mayor parte de la Inversión Extranjera Directa realizada por las Corporaciones Multinacionales proviene de los países más industrializados; pero no sólo la Inversión Extranjera Directa surge de estos países, sino que (en contra de lo que se cree) la mayor parte de esa inversión extranjera se invierte entre ellos. Las Corporaciones Multinacionales suelen ser empresas muy grandes. Sin embargo, a partir de la década de 1980 las pequeñas están aumentando sus actividades en el extranjero, convirtiéndose por tanto en multinacionales. De igual modo, cada vez se crean más Corporaciones Multinacionales en los nuevos países industrializados e incluso en algunos de los menos desarrollados. Estos fenómenos se ven favorecidos por las mejoras del transporte y las telecomunicaciones, así como por la aplicación de nuevas tecnologías en los procesos de producción.

2.2 ¿Qué se entiende por Empresas Multinacionales?

Multinacional, es el término aplicado a las Corporaciones que desarrollan actividades de negocios en varios países al mismo tiempo. Entonces, como su nombre lo indica, es una Empresa en la que partes de su totalidad se encuentran distribuidas en diferentes países al mismo tiempo.

La misma Organización de Cooperación y Desarrollo (OECD) las define como "compañías u otras entidades establecidas en más de un país que coordinan sus operaciones de varias maneras. Si bien una o más podrán ejercer un grado importante de influencia sobre las actividades de las otras, el grado de autonomía interna de cada una varía ampliamente de una multinacional a otra".

En cambio la Declaración Tripartita sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social, elaborada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1977 dice que "...la expresión Empresas Multinacionales se utiliza para designar las distintas empresas (compañías matrices o unidades locales, o ambas, así como también el conjunto de la empresa) según la distribución de responsabilidades entre ellas, partiendo de la base de que se prestarán cooperación y mutua asistencia cuando sea necesario para facilitar la aplicación de los principios establecidos...".

Luego amplía los límites de esa definición al abarcar en el concepto a aquellas empresas que: "...siendo de dominio público, privado o mixto, que sean propietarias o controlen la producción, la distribución, los servicios u otras facilidades fuera del país donde tienen su sede...".

Para terminar diciendo que: "...el grado de autonomía de las distintas entidades que componen la Empresa Multinacional en relación con las demás varía grandemente de una Multinacional a otra, según el carácter de los lazos existentes entre estas unidades y sus respectivos campos de actividad, teniendo en cuenta la gran diversidad en la forma de propiedad, el tamaño, el carácter y la localización de las operaciones de las empresas...".

2.3 ¿ Qué sostiene la teoría de las Empresas Multinacionales?

Aunque, la teoría de las Empresas Multinacionales no está tan bien desarrollada como otras partes del comercio internacional, se hace necesario exponer lo que hasta el momento se tiene acerca de las Multinacionales.

En primer lugar se tiene un trabajo de investigación por James Markusen y Keith Maskus² que nos señalan que el punto de partida para entender la teoría de las Empresas Multinacionales está en distinguir cuando una Multinacional se considera horizontal y cuando vertical. Para ello inician su exposición haciendo una revisión a la teoría advirtiendo como las Empresas Multinacionales han sido añadidas al modelo de competencia tradicional, retornos constante de comercio internacional usados por los economistas durante décadas.

Markusen y Maskus también mencionan que el movimiento de las actividades de las Multinacionales forma parte esencial del Flujo del Capital (haciendo la clara distinción que existe entre el Flujo de Inversión Extranjera Directa y el Flujo de Inversión en Cartera y de las Multinacionales se movilizan a través de la Inversión Extranjera Directa), que genera claras y probables predicciones de que las Empresas Multinacionales se dirigen hacia los países donde abunda el capital y que establecen subsidiarias en otros de poco capital.

Luego comentan que el siguiente paso en los avances de la teoría está el desarrollo de la aproximación del enfoque del marco de la organización industrial. Esta "Nueva Teoría del

² James Markusen y Keith Maskus en "General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence" Working Paper 8334 de la NBER

Comercio” como así sostienen, incorpora elementos de retornos crecientes a escala y de competencia imperfecta en el modelo tradicional del equilibrio general.

Además refieren, dentro de la teoría dos modelos:

- Uno de ellos llamado **modelo “vertical”** en el cual las empresas geográficamente separan su producción por fases. Esta aproximación fue seguida directamente con los trabajos iniciales sobre Inversión Extranjera Directa como una rama del Flujo de Capital.
- El otro **modelo “horizontal”** en la que una empresa produce bienes y servicios de la misma calidad en múltiples países.

Finalmente, comentan su interés en poner atención a las predicciones de cómo el modelo de producción de las afiliadas se relaciona con las características del país, que incluye tamaño de mercado, diferencias de tamaño de mercados, inversión y las barreras al comercio. En otras palabras están interesados en probar la relación que existe entre la actividad de las afiliadas y el comercio de bienes

Por otra parte Krugman P. y Obstfeld M. (en el capítulo siete, en las páginas 138-139 de la edición de 1999) sostienen que la teoría moderna de la Empresa Multinacional comienza por distinguir entre la teoría de la **Localización** y la de **Internalización**

Localización, es cuando un bien se produce en dos o más países diferentes y no en uno solo. En otras palabras las empresas desagregan sus actividades en distintos países del mundo Aunque habría que averiguar las causas que las llevan a desagregar sus actividades a nivel internacional de tipo horizontal como los supermercados y las de tipo vertical que son

las que buscan las ventajas en los distintos países del mundo. La localización de la producción a menudo está determinada por los recursos, como por ejemplo las minas de aluminio deben situarse donde se halla la bauxita o la fundición de aluminio cerca de donde se encuentre electricidad barata. En otras palabras existe un motivo de localización que conduce las actividades de la empresa a situarse en diferentes países.

Alternativamente los costos de transporte y otras barreras al comercio pueden determinar la localización. Krugman y Obstfeld sostienen que tiene sentido disponer de facilidades productivas separadas y situarlas en países o continentes distintos, en otras palabras los factores que determinan las decisiones de una Empresa Multinacional en lo referente a donde producir no son, probablemente, muy diferentes de los que determinan el patrón del comercio en general.

