



Universidad de la República
Facultad de Ciencias Sociales
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Documentos de trabajo

EL CONCEPTO DE EMPRESA TRANSNACIONAL

Raúl Trajtenberg

Documento No. 10/99
Agosto, 1999

Resumen

Las empresas transnacionales, que han marcado con su impronta la economía internacional de la segunda mitad del siglo XX, son la encarnación moderna de la gran corporación surgida desde fines del siglo anterior. Pero más allá de los atributos comunes con ellas, interesa destacar aquellos que son específicos y generan una profunda transformación en el funcionamiento del sistema actual. El trabajo examina estas características desde dos puntos de vista complementarios: por un lado, privilegiando la estructura de propiedad y control de la matriz sobre la red de filiales, asociada a flujos internacionales de inversión directa y, por otro, enfatizando la naturaleza del espacio económico constituido en el interior de la empresa y el modo de operación y diseño estratégico que se desprende del mismo. Unos y otros han sido recogidos y enfatizados por las diversas corrientes teóricas que han contribuido a interpretar el comportamiento de estas nuevas unidades económicas.

Abstract

The transnational corporations have been the most remarkable economic phenomena of the post-war period. They are the modern incarnation of the great corporations of the end of the XIX century. But, beyond its common characteristics, it is important to underline the specific attributes of this new type of economic agent that radically reshapes the economic system. This paper analyses them from two complementary perspectives. First, paying attention to the ownership and control structure of the firm over its affiliates, in association with the international flows of direct investment. Second, emphasizing the nature of the economic space developed within the firm, its organizational forms, its strategies. Both have been the subjects of the various theories that intend to explain the way transnational corporations operate.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	1
1. Primera aproximación	1
2. Las visiones opuestas que provoca	1
3. Evidencias empíricas sobre el alcance de la transnacionalización	3
3.1 El conjunto de ET	4
3.2 El control de sectores y variables claves	5
3.3 La distribución geográfica	6
3.4 La cúpula de las 500 mayores	8
3.5 Tamaños comparativos de empresas y países	8
II. CARACTERIZACIÓN DE LAS ET	10
1. Las ET y los atributos propios de las empresas dominantes	11
1.1 El gran tamaño de la empresa	11
1.2 Separación de propiedad y control	12
1.3 Comportamiento oligopólico	15
1.4 Constitución de grupos económicos	16
2. Atributos específicos: IED y control de las filiales	17
2.1 La IED, las filiales y la ET.....	18
2.2 Criterios operativos de delimitación	22
3. Atributos específicos: estrategias globales en espacios integrados y controlados	25
3.1 Integración transnacional	25
3.2 Naturaleza jerárquica del espacio transnacional	26
3.3 Diseño estratégico mundial	27
III. FUNCIONAMIENTO EN EL ESPACIO INTEGRADO	29
1. La internalización de mercados	29
2. Los aspectos globales de la internalización	30
3. La circulación interna de productos	31
3.1 El cambio en la modalidad del comercio internacional	31
3.2 Los precios de transferencia	33
4. La circulación interna de conocimientos	35
4.1 Conceptos básicos	35
4.2 Importancia de las ET en la producción científica y tecnológica	36
4.3 Mecanismos para la transferencia tecnológica	37
4.4 Las estrategias de descentralización de la producción de conocimientos	38
5. La circulación interna de capital	39
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	41

I. INTRODUCCIÓN

1. Primera aproximación

En la segunda mitad del siglo XX se han precipitado importantes cambios en el sistema económico. Encaramos en este trabajo algunas nociones conceptuales básicas de uno de los fenómenos más notables de la economía contemporánea: la presencia dominante de las empresas transnacionales (ET). Para decirlo con la mayor brevedad, denominamos así a las empresas que producen en más de un país. En términos más generales, nuestro objeto de estudio es el proceso de transnacionalización, o proceso por el cual las empresas nacionales se transforman en transnacionales, las transnacionales ganan en importancia relativa frente a las nacionales y, en general, las ventas externas globales desplazan a las internas como motor de la acumulación de las empresas.

Si lo encaramos en el marco de las tendencias históricas del sistema, el proceso de transnacionalización es un fenómeno relativamente nuevo, que conoce una fuerte expansión en la segunda mitad de este siglo. Sin embargo, en estas escasas décadas ha conocido una gran difusión. No es necesario abundar sobre su carácter envolvente en nuestra vida diaria. Aún en un país como Uruguay, que está en los confines de los centros económicos mundiales donde se están procesando los cambios principales, se está a toda hora en contacto directo con las ET y sus productos, tanto en nuestras actividades productivas como en nuestra calidad de consumidores de bienes, de servicios, en las actividades de esparcimiento, y aún encerrados en nuestra propia casa. Ya está plenamente instalado en la conciencia de la gente el hecho de que vivimos en un mundo transnacionalizado.

Esta operación de las empresas por encima de las fronteras nacionales tiene trascendentales consecuencias sobre la naturaleza, características, comportamiento y efectos de su actividad y justifican su identificación como un agente económico con especificidad propia. Pero a la vez de descubrir su interés académico no podemos obviar el hecho de que se trata de un tema que ha provocado muy intensas polémicas, que ha desatado vastos conflictos políticos y sobre el que se han cristalizado visiones apologistas o críticas extremas. Más allá de esta polémica, nos proponemos indagar en el significado teórico, analítico y político de este proceso.

2. Las visiones opuestas que provoca

En relativamente poco tiempo se ha producido un cambio notorio en la percepción del problema. En los años 50 pocos economistas le prestaban atención y el ciudadano común ni se había percatado de la existencia de las ET. En los 70, ocuparon los titulares de la prensa, agitaron las asambleas políticas, llenaron bibliotecas enteras. En los 90 se han transformado en un hecho de la vida corriente, que unos ensalzan y otros aceptan con resignación.

A lo largo de esta controversia, los apologistas han visto en estas empresas los prototipos del progreso, de la racionalidad: una institución al servicio de la humanidad entera, que supera las barreras del nacionalismo y del chauvinismo; que aporta capitales a países carentes de ellos, difunde las formas modernas de organización

productiva, transfiere tecnología y conocimientos inaccesibles de otro modo, abre mercados externos a la exportación, crea empleos locales y paga mejores salarios que las empresas locales.

Algunos de sus prohombres originales fueron muy explícitos. Para Aurelio Peccei (director de FIAT, organizador del Club de Roma), "las ET son el agente más poderoso de la internacionalización de la sociedad humana". George Ball (ex-Subsecretario de Estado de Estados Unidos, ex-presidente del directorio de Lehman Brothers) dice: "a través de las grandes corporaciones, los hombres tienen la capacidad, por primera vez, de usar los recursos mundiales con la eficiencia dictada por la lógica objetiva del beneficio" (citas tomadas de Barnet y Müller, 1975, p.13-14).

Para otros, por el contrario, las ET tipificaban los extremos más negativos del sistema capitalista. Las consideraban un poderoso instrumento de opresión de la fuerza de trabajo de los países de origen, que debilitaba la organización sindical, exportaba puestos de trabajo y comprimía salarios. Pero, sobre todo, se las percibía como la expresión contemporánea de la dominación económica y política de los países industrializados sobre el Tercer Mundo, apropiándose de fuentes de materias primas, controlando mercados exteriores, eliminando empresas competidoras locales, aprovechando los bajos salarios de los países en desarrollo para su beneficio, drenando las reservas por excesiva remisión de utilidades, distorsionando la producción con tecnologías inapropiadas que imponían a los países receptores, conjuntamente con el modelado, a través de la presión publicitaria, de patrones de consumo inadecuados para el estadio de desarrollo de estos países. Se les criticaba, asimismo, por inmiscuirse en la política interna de los países en desarrollo.

Esta polémica, que adquirió virulencia en los 70, ha tendido a calmarse a partir de los 80, en virtud de la crisis del sistema socialista y de los movimientos autonomistas en el Tercer Mundo, que eran en ese momento el sustento ideológico y político de la visión más radicalmente crítica. El avance incontenible de la economía de mercado (y de las opciones políticas más liberales dentro de ella), tendió a resaltar la visión positiva sobre los aportes de las ET. No obstante, ecos de ambos enfoques subsisten y emergen ocasionalmente cuando se trata de definir las políticas de los países hacia el capital extranjero y decidir el papel a otorgarle a estas empresas en el funcionamiento de la economía nacional.