La Internalización es la producción en diferentes localizaciones mediante la misma empresa. El producto de una filial a menudo es el insumo de la producción de otra, o la tecnología desarrollada en un país puede ser utilizada en otros, o la gestión puede coordinar de forma provechosa las actividades de plantas en diferentes países. Estas transacciones son las que mantienen a las Multinacionales unida y probablemente exista para facilitar esas transacciones. Pero las transacciones internacionales no son realizadas necesariamente dentro de una empresa. Los componentes pueden venderse en un mercado y la tecnología puede venderse en otras empresas. Las Empresas Multinacionales existen porque resulta más beneficiosa realizar estas transacciones dentro de una empresa que entre empresas. Esta motivación de las Multinacionales la denominan Internalización (Krugman capítulo siete, página 139)

Sin embargo, a pesar de tratar de definir bien el concepto no pueden explicar las causas de la Internalización, porque las teorías que ellos encontraron no estén bien fundamentadas ni en su planteamiento ni en la evidencia. Es por eso que "nos advierten dos puntos de vista referentes a las causas por las que las actividades de diferentes países pueden ser integradas de forma beneficiosa en una sola empresa: el primer punto pone énfasis en las ventajas de la internalización para la transferencia de la tecnología; y el segundo para la integración vertical. Pero, estos puntos de vista no los desarrollan tan rigurosamente como el análisis del comercio internacional que ellos llevan a cabo en otras partes de su libro, siendo esto desafortunado para ellos porque en la práctica las Multinacionales son objeto de agitada controversia"(Krugman y Obstfeld capítulo siete, página 139).

Por otro lado Krugman y Obstfeld (en el mismo capítulo siete pero en la paginas 140 -141) nos refieren algunos puntos que la teoría económica existente les sugiere acerca de las Empresas Multinacionales"en el sentido de que ellas son a menudo agentes de los cambios de la producción intensiva en trabajo de los países industriales a las naciones trabajo-abundante y los flujos de capital de los países capital-abundantes hacia los países escasos en capital".

Pero, nos comentan "que estos cambios reflejan el aspecto de la localización de la teoría de las Empresas Multinacionales, que no difiere de la teoría ordinaria de comercio, lo que lo induce afirmar que si las multinacionales no existieran ocurrirían las mismas cosas pero no con la misma amplitud. En otras palabras nos afirman que lo que las Multinacionales hacen mediante la creación de organizaciones que se extienden a través de fronteras nacionales es similar a los efectos del comercio y la simple movilidad de factores, es decir una forma de integración económica. "

Además sostienen que “puede esperarse que la Empresa Multinacional produzca ganancias globales, pero también efectos sobre la distribución del ingreso que perjudiquen algunas personas. Estos efectos sobre la distribución del ingreso se producen probablemente más dentro de los países que entre países”.

Resumiendo Krugman y Obstfeld señalan que probablemente las “Multinacionales no son un factor tan importante en la economía mundial como su apariencia podría sugerir, su papel no es ni más ni menos beneficioso que otras relaciones internacionales”.

3. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

3.1 Formas de Organización de las Multinacionales

Aunque la denominación de “Empresas Multinacionales” se ha popularizado en los últimos años, una pregunta que podríamos plantear es si todas las empresas multinacionales tienen la misma forma de organización. La respuesta evidentemente nos lleva a responder que no existe una única forma de organización basta ver el comportamiento de las empresas europeas, estadounidenses, japonesas; y que estas van cambiando en la medida en que se van produciendo las alianzas estratégicas entre las grandes Multinacionales.

De hecho Peter Dicken³ nos dice lo siguiente “si bien la organización ‘Multinacional’ se caracteriza por una agrupación descentralizada de actividades, en las que las operaciones mundiales de la empresa se organizan como una cartera de negocios nacionales, y en la que cada unidad nacional tiene un grado sustancial de autonomía; cada una tiene una orientación ‘local’. Este tipo de organización por ejemplo ha sido un rasgo habitual de numerosas Empresas Multinacionales Europeas. En cambio las Empresas Multinacionales Americanas se caracterizaron por una organización, coordinación y control mucho más formal de parte de la sede corporativa sobre las filiales en otras partes del mundo. Por otro lado, las Empresas Multinacionales Japonesas especialmente en sus inicios de su

³ Peter Dicken “ Las Empresas Multinacionales y los Estados Nación” en la página web:
<http://www.unesco.org/issj/rics161/dicken.htm>

internacionalización que se caracterizaron por una organización mas centralizada, con escasa autonomía para las filiales en el exterior.

Pero presiones mas intensas de la competencia y las cambios tecnológicos acelerados ocurridos en los últimos años inevitablemente estimula a una reestructuración organizacional, como otorgarle un mayor énfasis a crecientes formas de organización en *red* que se trata de formas de organizaciones mas horizontales y flexibles, con mayor importancia en la coordinación.

Al respecto, autores como Manuel Castells(2000) nos señala lo siguiente "las Grandes Empresas se han descentralizado en los últimos años constituyendo unidades cada vez más autónomas e independientes, que trabajan por objetivos y se relacionan entre ellas. Pero, también las Grandes Empresas constituyen alianzas estratégicas, no permanentes sino en productos determinados o para una tarea específica. Es decir, la organización económica actual se basa en redes de redes, organizadas en torno a proyectos. La unidad ya no es la empresa; la empresa es la unidad de acumulación de capital, es la unidad de gestión general de segmentos de la red, pero hay un proyecto de negocio concreto que reúne elementos de distintas empresas y subempresas y, una vez ejecutado, esa red queda desmantelada para crearse otra en torno a otro proyecto. Es decir que la tecnología de la información y de la comunicación de base microelectrónica permite mantener la flexibilidad y, además, asegura la coordinación del proyecto, el cumplimiento del objetivo.

El rasgo básico entonces de estas nuevas formas organizacionales emergentes es la rica diversidad de relaciones externas dentro de las redes de producción, algunas reflejan los vínculos cambiantes entre las empresas y sus proveedores, otras en cambio muestran los

diversos tipos de empresas basadas en la colaboración (alianzas estratégicas), que se ha convertido en un rasgo cada vez más importante de las estrategias multinacionales.

Es un hecho que entre las Empresas Multinacionales, se pueden establecer los siguientes matices:

- por un lado, están las Empresas Multinacionales Estadounidenses y, por otro, las Europeas y Japonesas;
- de otra parte, por la forma de organizarse pueden ser centralizadas (aquellas en las que existe un solo punto de toma de decisiones respecto a la empresa madre) o descentralizadas (que serían las que tienen varios puntos de decisiones).

La organización centralizada o descentralizada de las filiales respecto a la empresa madre es de vital importancia para la gestión y la dirección de las empresas multinacionales. En algunos casos, se practica una política de descentralización, dando capacidad de decisión a las direcciones de las empresas filiales en extranjero. La dirección de la sede central conserva la responsabilidad de fijar la estrategia y las políticas mientras que los directores de las filiales tienen autonomía en las líneas que afectan al nivel operativo. Esto sucede porque pueden existir una condicionantes geográficos, sociales, económicos, político, culturales, religiosos y legales que aconsejen este sistema de funcionamiento. Los directores de las filiales extranjeras deben conocer el sector en el que está ubicada la empresa y también han de prestar atención a los cambios que se producen en el entorno nacional que les rodea.

3.1.1 Las Multinacionales Estadounidenses

Las Empresas Multinacionales Estadounidenses fueron la vanguardia de este tipo de relación empresarial, ya que desarrollaron esta estrategia a partir de la Segunda Guerra Mundial. Hasta aquel momento habían centrado su actividad en Inversión Directa, sobre todo en los sectores de extracción, petróleo y minería de los países subdesarrollados.

El periodo de mayor esplendor lo tuvieron en las décadas de los cincuenta y los sesenta, tras la penetración en las industrias dedicadas a la maquinaria industrial, automóviles, ordenadores, componentes electrónicos, química y alimentación. En esta época, establecieron sus filiales en los países desarrollados de Europa occidental y Canadá. El momento de gran expansión coincidió con la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE). El modelo organizativo que adoptan normalmente estas Multinacionales es de tipo descentralizado y su estrategia difiere según el área geográfica en la que se implantan.

3.1.2 Las Multinacionales Europeas y Japonesas

Tras la recuperación económica que siguió a la Segunda Guerra Mundial, los países europeos empezaron un proceso expansionista de sus mercados. Las Inversiones Directas se orientaron, sobre todo, hacia sus antiguas colonias y los países vecinos. A partir de la década de los setenta, las Empresas Multinacionales Europeas se han introducido también en Estados Unidos para aprovechar las ventajas económicas que ofrece el mercado de este país. Los sectores en los que han realizado inversiones directas más importantes son la metalurgia, la electrónica, la química, los productos farmacéuticos y la alimentación.

Las Empresas Multinacionales Japonesas, conscientes de su dependencia en lo que se refiere a las materias primas y el petróleo, realizaron un gran esfuerzo exportador, canalizando sus inversiones directas hacia los países en vías de desarrollo. Los sectores en los que han intervenido más intensamente los japoneses han sido los bienes de equipo, la metalurgia, el textil, la confección y, sobre todo, la alta tecnología. Actualmente, estas Empresas Multinacionales han realizado grandes inversiones en Estados Unidos, fundamentalmente en los sectores de motocicletas, automóviles y microelectrónica. Tanto los Japoneses como los Europeos tratan de romper el proteccionismo impuesto por la Administración Estadounidense.

Al contrario que las Estadounidenses, estas Multinacionales tienen una organización centralizada y su estrategia se ajusta a las directrices y a las exigencias de las líneas de productos que ofertan.

3.2 Las Empresas Multinacionales en la práctica

Las Empresas Multinacionales representan una parte importante del comercio y la inversión mundial. Se estima que en la actualidad aproximadamente un 60% del comercio internacional de bienes industriales es realizado por las Empresas Multinacionales, que en la actualidad son las responsables de dos tercios de las exportaciones mundiales de bienes y servicios, y de cerca de un 10% de todas las ventas domésticas en el mundo.

Por otra parte estas Multinacionales que no solo se caracterizan porque la producción se encuentra dispersa en plantas por varios países, como por ejemplo *General Motors*. También están las ventas, pudiendo realizar diferentes campañas publicitarias en cada país,

como *Pepsi*, u ofrecer productos diferentes. La contabilidad y las finanzas se encuentran centralizadas, normalmente en el país de la casa matriz. Puede darse el caso de que ciertas funciones como la producción, se desarrollen en unas plantas y la contabilidad se lleve en otras.

Según el Centro de las Naciones Unidas para las Corporaciones Transnacionales, "una sucursal extranjera es la parte de una empresa que opera en terceros países. Una filial es una empresa que está controlada por la empresa matriz y que puede ser una empresa subsidiaria (con un porcentaje de control que varía desde el 25% hasta la mayoría de votos) o una empresa asociada (bastaría con controlar el 10% de los votos)". Las actividades en el extranjero pueden cuantificarse en términos de activos, empleo, ventas o beneficios de las sucursales o filiales.

Para que una firma sea Multinacional no es necesario que cotice en la Bolsa o que alcance un mínimo de ventas o de exportaciones. Si nos basamos en la muy general definición de la ONU, el control de una sola filial extranjera equivalente al 10% de su capital ya le confiere el carácter Multinacional.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED), una de las filiales de la ONU, contabilizaba a comienzos del año 2000, 63.000 firmas multinacionales que controlaban 690.000 filiales en todo el mundo. Es decir, diez veces más que a fines de los años 60, cuando solo existían 7000 firmas multinacionales en el mundo. Y más que en 1995, en que habían censado 44.500 firmas multinacionales con 277.000 filiales (lo que implica un crecimiento de 7% por año y un 20% anual en cuanto a cantidad de filiales - multiplicadas por 2,5 en cinco años debido a la aceleración de las fusiones y adquisiciones).

A este ritmo el mundo empresario estará compuesto solo por filiales controladas por una cantidad mucho más reducida de grupos Multinacionales.

Un movimiento de esta naturaleza parece irresistible. Muestra no solo la potencialidad de la ola que internacionaliza la economía, sino también cómo la misma mundialización es arrastrada por la concentración de empresas en grupos transnacionales.

Otro punto importante de las multinacionales es que el comercio interindustrial es sustituido por otro intraindustrial o intrafirma, que permite producir cada pieza o cada modelo en aquella filial más barata o idónea, sorteando de este modo las condiciones locales adversas. En 1997, el comercio intrafirma representaba ya más del 40% del comercio total de los países de la OCDE. Además, el comercio Intra firma facilita y controla las transferencias técnicas, porque son los mismos empleados de la misma empresa los que se encargan de introducirla en otra parte del mundo. Siendo el conocimiento un bien intangible, que no se puede vender cuando otro ya lo sabe imitar, es más conveniente establecer una filial en otro país que vender la técnica a una empresa del mismo.