Una visión pragmática se ha ido desarrollando, que concibe a las ET como agentes de múltiples e insustituibles potencialidades, a la vez que con intereses no siempre coincidentes con los de los Estados u otros agentes económicos, lo que debe ser regulado a través de adecuados instrumentos de política económica. El campo de debate se centra ahora, más bien, en la necesidad y viabilidad de esta regulación. No cabe duda que los Estados, particularmente los más débiles, deben enfrentar el poder económico y político sin precedentes que disponen dichas empresas, lo que transforma la esfera de la política económica del tradicional ejercicio de la soberanía estatal, en una práctica de negociación paritaria. El mayor o menor optimismo sobre la capacidad de la política económica de encausar las acciones de las ET ha sido, a veces, cuestión de convencimiento; otras, ha sido impuesto por la desaparición de verdaderas alternativas en la economía contemporánea.

Lo cierto es que, cualquiera sea la opinión que se tenga sobre las virtudes o defectos que produce la acción de las ET, es indiscutible su trascendencia. Incluso en boca de dos prominentes críticos (Barnet y Müller, 1975,

p.13 y 15): "la aparición de la empresa planetaria está produciendo una revolución organizativa de implicaciones tan profundas para el hombre moderno como la Revolución Industrial o la misma creación de los Estados-naciones". Asimismo, "los hombres que controlan las ET son los primeros en la historia con la organización, tecnología, capitales e ideología como para realizar un intento verosímil de manejar el mundo como una unidad integrada".

3. Evidencias empíricas sobre el alcance de la transnacionalización

Cualquier intento de situar la discusión de este tema sobre una base empírica sólida choca con enormes dificultades, derivadas de la novedad y escasez de series estadísticas relevantes y de la influencia de las concepciones económicas establecidas sobre los métodos y categorías habituales de las estadísticas nacionales e internacionales, sin hablar del carácter polémico del tema, que determina en muchos casos una gran opacidad de los sistemas de información¹.

Para situar mejor la relevancia del tema, conviene recoger algunas evidencias recientes, que dan la tónica de cuánto ha avanzado el proceso, a cuatro décadas y media de su irrupción, y de la medida en que las ET se han constituido en el actor central, pivote en torno del cual se ha estado recomponiendo la economía mundial en esta segunda mitad de siglo.

3.1. El conjunto de las ET

Algunas cifras seleccionadas que se presentan en el cuadro 1, dan una idea de la magnitud del fenómeno que estamos considerando:

(i) el número de empresas calificables de ET superaba, en 1980, las 10 mil, con 90 mil filiales, según el recuento de Stopford y Dunning (1983, p.3), sobre datos de Who Owns Whom. En 1990 eran 35 mil, con 147 mil filiales (Naciones Unidas, 1992, p.12); en 1997 53.607 con 448.917 filiales (Naciones Unidas, 1998). Estas series indican un aumento anual de 10,4% para las matrices y 9,9% para las filiales, durante los 17 años.

(ii) la inversión extranjera directa (en adelante IED) acumulada por estas empresas había alcanzado a US\$ 524,6 mil millones en 1980; a US\$ 1,7 billones en 1990 y a un estimado de US\$ 3,5 billones en 1997 (Naciones Unidas, 1998). La tasa de aumento anual en los 17 años fue de 11,1% en promedio.

¹El único esfuerzo internacional sistemático de investigación sobre el tema fue el Centro sobre Empresas Transnacionales, de Naciones Unidas, creado a principios de los 70. Después de haber soportado largos años de presión hostil por parte de los principales países de origen de las ET, este Centro fue degradado en 1991 a División dentro de otro Departamento. Su base de datos sobre las mayores ET del mundo (Billion Dollar Club) ha sido descontinuada. Finalmente, en 1992 fue transferido a la UNCTAD

(iii) las ventas de las filiales de las ET alcanzaban, según estimaciones de Naciones Unidas (1995, p.37), a US\$ 5,2 billones en 1992, un valor equivalente al triple del monto total de exportaciones mundiales excluido el comercio intra firma (US\$ 1,7 billones). Aplicando el coeficiente de transnacionalización (ventas de las filiales sobre ventas totales) válido para las mayores empresas, que puede estimarse en 43% para dicho año, las ventas totales de las ET alcanzaban en 1992 un monto aproximado de US\$ 12,1 billones. Por otra parte, Stopford y Dunning (1983, p.51) habían estimado que los principales componentes de las ventas mundiales de la mayores 500 ET se descomponían, en 1977, de la siguiente forma: ventas de filiales: 30,7%; exportaciones de la matriz: 12,3%; y ventas locales de la matriz: 57,0%. En 1981, estas proporciones eran de 33,2%, 12,6% y 54,2%, respectivamente. En 1992 ellas pueden estimarse en 43,0%, 13,5% y 43,5%, suponiendo la continuación de la lenta progresión de las exportaciones de la matriz en el total de su producción, que indican las cifras de Stopford y Dunning. Esto indicaría que a comienzos de la década del 90, las ventas de las filiales del conjunto de las ET se habrían equiparado a las ventas locales de las matrices y en el curso de la misma habrían pasado, por primera vez, a superarlas, estimándose que en 1996 los respectivos coeficientes fueron: 47,0%, 11,0% y 42,0%². Paralelamente, el grado de internacionalización (ventas de filiales más exportaciones de la matriz sobre ventas totales) habría pasado de 43,0% en 1977 a 45,7% en 1981, 56,5% en 1992 y 58,0% en 1996³.

3.2. El control de sectores y variables claves

El total de las ET concentraba, ya a mediados de los 70, un quinto del total de la producción de las economías de mercado (Dunning, 1981, p.3). Veintisiete años después puede estimarse en más de la mitad⁴. De acuerdo con estas hipótesis, las ET concentraban un 54,4% de la producción mundial en 1996.

²Naciones Unidas (1998) estima que las ventas de las filiales alcanzan en 1996 a US\$ 8,8 mil millones. Un coeficiente de transnacionalización de 47,0% implica un total de ventas de US\$ 18,8 mil millones. Suponiendo que las exportaciones de las matrices entre 1992 y 1996 siguieron igual tendencia que las exportaciones mundiales totales (incremento total de 26,4%), las mismas serían en 1996 US\$ 2,1 mil millones y las ventas locales de las matrices US\$ 7,9 mil millones.

³Muchos de estos datos son estimaciones, a veces indirectas, con los mejores datos disponibles. En algunos casos, como la variación en el número de empresas, las cifras pueden encubrir la combinación de cambios efectivos con la aparición de mejores medidas disponibles, o con cambios de criterio. Pero a la inversa, muchos de los elementos fundamentales de esta expansión, que se verán seguidamente, no están siquiera contemplados en estas cifras

⁴Si las ventas de las filiales en el total de ventas es un 47%, las ventas correspondientes a 1996 (8,8 billones de dólares, según Naciones Unidas, 1998, p.2) estarían indicando un monto de ventas totales de 18,8 billones. Esta cifra debe compararse con la producción

Pero una forma más impactante aún de aquilatar la importancia de este tipo de empresas es examinando su presencia dominante en diversos sectores de actividad. En varios países, las ET controlan más de un tercio de la producción manufacturera y/o más de la mitad de la producción primaria. Ello vale para varios países desarrollados: Australia, Bélgica, Canadá, Irlanda, Noruega, Suecia, pero es más frecuente aún en el caso de los países en desarrollo. Entre éstos figuran Brasil, República Dominicana, Etiopía, Fiji, Gana, Honduras, Kenia, Malasia, México, Nigeria, Perú, Filipinas, Sierra Leona, Singapur, Turquía.

En los sectores manufactureros de punta de los países de origen, estas empresas tienen una importante presencia: más de un tercio de las mayores 800 empresas se concentran en sectores de alta tecnología, como química, eléctrica, automotriz, computación y equipo de oficina, etc. (Dunning y Pearce, 1985). En los sectores manufactureros, y mirado desde la perspectiva de los países de destino de la IED, el peso económico de estas empresas es aún más notorio. En ramas específicas de la industria manufacturera de los países semi-industrializados, tales como química, caucho, acero, maquinaria eléctrica y no eléctrica y automotores, el control puede llegar al 50 o al 100% (véase en Dunning, 1981, p.6 un cuadro detallado).