De este modo, las multinacionales controlan la difusión de la técnica por todo el mundo, hasta el punto de que el 70% de todos los pagos por derechos o tecnología se hacen ya entre las multinacionales y sus filiales.

Es así que las multinacionales funcionan como conductos de los flujos de inversión extranjera directa. A finales de 1996, las 100 multinacionales no financieras más grandes del mundo tenían una inversión extranjera directa acumulada por valor de 1,8 billones de dólares, alcanzando casi los dos tercios del total de la Inversión Extranjera Directa

Actualmente el proceso es tan acelerado que en algunos sectores empieza a resultar más significativa la producción en el extranjero que los intercambios comerciales. Así, por ejemplo IBM, Michelin, General Motors, Pechinay, Hoffman Laroche, ICI, Bayer, Nestlé, Unilever y muchas otras Multinacionales realizan más de la mitad de su cifra de negocios con sus filiales en el extranjero. La producción y la distribución se organizan al nivel mundial, a través de más de 100.000 filiales extranjeras en el mundo. En un país como los Estados Unidos las filiales extranjeras producen casi el 15% de la producción industrial. En otros países avanzados como Alemania, Francia y España la participación de las empresas extranjeras en las ventas totales es del orden del 20%, 26% y 43% respectivamente.

La revista Fortune⁴, nos señala que en la distribución geográfica de las compañías más grandes las americanas o japonesas son las de mayor importancia en cuanto ingresos se refieren, ya que en 1996, de las 500 compañías más grandes globalmente 162 fueron de Estados Unidos, y 126 de Japón. Sólo algunas de las compañías corresponden a los países en vías de desarrollo. Una excepción es China que tiene tres empresas entrantes en la cima de las 500 de la lista.

En el siguiente listado nos muestra las diez mayores Corporaciones Transnacionales, por ventas expresadas en millones de dólares según la Revista para el año 2001 están:

⁴ <http://www.fortune.com>

<u>Compañías</u>	<u>Ventas</u>
1. Exxon Mobil	210,392.0
2. Wal-Mart Stores	193,295.0
3. General Motors	184,632.0
4. Ford Motors	180,598.0
5. Daimler Chrysler	150,069.7
6. Royal Dutch/Shell Group	149,146.0
7. BP	148,062.0
8. General Electric	129,853.0
9. Mitsubishi	126,579.4
10. Toyota Motor	121,416.2

Igualmente, en la lista de las 100 incluyen dos compañías de los países en vías de desarrollo por primera vez. Éstos son Daewoo y de Venezuela (la compañía de petróleo), y precisamente la UNCTAD⁵ a través en su informe de prensa de septiembre del 99 que señala lo siguiente: “de las 50 Empresas Multinacionales más importantes de los países en desarrollo incluye a numerosas empresas de América Latina (las mayores aparecen en la lista que se incluye a continuación). Para ese año, Petróleos de Venezuela sobrepasó a Daewoo Corporation para reclamar así el primer lugar en la lista de la CNUCED para 1999 de las 50 Multinacionales más grandes de los países en desarrollo, en términos de activos extranjeros. La única otra empresa de la región que ha llegado a colocarse entre las 10 primeras fue Cemex de México, que ocupa el quinto lugar.

⁵ Véase en <http://www.unctad.org/en/press/pr2824sp.htm>

Las 10 primeras EMNs basadas en América Latina

clasificadas en base a sus activos extranjeros, 1997

(Activos y ventas en miles de millones de dólares de EEUU)

Rango	Empresa	Economía	Industria	Activos Extranjeros	Ventas extranjeras	Empleados
1	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petroleum	9.0	32.5	11 849
2	Cemex S.A.	México	Construction	5.6	2.2	10 690
3	YPF S.A.	Argentina	Petroleum	3.1	0.9	1 908
4	Petrobras	Brazil	Petroleum
5	Vale do Rio Doce	Brazil	Mining	1.5	3.3	7 432
6	Enerjis S.A.	Chile	Electrical
7	Cervejaria Brama	Brazil	Foods	..	0.1	..
8	Gener S.A.	Chile	Electrical
9	Perez Companc S.A.	Argentina	Petroleum	0.9	0.2	527
10	Empresas CMPC S.A.	Chile	Pulp & Paper	0.8	0.3	1495

Datos basados en resultados publicados de 1997 estimaciones de la UNCTAD, sin publicar

Por otro lado refiriéndose a la concentración de riqueza Fortune nos comenta que en 1996, los ventas totales de las 500 compañías más grandes globalmente fueron de \$11.4 billón.

las ganancias totales de \$404 mil millones, los recursos totales de \$33.3 billón, y el número total de empleados fue de 35,517,692. Las diez compañías mas poderosas de las 500 respondieron con un 11.7% de los ventas totales, 15% de ganancias, y 13.6% de empleo. Estados unidos fue hogar de 31 de los 50 mayores empresas mas rentables empresas y siete de la diez que se consideran TOP. Sin embargo, una de las más rentables fue la Shell (países bajos) - con ganancias de \$8.9 mil millones. Las ganancias de la Shell aumentaron en 28.7% Entonces, las 500 compañías no solo consiguieron ser las más grandes, sino por el contrario ellas se hicieron más ricas.

4. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Krugman y Obstfeld (Capítulo siete, página 136) señalan que las Empresas Multinacionales "son un vehículo para los préstamos y endeudamiento internacionales. Las empresas matriz a menudo proporcionan capital a sus filiales extranjeras, con la esperanza de devolución. En la medida que las Multinacionales proporcionan financiación a sus filiales extranjeras, la Inversión Extranjera Directa es un modo alternativo de llevar a cabo los mismos objetivos de los préstamos internacionales". Sin embargo, ellos mencionan que esto deja todavía abierta la cuestión de por qué se escoge la IED y no algún otro modo de transferir fondos.

El aspecto importante que refieren es que mientras las Multinacionales a menudo actúan como vehículo para los flujos internacionales de capital, es probablemente un error ver la IED, ante todo, como una vía alternativa para los préstamos entre países. Por el contrario, el aspecto principal de la Inversión Extranjera Directa es permitir la formación de organizaciones multinacionales. Es decir, el propósito esencial es la ampliación del control.

Es por esta razón que ellos entienden a la Inversión Extranjera Directa como "los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la Inversión extranjera Directa es que no solo implica una transferencia de recursos sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa materna, es parte de la misma estructura organizativa"

Por otro lado Howard Shatz (2000) en la sección II de la página seis nos comenta "que la IED es la inversión a través de fronteras destinadas a la operación de negocios. Desde una perspectiva de crecimiento económico y distribución el tipo de Inversión Extranjera Directa más importante es la inversión para controlar algún tipo de operaciones de negocios".

Además, Shatz en el mismo documento hace referencia a la definición que el International Monetary Fund's Balance of Payments Manual señala en su quinta edición (IMF, 1993, pages 86-87):

"Inversión Extranjera Directa es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo de la obtención de un Interés duradero por una entidad residente en una economía de una empresa residente en otra...el Interés duradero implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversionista directo y la empresa y el grado significativo de influencia del inversionista sobre el manejo de la empresa" Dicho de otro modo la IED es una inversión que implica control sobre la dirección de una entidad con base en una economía por una empresa residente en otra economía."

Shatz también nos refiere que en este Manual la característica distintiva principal de la Inversión Extranjera Directa es la influencia significativa que da al inversionista una voz efectiva en el manejo. Para el sector controlado del extranjero en el SCN (Sistema nacional de Cuentas Nacionales) en español y en inglés SNA (System of National Accounts), la característica distintiva es el control

Por otro lado, nos refiere que los flujos financieros como IED vienen de tres maneras: inversión en acciones, préstamos del inversionista a la firma sostenida con inversión extranjera, y ganancias retenidas por la firma sostenida con inversión extranjera y aún no

remitidas al inversionista extranjero. Como resultado la IED medida en el balance de pagos puede ser ampliamente diferente de la inversión capital por firmas sostenidas con inversión extranjera, tanto en su tendencia, como en sus determinantes. De hecho, la medida de balance de pagos puede ser muy volátil, por tal razón, al estudiar Multinacionales, los Investigadores frecuentemente se basan en ventas por filiales, número de filiales, o gastos de capital.

4.1 Las Empresas que se hacen Multinacionales

Las Empresas que se hacen Multinacionales usan algún recurso, ya sea capital efectivo, experiencia organizativa, una tecnología propia, o habilidad en mercadeo, para producir bienes y servicios en las localidades extranjeras. El hecho de que las Empresas que invierten en el extranjero tienen algún recurso propio, también significa que la IED se agrupa en industrias específicas.

Las industrias con mayor IED externa son, por ejemplo, aquellas con altos niveles de productos diferenciados, investigación y desarrollo o mano de obra especializada. Frecuentemente, estas tienen productos con sello de marca fuerte y altos niveles de proporción entre gastos en publicidad para ventas y encuentran ventajoso el localizarse cerca de sus consumidores finales.

Sin embargo, puede haber costos significativos e incertidumbre en el poseer o trabajar con una planta extranjera. Por tal razón, cualquier Empresa Multinacional debe tener una ventaja en gobernabilidad o en costo de transacción al mantener su recurso interno a su empresa. Incluso en el caso de la producción de insumos intermedios en el extranjero, la

firma debe tener algún tipo de ventaja en costo de transacción. De otro modo, esta podría comprar el producto por medio de un acuerdo contractual o de una señal en el mercado.

4.1.1 Características del País para Atraer Empresas Multinacionales

Las características de las empresas e industrias son solo una parte de la explicación de la inversión extranjera. Otra parte tiene que ver con las características de la localidad extranjera. La empresa debe encontrar alguna ventaja en producir en el extranjero que justifique los costos extra de coordinación y la falta de familiaridad con el clima de negocios de la región. Entre los factores de la localidad, el tamaño del país en términos de PIB y la distancia del país de los inversionistas influyen más fuertemente en el nivel de producción multinacional en un país anfitrión; los países grandes atraen y los países distantes no consiguen atraer inversión.

La distancia puede influir de dos maneras: puede incrementar los costos de coordinación porque mayores distancias implican que los administradores de los países deban gastar más tiempo viajando de ida y regreso si desean encontrarse con los ejecutivos de la filial en persona. Más significativamente, la distancia puede elevar los costos de transporte. Si una firma desea vender en un mercado distante, pero la exportación es costosa debido al costo de transporte, la firma podría establecer una filial en ese mercado. Sin embargo, si desea producir en el extranjero para venta de regreso en su país, la firma querría bajos costos de transporte, y por consiguiente una localidad de inversión cercana. Aparentemente, la distancia puede promover o desincentivar la inversión. En la práctica, las grandes distancias desincentivan la inversión directa.

También hay espacio para políticas con respecto al tamaño del país. Mientras que aquí, el PBI es usado para significar tamaño, el tamaño considerado en realidad, debería ser el tamaño del mercado asequible a los productores. Si los productores no pueden enviar los productos a los consumidores debido a malas carreteras, estos enfrentan un mercado menor que el indicado por el PBI. Por tal razón, el mejoramiento de comunicaciones y servicios de transporte internos, tanto como el levante de restricciones en el desplazamiento de productos internamente y hacia países vecinos, acrecienta efectivamente el tamaño del mercado.

Existen otras determinantes generales sobre las cuales las políticas pueden jugar un papel positivo. Tres de ellas, de mención particular, son : el nivel de educación, particularmente educación secundaria y superior, la infraestructura del país anfitrión y las políticas nacionales con respecto a los flujos de IED. Altos niveles de educación, transporte avanzado, infraestructura de comunicaciones y energía, y leyes no restrictivas de inversión contribuyen a mayores niveles de ventas por filiales de multinacionales. Si bien estas tres determinantes están relacionadas a un nivel general de desarrollo, éstas pueden ser separadas y se puede mostrar que son influyentes separadamente. De hecho, ellas influyen en un número de actividades importantes de las multinacionales.

Muchos economistas reconocidos internacionalmente sostienen que una mejor infraestructura es asociada con mayores niveles de gastos de capital por filiales extranjeras. Como también sostienen que políticas negativas pueden deprimir las inversiones en planta y equipo por filiales extranjeras.

4.2 Problemas que generan las Empresas Multinacionales

4.2.1 En el país de origen

Aunque las Empresa Multinacionales (EMNs) pueden incrementar la producción y el bienestar mundial mediante una organización eficiente de la producción y la distribución en el mundo, también pueden crear severos problemas tanto en el país receptor como en el inversionista. El efecto más perjudicial y controvertido es la pérdida de empleos domésticos, debida a la inversión externa en el área de la producción no calificada y semicalificada en la cual el país sede de la Multinacional tiene una desventaja comparativa.