En los sectores primarios, y a pesar de los avances de los Estados sobre las ET en este rubro durante las últimas décadas, ocho grandes ET controlan 30% de la producción de petróleo; siete controlan 25% del cobre; seis controlan 58% de la bauxita; siete controlan más de la mitad del mineral de hierro; pocas ET controlan más de la mitad de la producción natural o manufacturada de té, café, banana, ananá, azúcar, tabaco (Dunning, 1981, p.4).

En el campo de los servicios, los bancos transnacionales y otros intermediarios financieros controlan el grueso de los préstamos internacionales y son los principales actores en los mercados internacionales (Naciones Unidas, 1988, p.16). Por otra parte, pocas grandes ET dominan la mayor parte de los sectores de agencias de publicidad, hoteles, aerolíneas, auditorías, consultoras técnicas, compañías de construcción (Dunning, 1981, p.4).

Finalmente, este papel hegemónico se confirma si se analiza transversalmente la influencia de las ET en el dominio de ciertas variables claves en el sistema económico, lo primero que resalta es su control del comercio internacional. Por ejemplo, del 80 al 90% de las exportaciones de Estados Unidos y el Reino Unido está asociado a la actividad de las ET (Naciones Unidas, 1988, p.16). Del mismo modo, su control de los procesos de innovación es muy extenso. Según Michalet (1985, p.105), citando informes del Senado de Estados Unidos, el 80% de la investigación y desarrollo de los sectores industriales está financiado por las ET. También en el campo financiero cuenta el poder, no sólo de los bancos transnacionales, sino la potencia de las mismas ET no financieras. Ello fue perceptible ya hace 20 años, cuando se produce la primer gran desestabilización financiera del período. Según un informe del Senado de Estados Unidos, la suma de las reservas líquidas de las ET en 1971 (US\$ 110 mil millones) era ya mayor que los US\$ 100 mil millones que sumaban las reservas conjuntas de

mundial, a su vez estimable en un 20% superior al producto mundial (US\$ 28,8 billones en 1996, según la misma fuente).

todos los bancos centrales de los países desarrollados. Diez años después, Dunning (1981, p.3) opinaba que a fines de los 70, los activos líquidos de las ET de todos los tipos habían llegado a ser tres veces mayores que el total de las reservas en oro y divisas de los bancos centrales del mundo entero.

3.3. La distribución geográfica

La distribución geográfica de las actividades de las ET es profundamente asimétrica. El 81,0% de las matrices están situadas en los países desarrollados. La distribución de las filiales, en cambio, tiene una apariencia más equilibrada: 21,5% en países desarrollados y 51,4% en países en desarrollo y 27,1% en los países del este europeo, en 1994. Esto es expresión de su masiva presencia en todos los países del mundo. Sin embargo son instalaciones productivas totalmente desiguales en tamaño y tipo de producción. Si la distribución se mide en términos del destino de la IED, se advierte que en promedio, en los últimos 12 años, un 84,8% se ha dirigido hacia los países desarrollados y un 15,2% hacia los países en desarrollo.

Cuadro 1

EVIDENCIAS EMPÍRICAS GENERALES SOBRE EXPANSIÓN DE LAS ET

1. NÚMERO DE EMPRESAS				
	MATRICES		FILIALES	
1980	10.000		90.000	
1990	35.000		147.000	
1994	38.541		251.450	
1997	53.607		448.917	
Variación 80-97	10,4%		9,9%	
2. IED ACUMULADA (mill. US\$)				
1980	524.636			
1985	688.908			
1990	1:704.544			
1995	2:793.542			
1997	3:541.384			
Variación 80-97	11,1%			
3. VENTAS DE ET				
	Vtas. locales de matrices	Exportación matrices	Vtas. filiales	Total
1977	57,0%	12,3%	30,7%	100,0%
1981	54,2%	12,6%	33,2%	100,0%
1989	42,0%	13,0%	45,0%	100,0%
1992	43,5%	13,5%	43,5%	100,0%
1996	42,0%	11,0%	47,0%	100,0%
1996 (val.abs.)	7,9 bill. US\$	2,1 bill US\$	8,8 bill.US\$	18,8 bill
4. PARTICIPACIÓN DE LAS ET EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL				
1975	20,0%			
1990	38,1%			
1997	54,4%			
5. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE ET, 1997				
Países	No. de matrices	%	No. de filiales	%
		81,0%		
Desarrollados	43.442	17,4%	96.620	21,5%
En Desarrollo	9.323	1,6%	230.696	51,4%
Este de Europa	842		121.601	27,1%
		100,0%		
Total	53.607		448.917	100,0%

3.4. La cúpula de las 500 mayores

Las ET exhiben otra forma de concentración no menos significativa: las 500 mayores de entre ellas conforman una cúpula de gigantescas empresas de gran diversificación geográfica. Todas ellas forman parte de las conocidas listas de las mayores empresas de Estados Unidos y del resto del mundo que publican Fortune y otras revistas especializadas. Dentro de las 20 mayores empresas en 1998 se encuentran algunos de los nombres más conocidos. En automotoras, la mayor de todas, General Motors, así como Ford, Toyota y Daimler-Benz; entre las petroleras: Royal Dutch-Shell, Exxon y British Petroleum (durante la bonanza de los setenta Exxon era la mayor empresa y había varias petroleras entre las 10 primeras); en electrónica: General Electric; en computación: IBM cuyos conocidos problemas afectaron su posición pero sin dejar la cúpula de las 20 (Fortune, abril, 1999). Entremezcladas con ellas en las listas internacionales tales como se publican actualmente, aparecen los grandes conglomerados japoneses (Mitsui, Mitsubishi, Itochu, Marubeni, Sumitomo, etc.)

Las 500 mayores ET (aproximadamente un 5% del total de ET existentes en 1981), realizaban el 80% de la producción internacional del conjunto de las ET y controlaban un similar porcentaje de sus 90 mil filiales (Stopford y Dunning, 1983). Algunas cifras por países confirman la alta concentración. Por ejemplo, en Alemania, a las 50 mayores (menos del 1% de las ET alemanas), corresponde el 60% de la IED acumulada (Naciones Unidas, 1992, p.13)

Los estudios sobre la concentración global de mediados de los 90 muestran en forma inconfundible, por otra parte, el vigor que mantiene la tendencia a una creciente concentración durante esta segunda mitad del siglo: (i) las 500 mayores empresas del mundo, una gran mayoría de las cuales son ET, han pasado en poco más de tres décadas de menos de la mitad de la producción industrial a casi dos tercios: de un 48% en 1960 a un 63% en 1993; (ii) las 200 mayores, dentro de ese grupo, por su parte, han pasado de un tercio a casi la mitad de la producción mundial: de 35% en 1960 a 47% en 1993.

3.5. Tamaños comparativos de empresas y países

Para adquirir una noción más clara de la relevancia de estas cifras conviene relacionarlas con alguna variable de referencia, como por ejemplo, el producto bruto interno (PBI) de ciertos países o regiones. Esta comparación entre ventas y PBI es sólo indicativa, ya que se comparan valores brutos y netos. Sin embargo, es menos desencaminada de lo que eso podría indicar. Para la empresa, sus ventas no son un valor duplicado, siendo una de las medidas apropiadas de potencia económica.

La confrontación de ambas variables produce resultados llamativos. Situándonos en 1998, el PBI de Estados Unidos era de US\$ 8,5 billones. Las ventas de las 500 mayores ET del mundo, alcanzaban a US\$ 11,5 billones, habiendo superado el mismo en un 35%. El PBI del Mercosur era en 1998 de US\$ 1,1 billones. Las ventas de las 500 ET resultaban 10 veces mayores. Esta relación entre las magnitudes individuales de las empresas y las de los países ha alcanzado ya niveles que alteran las bases sobre las que tradicionalmente ha sido pensada la relación entre las naciones y las empresas privadas. La situación parece particularmente comprometida para ciertas regiones como América Latina, que ha presenciado cómo los países industrializados y las ET duplicaban

su producto y sus ventas durante los 80, mientras el PBI de la región permanecía estancado largos años. Sólo en los últimos años pudo acortar distancias.

¿Cómo se ubican Uruguay en este contexto de gigantes? En 1998, el PBI de Uruguay era de US\$ 20,8 mil millones. Las ventas de las 500 mayores empresas eran, pues, casi 550 veces el PBI de Uruguay, o sea, que el tamaño medio de las ventas de cada una de estas 500 empresas era un 10% superior al producto total del Uruguay. Tomando como eje de comparación sólo una de las empresas, la mayor, puede advertirse que las ventas de la General Motors, en 1998 (US\$ 178,2 mil millones), eran 8,5 veces mayores que el PBI de Uruguay. El tiempo ha estado jugando en contra de este país y de la región en su conjunto, con un deterioro tendencial de estas relaciones

Cabe recordar que estas estadísticas y estudios no cubren, siquiera, la totalidad de las más grandes corporaciones. Ciertas empresas, incluso de gran magnitud, no se han incorporado bajo la ley de sociedades anónimas y permanecen con una estructura de control familiar. Entre ellas se cuentan, por ejemplo, algunos de los mayores imperios industriales, comerciales y financieros en cereales (Cargill, Dreyfus, Bunge).

II. CARACTERIZACIÓN DE LAS ET

Se dijo al principio que la ET era una empresa que producía en más de un país. En esta sección desarrollaremos algunas implicaciones de este concepto, de aparente sencillez. Una gran diversidad de denominaciones aplicadas por los estudiosos del tema siembra cierta confusión inicial: el objeto de análisis se denomina alternativamente empresas multinacionales, transnacionales, pluri nacionales, supranacionales, internacionales, globales, cosmopolitas, grandes unidades inter-territoriales (Michalet, 1976, p.19). A veces se trata de sinónimos, pero los distintos términos pueden responder también a matices o teorías diferentes.

En este trabajo usaremos en general el término transnacional, que responde a la denominación oficialmente aceptada por Naciones Unidas, y que es la más comúnmente utilizada en América Latina. Denominaremos así a las empresas que producen en más de un país. Sin embargo, no haremos cuestión terminológica, tomando los restantes términos como equivalentes, con excepción de la diferenciación entre transnacionales y multinacionales. En este punto nos apegaremos a la tradición latinoamericana, también adoptada por Naciones Unidas, según la cual el término empresas multinacionales se asigna exclusivamente a empresas de propiedad conjunta entre varios Estados. Estas empresas son producto de acuerdos entre gobiernos y operan, naturalmente, por lo menos en los países copropietarios. En esa calidad podrían ser tenidas en cuenta, aunque sus características son muy peculiares. Naturalmente, aparte de ello, estas empresas multinacionales pueden tener filiales en terceros Estados y operar, en ese carácter, como transnacionales propiamente dichas. La tradición académica anglosajona, por el contrario, utiliza el término "multinacional" en sustitución del término "transnacional"⁵.

Existen también algunas diferenciaciones terminológicas aplicables a diferentes sectores de actividad principal y grados de maduración de la transnacionalidad, que serán oportunamente discutidas.

Desde el principio, la producción en más de un país correspondió casi exclusivamente a empresas de gran dimensión, dotadas de recursos apropiados para dicha forma de organización. En el último cuarto de siglo ha venido generalizándose este modo de expansión incorporando empresas medianas o incluso de menor dimensión relativa. No obstante, por razones que se analizarán más adelante, una proporción absolutamente dominante de las operaciones transnacionales son realizadas por empresas de gran dimensión económica. Por ello puede afirmarse que el nuevo agente, central en toda la etapa que se abre a mediados del siglo XX es, antes que nada, el exponente más connotado de la gran corporación moderna, una forma particular de existencia de la misma. Conviene repasar brevemente aquellos atributos que son propios de estas grandes corporaciones y, por lo tanto, también asignables a las ET, antes de concentrarse en los atributos específicos de las ET.

⁵El término "multinacional" fue acuñado por la propia IBM, según Claude, 1973, p.569

1. Las ET y los atributos propios de las empresas dominantes

En su pionero estudio, hace ya más de medio siglo, Berle y Means (1932, p.1-2) formularon una caracterización de las grandes corporaciones que mantiene vigencia en sus elementos esenciales. Según estos autores, la corporación había dejado de ser un arreglo legal a través del cual podían realizarse las transacciones comerciales privadas para volverse, de hecho, tanto un método de tenencia de la propiedad como de organización de la vida económica. Era el medio por el cual el capital de muchos individuos podía concentrarse en grandes agregados y en los cuales el control de ese capital se entregaba a una dirección unificada.

Esta gran corporación, unidad económica típica y central del capitalismo moderno, adquiere sus atributos desde fines del siglo XIX, en un proceso de transformación de la empresa característica de la etapa competitiva. Esto se reflejó principalmente en cuatro aspectos: (i) se trata de empresas de gran tamaño, no sólo en relación al tamaño medio de la etapa competitiva, sino también al propio de la etapa actual; (ii) su estructura interna se volvió compleja, pasando a reflejar una diferenciación de la propiedad y el control y un sofisticado desarrollo de las formas de ejercicio de éste; (iii) su intervención en los procesos económicos se caracterizó por formas del comportamiento oligopólico, afectando tanto los principios que regularon su conducta económica, como los medios utilizados y los efectos que produjo; y (iv) los vínculos entre las empresas dejaron de reducirse a la confrontación anónima en el mercado: una red de relaciones no siempre transparentes pasó a vincularlas por muchos conceptos, culminando en la constitución de los grupos económicos o de interés.

1.1. El gran tamaño de la empresa

Una característica que ha estado presente desde los primeros análisis de la corporación moderna, y que también ha sido un aspecto enfatizado en los estudios sobre las ET, es el gran volumen de sus operaciones. No abundaremos aquí en este tema, que se estudia más extensamente en otros trabajos (véase Trajtenberg, 1985). Es interesante, en cambio, considerar de qué manera la conceptualización de las ET ha tenido presente este atributo de la corporación moderna.

De hecho, la mayor parte de los estudiosos, sobre todo en los inicios, a fines de los 60 y principios de los 70, centraron su atención en las grandes empresas que se transnacionalizaron. Los criterios de definición de ET utilizados incorporaron, en general, a sus estratos superiores. En ello fueron coherentes con la aplicación de otros criterios restrictivos, como se verá seguidamente al considerar las limitaciones al número mínimo de filiales que las empresas deberían tener y de países en que deberían actuar para ser consideradas transnacionales.

Uno de los ejemplos más notorios de lo anterior es el criterio utilizado en el pionero proyecto de la Universidad de Harvard, dirigido por Vernon desde 1965. En el caso de las empresas de Estados Unidos, los estudios se concentraron en las 500 mayores de Fortune, lo que estableció en los hechos un límite inferior de ventas de US\$ 100 millones en 1964. Para las empresas no americanas se fijó un mínimo de US\$ 400 millones de ventas en 1967 (Vaupel y Curhan, 1973).

La restricción a tamaños superiores responde, a veces, no tanto a imperativos teóricos, como a necesidades puramente prácticas, para hacer manejable la recolección de información y mantener, a la vez, una alta cobertura. El Centro sobre Empresas Transnacionales de Naciones Unidas mantuvo durante los 70 y los 80 una base de datos con las empresas con más de mil millones de dólares en ventas (Billion Dollar Club), comprendiendo cerca de 800 empresas. Del mismo modo, en los trabajos de Stopford y Dunning (1983) se escogen las 500 mayores ET, sobre las que se realiza el análisis estadístico. En los trabajos de Stopford, Dunning y Haberich (1980) se tomaron las 430 empresas con más de US\$ 1.000 millones en ventas.

Esto no quiere decir que los estudios sobre el proceso de transnacionalización deban restringirse exclusivamente a las grandes ET. Ello es particularmente claro al presente, en que se advierte una visible difusión de la transnacionalización entre las empresas medianas y hasta pequeñas. El crecimiento en los últimos años así lo indica (Naciones Unidas, 1998). Por lo tanto, el concepto de ET no debería excluir a priori empresas por debajo de franjas de tamaño arbitrariamente definidas. Este es el criterio que aplican tanto el Departamento de Comercio de Estados Unidos (1985, p.3) como Naciones Unidas (1973, p.5), desde que en sus definiciones no se establece límite alguno de tamaño.

La amplitud de la definición no debe hacer olvidar, sin embargo, que el grueso de las operaciones de las ET corresponde, en definitiva, a las grandes corporaciones, como indicaban las cifras antes comentadas. De ahí que sea lógico considerar la típica ET como una especie particular de la gran corporación moderna, uno de cuyos atributos incontestables es el gigantismo.