Por esta razón, los trabajadores organizados de los Estados Unidos y de otros países sedes de multinacionales están en contra de la inversión externa de las Empresas Multinacionales. Sin embargo, deben crearse algunos empleos administrativos, de oficina y técnicos en las sedes de las Empresas Multinacionales en los países de origen, debido a la inversión externa. Aun cuando la cantidad de empleos perdidos exceda la de los creados, es posible que el país hubiera perdido esos empleos ante los competidores extranjeros y no hubiera generado empleos en el mercado interno sin la Inversión Externa Directa. Por supuesto, hasta donde esto sea posible depende del tipo de IED y las circunstancias en que se realiza.

Un problema conexo es la exportación de tecnología avanzada combinada con otros factores externos más baratos para obtener mayores ganancias. Se cree que en el futuro esto puede debilitar la superioridad tecnológica del país de origen de la empresa. Ante esta situación, las Empresa Multinacionales tienden a concentrar la Innovación y Desarrollo en el país originario, para mantener el liderazgo tecnológico. En general, si las Empresas

Multinacionales debilitan o no la superioridad tecnológica del país de donde provienen, es un tema bastante debilitado y para el que no hay todavía una respuesta clara y precisa.

Además, mediante la fijación de precios de transferencia y otras prácticas similares, así como el desplazamiento de sus operaciones hacia otros países con menor carga tributaria, las Empresas Multinacionales reducen los impuestos a las utilidades y debilitan la base tributaria del país originario. Esto se debe a las prácticas tributarias comunes en el campo internacional. En especial, el país receptor cobra impuestos por las primeras ganancias de las empresas subsidiarias. Para evitar la doble tributación de las subsidiarias extranjeras, el país sede establece impuestos a las ganancias repatriadas (si la tasa tributaria es más elevada que la del país receptor) y sólo por la diferencia entre las tasas.

Esto se aclara con un ejemplo. Supóngase que los impuestos a las ganancias de las empresas son del 50% en el país originario y del 40% en el receptor y que la tasa de beneficio ajustado al riesgo antes de liquidar los impuestos es del 20% en el exterior y del 16% en el país originario. La multinacional preferirá entonces invertir en el extranjero. Del 20% de las utilidades obtenidas en el extranjero, el país cobra el 8% en impuestos y la multinacional retiene el 12% restante, cuando se repatria este 12% de utilidades, el país originario lo gravará con una tasa del 10% (diferencia entre la tasa doméstica de beneficio de impuesto a las empresas y la externa). Por consiguiente, el país originario recibe el 1.2% y sólo en el caso de que se repatren los beneficios. La reinversión de utilidades en el exterior en las empresa subsidiarias de las multinacionales es lo mismo que si el país originario otorgará un préstamo sin intereses. Si las tasas de tributación para las ganancias de las empresas fueran iguales para ambos países, el país originario no cobraría impuestos a las utilidades de las multinacionales, cuando éstas lo repatren. Si, en principio, la empresa

hubiera invertido en el país originario y obtenido una ganancia del 16%, dicho país habría cobrado un impuesto del 8% (a una tasa de interés del 50%). Por tanto, las EMNs reducen el pago de impuestos a las utilidades y debilitan la base tributaria de ese país.

Por último, como las Empresas Multinacionales tienen acceso a los mercados de capital, pueden evitar las políticas monetarias domésticas y hacer más difícil el control gubernamental sobre la economía del país originario. Este peligroso efecto de las Empresas Multinacionales es de gran importancia para los Estados Unidos, puesto que es el país originario de más de la mitad de las mayores Multinacionales. En general, los países originarios establecen algunas restricciones a las actividades de las EMNs, por razones de funcionamiento de la balanza de pagos o, en época reciente, por motivos de empleo.

4.2.2 En los países receptores.

Los países receptores tienen quejas más serias contra las multinacionales. La más importante es la que señala cómo las EM dominan sus economías. En especial, esto es cierto para Canadá, donde el 60% del capital total es propiedad de extranjeros o está controlado por ellos, así para algunos pequeños países en vías de desarrollo.

El predominio del capital extranjero se manifiesta de muchas maneras en los países receptores, incluidos: la no exportación de productos por parte de subsidiarias locales de una Multinacional hacia países considerados enemigos del país de origen de dicha multinacional; la obtención de préstamos en el exterior para superar las difíciles condiciones internas de crédito, y concesión de empréstitos a otros países cuando bajan las tasas de

interés en el mercado doméstico; el efecto en las preferencias de los consumidores de estos países, fruto de la publicidad a gran escala de productos como Coca Cola, jeans, y otros.

Otro problema que originan las Multinacionales es el envío de fondos para Innovación y Desarrollo hacia el país de origen. Aunque esto puede ser favorable para las Empresas Multinacionales en particular y para el mundo en general, mantiene la dependencia de los países receptores, lo cual es muy grave, en particular para los países en vía de desarrollo.

Las Multinacionales también absorben el ahorro y el talento locales, para evitar que se establezcan empresas domésticas que puedan impulsar el crecimiento y el desarrollo nacionales. Sin embargo, la posibilidad de que esto ocurra no es muy clara.

Las Empresas Multinacionales también pueden obtener otros beneficios de sus inversiones aprovechando privilegios en los Impuestos, en los aranceles, o evadiendo los impuestos. En los países en vía de desarrollo, la inversión que realizan las multinacionales en la explotación de minerales y en la producción de materias primas han originado protestas por los bajos precios que se pagan a los países receptores; la utilización de técnicas de producción con capital intensivo, inapropiadas para los países en vías de desarrollo que poseen abundante mano de obra, ausencia de capacitación para la mano de obra local; sobreexplotación de los recursos naturales y creación de enclaves económicos duales.

Por otra parte se dice que las Multinacionales mueven la mayor parte de la Inversión Directa Extranjera, es comprensible por lo tanto que los países compitan entre sí para atraerlas a cualquier precio. De este modo, los países, especialmente los más débiles, tienen que plegarse a las exigencias de la empresa privada, suavizando las regulaciones laborales, la

legislación medioambiental o reduciendo los impuestos, incluso hasta su anulación en las llamadas "zonas francas". Ello no obsta para que las Multinacionales, por su mayor capacidad técnica y productiva, puedan pagar salarios que superiores a los de las empresas nacionales. De este modo, los productores locales no pueden competir con las multinacionales, y son eliminados o absorbidos.