1.2. Separación de propiedad y control

Durante el proceso de constitución de la gran empresa moderna, su estructura interna y su red de relaciones externas sufren importantes modificaciones. Una de las características claves de esta transformación es la separación del control y la propiedad en el seno de la empresa. Su reconocimiento fue un aporte central de Berle y Means (1932). Estudios posteriores confirman esta característica (véase Eichner, 1976, p.19, 290).

La separación se produce como consecuencia de dos tendencias históricas:

- (i) la dispersión de la propiedad a través de la comercialización de los paquetes originales de acciones en el mercado público, que determina una proliferación de accionistas. Este proceso se alimenta con los mecanismos divisorios de la herencia y con la necesidad de aglutinar capitales para operar a mayores escalas; y
- (ii) la necesidad de disponer de una clase de administradores profesionales y técnicamente adiestrados.

La diferenciación de las funciones de administración y dirección independiza la conducción de la empresa de la influencia directa de los socios capitalistas (Hetman, 1971, p.12-13). Mientras los accionistas retienen sus derechos de propiedad nominales, el poder real de decisión pasa a residir en las manos del grupo ejecutivo. Este incluye los directores y los principales ejecutivos, en particular el CEO (chief executive officer), los directores

activos y los varios vicepresidentes. La dirección se constituye en un grupo auto perpetuante: los directivos reclutan y entrenan sus propios sucesores y los promueven de acuerdo a sus propias normas y valores (Baran y Sweezy, 1966, p.15-16). Los accionistas, dispersos y sin comando, devienen rentistas pasivos, cuya única preocupación es el dividendo y la cotización de sus acciones. Se transforman en uno más de los grupos de poder, aunque disponiendo de ciertos poderes privilegiados, como el de deponer a la administración, que son raras veces utilizados.

La remoción de directores y el cambio de la administración, que se ha dado con cierta intensidad en algunos períodos recientes, son presentados a veces como un renovado poder de los accionistas. Con todo, esto no representa una vuelta a la concepción inicial de unificación de propiedad y gestión. Detrás de estas batallas corporativas operan a menudo procesos de absorción no consentida de empresas por otras, financieramente más fuertes.

La separación de la propiedad y el control tiene importante repercusión en los fines que orientan la gestión empresarial. En primer término, el tipo de enfoque y las escalas de valores de los administradores pasan a ser el patrón de comportamiento de la corporación. En el caso del propietario atomístico, no es irrazonable suponer que se maximiza el ingreso neto en el corto plazo (por encima de los costos contractuales): el horizonte es estrecho y los propietarios tienen un interés financiero directo en el ingreso neto que se obtenga. Es el supuesto convencional de la teoría de la firma.

La corporación, por el contrario, es una institución permanente. Es improbable que se comprometan intereses de largo plazo para aprovechar oportunidades de corto plazo. Los ejecutivos tienen un interés personal más ligado al crecimiento de largo plazo que a los dividendos distribuidos. Incluso el estatuto y la carrera de los ejecutivos depende de la posición de la corporación; su lealtad es a la corporación, más que a los accionistas. Obviamente pueden darse ciertas oposiciones de intereses, pero existen factores que tienden a mitigarlas: el proceso de selección de los ejecutivos asegura el ascenso de quienes interactúan como cuerpo y velan más lealmente por los intereses de conjunto.

En segundo término, esta situación genera una expansión de la racionalidad empresarial. La corporación moderna no es una versión ampliada del empresario clásico. Se puede decir que está mejor habilitada para seguir una política de maximización de utilidades, teniendo un horizonte a más largo plazo que el capitalista individual y pudiendo desarrollar una optimización en el tiempo. La gran empresa permite - aunque no asegura - la planificación estratégica y la aplicación de modernas técnicas al cálculo económico y a la decisión.

Otro aspecto usualmente destacado tiene que ver con la sistemática búsqueda de reducción de riesgos, que es consecuencia de lo anterior. La gran corporación tiene una clara circunspección en el desarrollo de nuevos productos y en todo lo que altere los delicados equilibrios que va construyendo en los mercados concentrados de la actualidad. El resultado es, además del desarrollo de ciertos patrones de comportamiento dominantes en las industrias concentradas, la formación de una comunidad de intereses inter corporativos bastante estrecha, que no excede los pocos miles de personas, y que se refuerza por multitud de lazos sociales paralelos.

Estos elementos tienen plena vigencia en el período en el que se desarrollan las ET. La modernización de los procesos de decisión administrativa y productiva se vuelven un requisito de indudable trascendencia al enfrentarse la empresa a las complejidades de una operación transnacional. Esta requiere, a la vez, mayor dominio tecnológico y una estrategia de aplicación rentable en vasta escala y en diversos medios geográficos, explotando las ventajas internacionales propias de estas empresas. La asociación de estos atributos se expresa empíricamente a través de diversos indicadores:

(i) la transnacionalización se da en forma más que proporcional en los sectores de tecnología avanzada. A la vez, las corporaciones que tienen más probabilidad de transnacionalizarse, son aquellas que mantienen un dominio tecnológico en su área de actividad;

(ii) las ET muestran estadísticamente una mayor propensión a la investigación y desarrollo que las empresas nacionales y evidencian, por otra parte, una mayor productividad del trabajo. En asociación con lo anterior, las ET cuentan con una mayor proporción de administrativos en la fuerza de trabajo que las empresas nacionales (Buckley y Casson, 1976, p.24-25).

La separación de control y propiedad tiene otro tipo de derivaciones en la etapa de transnacionalización. Un aspecto de gran interés es, no sólo la diferenciación entre propiedad y control, sino el desfase con que se internacionalizan uno y otro, y ambos en relación con otras actividades de la empresa. Es visible un claro escalonamiento en este proceso. La transnacionalización de los cuadros directivos de la matriz opera con considerable retraso y en mucho menor escala de lo que sucede con la producción de la empresa. Esto acentúa el peso nacional en las decisiones corporativas, más allá de la transnacionalización de sus operaciones lo que plantea cuestiones de importancia en la discusión sobre el grado de transnacionalización de las empresas. Este tema que se abordará más adelante.

1.3. Comportamiento oligopólico

Para Baran y Sweezy (1966) la corporación monopólica es la empresa en gran escala que produce una parte importante del producto de una o varias industrias y que es capaz de controlar el precio, el volumen de su producción y los tipos y las cantidades de sus inversiones.

Con referencia a los mercados de manufacturas (para los que existen datos suficientes sobre concentración industrial), el monopolio puro no es común. Scherer y Ross (1990) indican que el monopolio en el sentido de un sólo vendedor es virtualmente inexistente dentro de los mercados industriales de Estados Unidos. La situación más usual en estos mercados es la oligopólica. En efecto, de 448 industrias (cuatro dígitos de la C.I.I.U.), 199 presentan más del 40% de sus ventas concentradas en cuatro empresas.

Eichner (1976, p.19, 38), por otra parte, denomina "mega corporaciones" a estas empresas representativas del oligopolio. Uno de sus atributos esenciales es, precisamente, su participación en por lo menos una industria oligopólica. El oligopolista no es un agente tomador de precios sino, por el contrario, en interacción con el comportamiento de un reducido número de competidores, establece un precio y luego produce y vende a dicho

precio la cantidad que el mercado puede absorber. La lógica del mercado oligopólico desplaza la competencia de corto plazo, con abatimiento de precios, a una de mediano plazo, con recreación de los parámetros que definen la capacidad de crecimiento de la empresa (captación de franjas de consumidores, desarrollo de productos y tecnología, etc.). Este comportamiento interactivo y estratégico es la clave que identifica la mayoría de las grandes corporaciones modernas.

También este atributo es pertinente para la tipificación de las ET, desde que usualmente estas empresas actúan en por lo menos un mercado oligopólico. Esto ha sido confirmado por diversos estudios empíricos que muestran la correlación positiva entre la concentración de vendedores en el mercado de origen y la expansión transnacional (Caves, 1982, p.96-97). Este punto tiene gran repercusión teórica y han sido varios los autores que han incluido de una u otra manera esta asociación entre oligopolización y transnacionalización en la explicación teórica de la expansión internacional de las ET.

1.4. Constitución de grupos económicos

Estrechamente ligado con los dos cambios anteriores, la empresa deja de ser (o de poder ser conceptualizada en forma simplificada) como una unidad auto contenida, sólo vinculada con el exterior a través de los mercados de bienes, servicios y factores. El desarrollo de las corporaciones de acuerdo con las características que se acaban de mencionar alentó la constitución de grupos de interés con presencia en la propiedad de varias empresas. El tema es doblemente polémico. Por un lado, interesa a aquéllos que creen que las formas de propiedad son un elemento fundamental de análisis de los procesos económicos, a la vez que es ignorado por aquellas corrientes que excluyen tal tipo de consideración de su marco teórico. Pero incluso dentro de los primeros, no hay acuerdo en cuanto a si el grupo económico, aún existiendo, representa una categoría analítica central en el análisis de la distribución del poder y las estrategias económicas o si, por el contrario, es secundario frente al poder acumulado internamente en la gran corporación moderna. Implícita o explícitamente dentro de esta concepción se ubicarían quienes limitan los estudios de concentración de las ET a aglutinamientos de empresas por su mero tamaño y también quienes trasladan la óptica puramente corporativa al fenómeno transnacional. Sin duda, son la mayoría de los autores.

Pero no por difícil de cuantificar y analizar deja de ser importante reconocer el hecho de que las empresas, por lo general, son partes de conjuntos más vastos, grupos económicos que las articulan e integran en un sistema de dominio más amplio. Un grupo económico podría definirse como un grupo de corporaciones bajo control común o integrando alianzas estables. Estos grupos pueden articularse de diverso modo (Herman, 1981): (i) por el control familiar sobre varias empresas aparentemente independientes; (ii) por el control que entidades financieras pudieran detentar sobre empresas productivas; (iii) por la propiedad que una empresa dispone sobre parte del capital de otra o por la propiedad cruzada entre grupos de ellas, sea mediante la conformación de directorios cruzados sea por la generación de otras formas de alianza entre ellas. En este caso se trata de relaciones de cohesión relativa no necesariamente simétrica que, por lo general, no adquieren carácter de propiedad supra empresarial sino de coordinación y compatibilización de intereses en grados diversos.

En diferentes etapas y países han predominado unas u otras formas y los distintos autores las han privilegiado alternativamente. Sin embargo, es probable que con el correr de las décadas los vínculos de carácter familiar hayan decrecido en su eficacia, los de carácter bancario hayan oscilado de acuerdo con la situación financiera de las empresas y los contextos macroeconómicos particulares, y los de carácter inter corporativo se hayan visto fortalecidos.

En cuanto a la capacidad explicativa de un enfoque que sitúa las unidades decisorias principales en los grupos y no en las empresas constitutivas, el punto sigue siendo dudoso. Con el advenimiento de la transnacionalización, el tema adquiere nuevas complejidades y clara importancia:

(i) La transnacionalización de las empresas constitutivas de los grupos transnacionaliza a éstos. Es indudable que esto no es una mera resultante aleatoria, sino que responde muchas veces a estrategias de diversificación y de ampliación que pueden explicar las decisiones de las empresas.

(ii) Uno de las modalidades más importantes que han surgido desde los 70, ha sido la constitución de empresas conjuntas ("joint ventures"), formas estables e institucionalizadas de colaboración intercorporativa, con gestión que asume racionalidad propia, divide riesgos, combina ventajas específicas de las empresas asociadas e involucra muchas veces a los Estados de países receptores.

(iii) La expansión más dinámica de la IED desde los 50 se registró precisamente en la segunda mitad de los 80 y en la segunda mitad de los 90, estimulada por un fuerte movimiento de fusiones y adquisiciones, inicialmente centrado en el mercado norteamericano pero expandido a Europa en la última década. El mapa de las empresas tuvo cambios importantes, particularmente en lo que tiene relación con la propiedad de unas sobre otras.

(iv) Por otra parte, recientemente se ha hecho énfasis en la creciente frecuencia de modalidades de cooperación internacional entre grandes empresas formalmente independientes, con el objeto de desarrollar investigaciones cuyo riesgo o costo excede la capacidad de una sola empresa, el reparto de mercados, etc. Una área gris separa estas acciones conjuntas de los vínculos estables que permiten detectar un grupo.

2. Atributos específicos: IED y control de las filiales

Podemos volcar la atención, seguidamente, a aquellos aspectos en los que las ET se diferencian de las corporaciones tradicionales, asumiendo rasgos distintivos. Retomando y desarrollando el concepto antes mencionado, puede afirmarse que las ET son las empresas que desbordan las fronteras nacionales instalando activos productivos o asumiendo el control de ellos en más de un país.

Se deja al margen de esta discusión el tema de si deben considerarse entre las ET sólo a las empresas privadas o también a las empresas estatales. La conceptualización más precisa de la ET, puede ser realizada desde dos ángulos:

- (i) privilegiando la estructura de propiedad y control de la matriz sobre la red de filiales; o
- (ii) enfatizando la naturaleza del espacio económico constituido en el interior de la ET y el modo de operación que se desprende del mismo.

Discutiremos sucesivamente cada uno de ellos.

2.1. La IED, las filiales y la ET

Poniendo énfasis en los vínculos formales de propiedad que rigen la relación transnacional, puede considerarse a la ET, en términos estáticos, como un sistema de filiales ubicadas en diferentes países, bajo control de una matriz. Correlativamente, y desde una perspectiva dinámica, la conformación de una estructura transnacionalizada, o proceso por el cual se adquiere la propiedad directa sobre capitales productivos localizados en el exterior, se denomina proceso de transnacionalización o de internacionalización productiva.

a. Los flujos de IED

Este vínculo entre matriz y filiales en otros países puede gestarse de tres modos diferentes:

- (i) la adquisición por la matriz de parte o del conjunto de la propiedad de una empresa existente en el extranjero;
- (ii) la formación de una nueva empresa en el extranjero, aportando la matriz el capital social; y
- (iii) la ampliación de capital con aporte de la matriz, en una empresa en el extranjero sobre la que ya existe propiedad parcial del capital.

Cualquiera de los tres mecanismos implica la existencia de corrientes de IED desde la matriz hacia los países de destino de la inversión. El flujo de capitales pasa a ser el elemento central en la definición. No se trata de cualquier flujo de capital, sino de aquél que permite el control sobre unidades productivas en el extranjero. Este es el aspecto que sienta la diferencia entre la IED y la inversión en cartera. Enfatizando este aspecto, la ET puede definirse como la empresa que acumula o reproduce su capital en un espacio compuesto por varios países asegurando, mediante flujos de IED, el control sobre unidades productivas situadas en el exterior, y derivando de ellas un flujo estable de ganancias.

Los principales servicios estadísticos oficiales, tanto nacionales como internacionales, se basan en este enfoque. La lógica de las definiciones arranca de la IED, derivándose de ella el concepto de filial y de ET. En particular, el Departamento de Comercio de Estados Unidos utiliza la IED para la identificación del universo de matrices y filiales sobre el que se establece el sistema de información estadística. En la publicación del censo básico de información sobre inversión extranjera de 1982, se establece en su página 2 la definición de IED. Es

aquella que "implica para una persona, o familia, o empresa de un país adquirir un interés permanente y un grado de influencia sobre la gestión de una empresa de negocios en otro país" (véase Estados Unidos, Departamento de Comercio, 1985).

b. Las filiales y su control

El concepto de filial deriva naturalmente de lo anterior. De acuerdo con Naciones Unidas (1973, p.4) una filial es una empresa de derecho local en el país de destino, bajo control efectivo de una matriz ubicada en el país de origen.

Vale la pena recordar que una sucursal, en cambio, es una parte de una empresa que opera en el extranjero. La sucursal no tiene una personalidad jurídica diferente de la matriz. A diferencia de las filiales, en ellas el control es siempre total. En los países de destino las sucursales tienen el estatuto de empresa extranjera, por lo que no pueden acogerse, como las filiales, a las ventajas que se aplican a las empresas de derecho local⁶.

En el caso de las filiales la propiedad de la matriz puede ejercerse sobre diferentes fracciones del capital. Dado que, por definición, la transnacionalización supone una relación de dominio respecto de una unidad productiva en el exterior, el umbral a partir del cual dicha fracción pasa a considerarse como otorgando un control sobre la empresa es un punto definitorio.