Es así, que se dice que el tamaño del mercado, la estabilidad política y la calidad del marco institucional y de las reglas del juego (incluyendo, entre otros temas relevantes, la transferencia de utilidades, la repatriación del capital, la independencia y calidad del sistema local judicial, los temas relacionados a la corrupción y las características de los sistemas regulatorios locales) parecen ser los determinantes más importantes en la decisión de inversión

En cualquier caso, gracias a la libre movilidad del capital que juega a favor de las Empresas Multinacionales, estas pueden retirarse ante cualquier eventualidad hacia países que ofrezcan mejores condiciones. Además, las Multinacionales pueden eludir con facilidad el pago de muchos impuestos, desplazando sus beneficios hacia paraísos fiscales, a través de mecanismos internos (precios de transferencia, créditos elevados). De este modo, el poder de las multinacionales desafía al de los estados. En 1996, de las 60 mayores unidades económicas del mundo, 20 ya eran Multinacionales, y la proporción posiblemente sigue creciendo. Es por ello que La Inversión Directa complementa de esta manera al comercio internacional y juega un papel clave en los procesos de globalización de la economía mundial. Las inversiones directas son los vehículos de este proceso de globalización. Su crecimiento durante los últimos diez años ha sido espectacular y su crecimiento anual promedio ha sido mucho más rápido que el comercio internacional. La respuesta de estas

grandes empresas a la competencia que producen los procesos de apertura e integración comercial ha sido un fuerte aumento de la inversión directa y un posicionamiento agresivo en los mercados más dinámicos.

5 ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

Uno de los puntos que me llama poderosamente la atención es que el término Multinacional es utilizado indistintamente como sinónimo de Global, Transnacional o Internacional por los estudiosos e investigadores.

Sin embargo, debo aclarar que pareciera no significar lo mismo para la mayoría de estudiosos: las Multinacionales están formadas por un conjunto de subsidiarias (dos o más) que se administran y dirigen independientemente tratando de responder a la lógica de los mercados locales; que su fuerza competitiva proviene de su país de origen en donde se desarrollan sus más importantes ventajas y contribuciones tecnológicas y organizacionales; y que sus operaciones transnacionales no están altamente integradas. Por el contrario, las Corporaciones Transnacionales o Globales, requieren altos niveles de integración entre las operaciones de sus filiales a fin de aprovechar al máximo las ventajas específicas de la empresa.

"Las Multinacionales no son un factor importante en la economía mundial como su apariencia podría sugerir, su papel no es ni más ni menos beneficioso que otras relaciones internacionales" Paul Krugman (1999 Cap. siete página 140) No obstante la teoría económica no toma en cuenta el que les sea asignado papeles de héroes según sostienen la Organización Mundial del Comercio, o el Fondo Monetario internacional cuando señalan como argumentos a favor: Crean empleos porque las grandes corporaciones pueden

reclutar administradores y otro personal en el mercado internacional (lo vemos cuando aparecen grandes avisos en los periódicos solicitando personal para estas grandes corporaciones como la IBM, Southern Perú Cooper Corporation entre otros; cuando exportan bienes y servicios ayudando a equilibrar balanza de pagos(las grandes corporaciones que instalaron sus filiales en México, Brasil, Chile), logran que técnicos y obreros aprendan y asimilen tecnología moderna (como cuando se instalaron las empresas ensambladoras de la Volvo, o Toyota), entre otros.....

O el papel de villanos como cuando los directivos de estas compañías interfieren en la vida política del país receptor (el reciente caso de la empresa chilena que instalo su planta en los Pantanos de Villa), o cuando se llevan más recursos de los que aportan al país receptor (las grandes empresas instaladas en el país ¿qué beneficios han traído al Perú?, es que acaso ¿existe mayor bienestar para la población?, o ¿tenemos una mejor infraestructura desde que llegaron al país?) o cuando los nacionales no tienen acceso a los altos puestos de las empresas(los directivos de la telefónica son españoles) entre otros.....

Por otro lado lo que respecta a las Multinacionales la teoría económica tradicional postula que la entrada de capital extranjero normalmente incrementa el nivel de producción o ingreso beneficiando notablemente a los países menos desarrollados .Sin embargo observamos que las grandes corporaciones son día a día mas ricas y que los países menos desarrollados siguen en su situación de pobreza a pesar de haber aperturado sus fronteras para que el capital extranjero entre a través de las Multinacionales como es el caso de la empresa Shell que según sostiene la revista Fortune en el punto 3.2 de mi monografía que las ganancias de la Shell no solo se incrementaron consiguiendo estar entre las mas grandes sino también es mas rica.

Esto es porque la teoría económica no toca estos temas luego de los cambios ocurridos desde hace mas de 20 años y además porque no contempla los problema multidimensionales que enfrenta cualquier país menos desarrollado que busca atraer IED. La razón en todo caso es que la teoría solo contempla el aspecto económico.

Otro aspecto importante que mencionar es que la teoría convencional no tiene en cuenta los cambios que se vienen dando por las Empresas multinacionales, que si bien funcionan de manera muy competitiva, pero bajo la forma de estructuras oligopólicas, que cada vez tienen mayor poder desarrollándose a través de fusiones o integraciones y de alianzas estratégicas para convertirse en grandes Corporaciones que concentran riqueza y poder como es el caso de la fusión entre la Mercedes Benz y la Chrysler o la de Manisman America Online y la Time Warner, entre otras muchas mas.

De igual modo la teoría nos sostiene que una empresa se convierte en multinacional porque obtiene mayores beneficios que permaneciendo nacional, debido a que puede escoger a escala mundial y para su mayor interés, la localización de sus diferentes establecimientos y lugares de producción, pero también su aprovisionamiento, la financiación, los circuitos comerciales, el reclutamiento y hasta su salida. Decide, pues después de comparar los costos y las ventajas de las distintas opciones nacionales. La experiencia que le aportan sus operaciones internacionales le proporciona una decisiva superioridad sobre las empresas que se mantienen en espacios nacionales.