Estos límites son fijados arbitraria y heterogéneamente por las regulaciones de los países de origen de los capitales. Estas diferencias generan una seria distorsión en las estadísticas internacionales de IED, informando cada país sus datos con criterios heterogéneos. El Departamento de Comercio de Estados Unidos (1985, p.2-3): define el umbral de participación mínima en un 10% de los derechos de voto o su equivalente. Por debajo del mismo, las inversiones se consideran en cartera. También el Fondo Monetario Internacional utiliza este criterio para sus estadísticas de balanza de pagos. Sin embargo, los límites usuales de otros países para sus estadísticas de balance de pagos muestran una gran disparidad de criterios: por ejemplo, Francia: 20% del capital, Canadá: 50%, Italia: 10%, Japón 25% más excepciones, etc. (véase Naciones Unidas, 1976, p.332-333 y Michalet, 1985, p.13).

Del criterio del Departamento de Comercio se deduce la definición oficial de filial ("foreign affiliate") para Estados Unidos, como la empresa en el extranjero que es controlada de la manera así definida por una empresa estadounidense. De ello se deriva inmediatamente la definición de matriz en la legislación norteamericana: empresa que controla por lo menos una filial en el extranjero. Naciones Unidas usa un criterio similar a Estados Unidos. Dentro de las filiales Naciones Unidas establece dos estratos por el nivel de control: subsidiaria (cuando es propiedad mayoritaria y minoritaria desde 25%); y asociada (propiedad desde 10% hasta 25% del capital).

⁶Véase también en Masini, 1986, p.12-14, una presentación resumida de estos conceptos.

Los mencionados umbrales constituyen el mínimo de inclusión en la categoría transnacional. Pero, en la práctica, existe un gran predominio de los controles mayoritarios sobre las filiales, aunque ésta es una modalidad que ha ido evolucionando con el proceso de transnacionalización. Originariamente, la situación más generalizada era el control 100% o mayoritario (Naciones Unidas, 1973, p.13-14, 144). Así, en 1967, entre las ET de Estados Unidos el 67,0% eran de propiedad exclusiva (más de 95% del capital), el 17,6% de propiedad mayoritaria (50-95%) y el 7,0% de propiedad minoritaria. En otros países desarrollados la participación minoritaria era más elevada, alcanzando por ejemplo en el Reino Unido, 1965, a 24,3%. También es algo más elevada la propiedad minoritaria cuando se trata de filiales en países en desarrollo. Posteriormente ha habido una tendencia al aumento de la participación minoritaria.

c. El control económico

Este énfasis en el control de las filiales y en los flujos de capital asociados al mismo se justifica porque ha sido un aspecto central y permanente en el proceso de transnacionalización. Respondió, en particular, a la modalidad típica del período inicial de impulso de dicho proceso, aunque esta situación ha tendido a modificarse parcialmente en las últimas décadas.

La participación en el capital de una empresa no es la única forma posible de control sobre la misma. Pero, existe un claro contraste entre la situación de las ET y el control indirecto que pueden ejercer las empresas nacionales, por grandes que sean, sobre lo que sucede fuera de fronteras.

La capacidad de las empresas nacionales de influir sobre empresas de otros países transita por la intermediación de los mercados de bienes y tecnología y por las relaciones financieras. Más indirectas aún son las relaciones entre una empresa nacional y la mano de obra residente en otros países, adscripta a la producción de bienes de los que es adquirente. En general, la empresa nacional no participa directamente en los mercados internos de otros países y sus relaciones con otros Estados son en principio marginales, reduciéndose a aspectos tales como las regulaciones a la importación que encuentra al pretender exportar a dicho país, las restricciones en las compras públicas, etc.

Con las ET, la situación cambia radicalmente. Se establece una relación productiva directa por encima de fronteras políticas. La ET pasa a ser propietaria o copropietaria de filiales y, a través de ellas, interviene en los mercados nacionales, contrata mano de obra local, se relaciona directamente con otros Estados, etc. Todo ello significa una notable ampliación de su área de influencia y de los instrumentos a su alcance.

Por supuesto, una cuota arbitraria de propiedad minoritaria del capital no garantiza la efectividad de tal control. Tampoco su ausencia asegura que no se disponga de un control efectivo: ella no es más que un indicador aproximado. En efecto, el control sobre la producción en el exterior no se basa sólo en la propiedad jurídica o formal del capital de empresas operando en otros países. Así como sucede con las empresas independientes, también pueden instrumentarse formas de dominación a través de algunos elementos esenciales de la combinación productiva: conocimientos técnicos exclusivos, manejo de la administración, etc. Ellos

pueden operar informalmente, o bien pueden llegar a formalizarse en la integración de los órganos de dirección y asesoramiento.

Por ello, determinados países o regiones receptoras, cuando tienen un vivo interés en regular las situaciones de control extranjero, utilizan criterios más sofisticados. Es el caso de las definiciones de empresa extranjera y mixta utilizadas en el Pacto Andino (Pico Mantilla, 1975, p.28). En esta región, la empresa extranjera es aquella cuyo capital perteneciente a inversionistas nacionales es inferior al 51% o, cuando siendo superior, a juicio del organismo nacional competente, ese porcentaje no se refleja en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa. La empresa mixta, a su vez, es la constituida en el país receptor y cuyo capital pertenece a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúa entre el 51 y el 80%, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.

Ciertos autores han planteado el tema en forma más amplia. Puede citarse, a título de ejemplo el estudio sobre Brasil de Fajnzylber (1970, p.15-17) en que destaca los factores que, aparte del grado mínimo de participación, permiten el control de una empresa, dependiendo de las características de cada empresa y de las otras vinculaciones que pueden existir entre la firma que invierte y la empresa local. Menciona elementos tales como el carácter público o privado de la contrapartida local, el grado de dispersión de la parte de la propiedad de la empresa que pertenece a residentes locales, el aporte tecnológico de la firma extranjera que invierte, la comercialización de la producción, la venta de equipos o de insumos, el capital de trabajo. En los hechos, las dificultades de obtener la información estadística necesaria conduce a que los estudios empíricos adopten criterios similares a los oficiales⁷.

Estas precisiones en cuanto a las limitaciones de la variable inversión como plenamente representativa de las relaciones de control a través de fronteras (y, por ende, del estatuto de transnacionalidad), adquirieron más relevancia a mediados de los años 70, en que a instancias de trabajos como los de Oman (1984, 1984b y 1989) en la OCDE, se insistió en la existencia de otros flujos que generaban formas alternativas o complementarias de control. Las así denominadas "nuevas formas de inversión", comprenden acuerdos de transferencia tecnológica, contratos de gestión o administración, financiación complementaria de las filiales con capitales en préstamo, etc., se difundieron en el contexto internacional particular de dicha década (véase Trajtenberg, 1992).

Cuando se trata de transnacionales, que tienen la capacidad de conjugar ambas formas de intervención simultáneamente, adicionando propiedad del capital y relaciones de tipo comercial, financiero o tecnológico, su capacidad de influencia es innegable. La propiedad de una parte significativa del capital accionario de la empresa no deja de ser un elemento clave, razón por la cual la situación más normal es la de propiedad del capital, aunque muchas veces minoritaria y combinada con otras formas de control. Esta capacidad de combinar formas directas e indirectas de control, que conforma un agente privado reuniendo poderes económicos

⁷Así, en dicho estudio sobre Brasil, Fajnzylber utilizó el criterio del 25% del capital; en el estudio posterior sobre la operación de las ET en México (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1975, p.1, 250) el porcentaje utilizado fue el 15%.

totalmente desconocidos hasta el presente, es una de las novedades más importantes que introducen las ET en las relaciones económicas internacionales.

Por último, en la delimitación de las relaciones con las filiales, cabe recordar un problema que actualmente no es menor: no siempre es claro el límite que separa las grandes corporaciones entre sí. En años recientes se han difundido una serie prácticas, consistentes en la profusión de arreglos colaborativos entre diferentes ET, comprendiendo la concesión de licencias cruzadas, la creación de empresas conjuntas, el diseño de programas de investigación y desarrollo en común, los acuerdos de abastecimiento de largo plazo, etc. (ver Naciones Unidas, 1988, p.16-17). Como resultado de estas transformaciones, ni la actividad ni el control ejercido por una ET se identifican ya exclusivamente con sus flujos de IED, planteándose un conjunto de problemas conceptuales y metodológicos que no tienen solución fácil. Las empresas conjuntas, o a veces sólo importantes operaciones conjuntas, generan relaciones con diversos grados de cercanía, y donde el control se comparte con otros centros de decisión. Los criterios usuales de participación en el capital sobre filiales formalmente establecidas no alcanzan a describir adecuadamente esta nueva situación⁸.