Pero, la teoría olvida que aún considerando que la tendencia a la globalización se generaliza debemos destacar aunque parezca obvio, que no todos los mercados, industrias y empresas pueden llegar a ser globales debido a que no todos los sectores pueden ofrecer esas

características. En lo que se refiere a la posible consecución de ventajas competitivas por parte de una empresa global, existe un amplio consenso en que ésta provendrá de la integración de las actividades económicas al contrario de lo que sucede en la competencia multipaís, donde la dirección tiene que analizar tantas cadenas de valor como mercados en los que compile; en una competencia global sólo hay que analizar las ventajas competitivas de una única cadena de valor, aquella que integra las distintas actividades por país como simples eslabones de la misma

Las grandes innovaciones que se vienen dando a través de las Empresas Multinacionales, de la Inversión Extranjera Directa, con el flujo de capitales bastante libre, tendería a eliminar las vigencias de las políticas monetarias en el mundo y a plantearnos dilemas acerca de los problemas que generan las Multinacionales en su afán de seguir expandiéndose a nivel mundial mediante alianzas estratégicas que les permite tener mayor control, para influir sobre la política económica de los países o sobre las posibles modificaciones que estos puedan hacer para seguir atrayendo las inversiones

Otro comentario importante que mencionar es que existe un acercamiento estrecho en una literatura amplia de las Empresas Multinacionales y la Inversión Extranjera Directa, las evidencias que se van encontrando nos dicen que generan mucho más de lo que el papel dice, porque no solo se han convertido en vehículo importante de los flujos de capitales que se mueven a nivel mundial, sino que también el desarrollo industrial de los países va estar subordinado a los planes globales de producción de las Empresas Multinacionales. Sin embargo los economistas de la teoría tradicional no estudian por completo como otros temas.

Tal vez ese sea el motivo por el cual el tratamiento a las Empresas Multinacionales no sea ubicado dentro del contexto del Comercio internacional, como sucede en algunos ocasiones cuando el tema es tratado por las Finanzas Internacionales.

6 BIBLIOGRAFIA

ACUERDO DE CARTAGENA. JUNTA

1991 "Guía para el establecimiento de : Empresas Multinacionales "

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS

<http://www.bea.doc.gov>

CASTELL, Manuel

2000 "La Nueva Economía"

<http://www.analitica.com/cyberanalitica/enegocios/8506062.asp>

CEPAL

2000 "IED en América Latina y el Caribe

<http://www.eclac.org/espanol/Publicaciones/inver98/Biblio.htm>

CHUDNOVSKY, Daniel

1999 " Las Multinacionales Latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado "

CORPORACION ANDINA DE FOMENTO

1985 " Estudios jurídicos sobre la Empresa Multinacional Andina E.M.A:
Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela "

COMUNIDAD ANDINA

2000 "Normativa Andina acerca de las Inversiones"

<http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/decnum11.HTM>

DICKEN, Peter

1999 "Las Empresas Multinacionales y los Estados Nación"

<http://www.unesco.org/issj/trics151/dicken.htm>

DYMZA, A. William

1974 "Estrategia de las Empresas Multinacionales"

THE ECONOMIST

2000 The World's View of Multinationals, pág. 21

GARCIA BENUAU, María Antonia

1996 "Contabilidad para la Empresa Multinacional "

HANSON, Gordon H., MATALONI, Raymond J., SLAUGHTER Jr., Matthew J.

2000 "Estrategias de la extensión de las firmas de la multinacional de ESTADOS UNIDOS" en el Working Paper No W8433 de la NBR

<http://papers.nber.org/papers/>

HERNADEZ, Alfonso

"Globalización y Empresas Multinacionales"

<http://www.eclac.cl>

INTERNATIONAL MONETARY FOUND

1992 " Balance of Payments Manual ' (Ffith Edition)

<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=7.0>

INSTITUTIONAL INTERNATIONAL MAGAZINE.

<http://www.institutionalinvestoronline.com/index.htm>

KRUGMAN, Paul y OBSTFELD, Maurice

1999 " Economía Internacional. Teoría y Política "

LIPSEY, Robert E

1999 " Affiliales of U.S. and Japanese Multinationals in East Asian Production and trade " Working paper W8581 of National Bureau of Economic Research

<http://papers.nber.org/papers/>

MENAHEN, Georges

2001 "Cinco puntos Esenciales Relativos a las Empresas Multinacionales"

<http://www.rebellion.org/economia/menahen060701.htm>

MARKUNSEN, James R. y MARKUS, Keith

- 2001 "General -- Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: a review of theory and evidence " Working Paper No W8334 of National Bureau of Economic Research.

<http://papers.nber.org/papers/>

MARKUNSEN, James R. y MARKUS, Keith

- 2001 "A Unified Approach to Intra-Industries Trade and Direct Foreign Investment" Working paper No W8335 of National Bureau of Economic Research

<http://papers.nber.org/papers/>

MEDINA, Maria Carmen y TRUJILLO PONCE, Antonio

- 2002 "El Aprovisamiento de la Empresa Global"

<http://www.uca.es/escuela/emp le/investigacion/congreso/mbp004.pdf>

MULTINATIONAL CORPORATION

<http://www.itcilo.it/english/actrav/telearn/global/ilo/multinat/multinat.htm>

NORMAS INTERNACIONALES DE TRABAJO. OIT

- 2003 "Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social "<http://www.ilo.org>

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO

1982 "Efectos de las empresas multinacionales sobre el empleo en los países en desarrollo"

PRADA ZULOAGA, Carolina

"Inversión Extranjera Directa : América Latina y la Búsqueda del Desarrollo"

<http://www.uladeo.edu.co/areasac/ceconomicas/relacinter/expectativas/2/inversion%20extranjera.htm>

REVISTA FORTUNE

<http://www.fortune.com>

RUIZ, Fernando Andrés

"Principales efectos de la inversión extranjera Directa"

<http://www.gestiopejs.com/canales/economia/articulos/21/efectosied.htm>

SHATZ, Howard

2000 "Expandiendo la Inversión Extranjera Directa en los países andinos"

<http://www2.cid.harvard.edu/cidwp/064.pdf>

SHATZ, Howard

2004 "IED en Ecuador Evaluación y Propuesta de Política"

<http://www.caf.com/mh/attach/0/default/IED.pdf>

SHATZ, Howard y VENABLES, Anthony

2000 "La Geografía de la Inversión"

<http://www.ssc.upenn.edu>

UNCTAD

1999 <http://www.unctad.org/en/press/pr2821sp.htm>

VIAL, Joaquín

2001 "La Inversión Extranjera Directa en los países andinos"

<http://www.cid.harvard.edu/andes/Documents/Working%20Papers/FDI/FDICrossCountryVial.pdf>

VILORIA VERA, Enrique

1999 "De la Empresa Internacional a la Empresa Global"

<http://www.bcv.org.ve/publica/pdf/oxford14.pdf>