2.2. Criterios operativos de delimitación

Dentro de las diferentes definiciones de ET manejadas en la literatura, conviene detenerse en algunos aspectos vinculados con problemas metodológicos que deben enfrentar los trabajos empíricos, y que se traducen en diferencias de definición. Muchas veces estas diferencias no responden a concepciones opuestas sino a momentos particulares en la historia del tema, o a problemas que presenta la identificación o estudio empírico de este objeto. En estos aspectos ha habido una evolución, pero conviene tenerlos presente cuando se repasa la bibliografía en perspectiva.

Ciertos aspectos de la inversión internacional permiten precisar mejor o acotar el objeto de estudio. Aparte del tamaño, al que ya se hizo referencia, las dos variables más habituales son el sector de actividad principal y el grado de difusión geográfica.

a. El sector de actividad principal

Originariamente se tendió a considerar el tema de la transnacionalización exclusivamente en términos de las empresas del sector industrial. Este fue el criterio utilizado por el mencionado proyecto de Vernon en Harvard. Era, efectivamente, el sector cuyo proceso de transnacionalización había avanzado más claramente. Algunos autores han propuesto, desde el principio, criterios más amplios. Por ej. Dunning (1971b, p.16) se refiere a empresas que tengan la propiedad y el control de instalaciones de producción, incluyendo fábricas, minas, refinerías de petróleo, lugares de distribución, oficinas, etc. Brooke y Remmers (1972, p.5) también defienden criterios más amplios e incluyen dentro de las "compañías multinacionales" a firmas que operan tanto en manufactura como en la prestación de servicios.

⁸Estos temas se discuten con mayor nivel de desarrollo en Trajtenberg (1992).

La evidencia posterior de un acelerado proceso de transnacionalización en sectores de servicios, así como la interconexión entre este proceso de expansión y la transnacionalización manufacturera ha diluido las diferencias. El criterio ahora tiende a ser amplio, considerándose todo tipo de empresa.

El uso específico más habitual, sin embargo, se reserva a empresas que producen bienes y servicios no financieros. Otros términos específicos denominan situaciones diferentes, aunque emparentadas: los bancos transnacionales, especializados en la producción de servicios financieros; las comercializadoras internacionales ("trading companies"), cuya actividad es básicamente de intermediación comercial en gran escala, y no están englobadas, en principio, dentro del fenómeno de transnacionalización. Pero esta acepción no deja de plantear problemas, que son crecientes.

La convergencia de las diversas formas de internacionalización va borrando las fronteras entre ellas. Así, las ET del área de servicios no financieros, incorporan cada vez más servicios financieros; por otro lado, los bancos asumen muchas veces un relevante papel en la propiedad o control de grandes porciones del aparato productivo (como es el caso de Alemania). También las comercializadoras internacionales, a través de vínculos de subcontratación de producciones en el exterior, se internan progresivamente en el área gris que las separa de las ET propiamente productivas

b. Diversificación geográfica

Otro factor habitualmente tenido en cuenta para acotar la definición operativa de las ET es el grado de diversificación geográfica que alcanza la empresa en su transnacionalización.

Un grupo de autores, particularmente activos en el período inicial de estudios sobre la transnacionalización, ha defendido criterios restrictivos respecto del número mínimo de países en que deben operar las empresas para ser consideradas ET. El mencionado proyecto de Harvard utilizó, a fines de los 60, el requisito de operaciones en seis o más países. Vernon (1971) justifica este criterio sosteniendo que las empresas que en realidad preocupan a los gobiernos tienen en común, entre otras cosas, el control de un gran número de filiales y una cierta extensión geográfica. La gran influencia que tuvo este proyecto se tradujo en un uso frecuente de esa cifra, que es puramente pragmática. Robbins y Stobaugh (1973, p.10), de la misma escuela, precisan que, si bien en un sentido amplio el término abarca cualquier empresa que tenga ataduras en el extranjero, el tamaño y la amplitud de las operaciones en el exterior determinan las tácticas empleadas para buscar los beneficios de la transnacionalidad. De ahí la conveniencia de concentrarse en las empresas realmente expandidas. Otras opiniones en este sentido son citadas en el primer estudio de Naciones Unidas (1973, Anexo II, p.113-114). Entre otros estudios, puede citarse el que realizó el gobierno de Canadá en 1972, que utilizan mínimos de operación en cuatro o cinco países.

Posteriormente, ha pasado a predominar un criterio totalmente amplio, que no estipula límite geográfico alguno: basta operar en dos o más países simultáneamente para que una empresa sea considerada transnacional. Son criterios como los que proponen Dunning (1971b, p.16) o Brooke y Remmers (1972, p.5). Hirsch (1973,

p.96) justifica este enfoque: la decisión de "volverse multinacional" se toma cuando la empresa decide adquirir o establecer una fábrica en el extranjero. La adquisición o el establecimiento de plantas adicionales no representa un cambio posterior en su naturaleza. Este es el criterio que usa oficialmente Estados Unidos (ver Departamento de Comercio, 1985, p.2-3), desde que no especifica límite alguno. Es, también, el criterio que adoptó el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (1973, p.5) y que aplica desde entonces este organismo.

Esta definición amplia parece la más conveniente, del punto de vista teórico, desde que los fundamentos del comportamiento transnacional aparecen básicamente desde la primera transnacionalización. Por otra parte, como veremos, el proceso de transnacionalización es una mutación reciente del sistema. Como todas las transiciones, sólo pueden estudiarse adecuadamente si se dispone del espectro completo de situaciones. Al igual que en relación con el tema del tamaño, será mejor establecer subconjuntos de una población amplia, si es necesario estudiarlos en particular, que ignorar a priori una franja de la misma. Ello permite un uso máximo y flexible de los datos existentes, los cuales generalmente no son pasibles de re-clasificación para adaptarlos a una definición más estricta (Naciones Unidas, 1973, p.4-5).

Pero si se adopta el criterio amplio, de esta discusión debe rescatarse el importante aspecto inicialmente destacado: entre la multitud de empresas que con este enfoque pueden ser denominadas ET (que aparecían en el cuadro N°1 antes presentado), existe un grupo de grandes corporaciones, cualquiera sea el criterio con que se las determine, que desarrollan su actividad en un número muy importante de países y que juegan un papel crucial en el funcionamiento del sistema y en el desarrollo de esta etapa. Por ello, los análisis sobre transnacionalización pueden ser algo ambivalentes y referirse, unas veces, a un conjunto amplio de empresas de cualquier tamaño que operan en dos o más países, y otras, al grupo selecto de grandes empresas líderes que conforman la cúpula económica del sistema.

3. Atributos específicos: estrategias globales en espacios integrados y controlados

La discusión anterior se ha circunscrito fundamentalmente a los atributos formales que caracterizan una ET. Estos criterios, si bien permiten definir en grandes trazos el agente pivote de la internacionalización productiva, están lejos de resolver todos los problemas que presenta la identificación de estas empresas y, mucho menos, dar cuenta acabada de todas las novedades que suponen para el funcionamiento del sistema económico.

Mirada de un punto de vista sustancial, la ET aporta un cambio fundamental en la constitución del espacio económico, con tres atributos esenciales y novedosos:

- (i) se trata de un espacio integrado a través de las fronteras nacionales;
- (ii) es un espacio jerarquizado y vertical; y
- (iii) las estrategias se diseñan en el marco de las dos características antes mencionadas.

3.1. Integración transnacional

A través del proceso de creación o adquisición de filiales en el exterior, las ET constituyen un espacio integrado que supera los límites de las fronteras nacionales. En esas condiciones alcanzan un nuevo estadio de desarrollo productivo: sus parámetros de decisión económica no están más restringidos por las condiciones del mercado y los recursos productivos disponibles en sus países de origen. Esto supone niveles muy superiores en su escala global de producción, al independizarse del tamaño de su mercado original y de sus eventuales restricciones oligopólicas. Asimismo, puede alcanzar niveles de escala global muy superiores en aspectos tales como administración, finanzas, distribución, investigación y desarrollo. En el plano financiero, adquiere enorme plasticidad en el manejo de los flujos de fondos a través de fronteras. Esta integración transfronteriza le permite escapar a las restricciones que le impone la política económica de los Estados de origen

3.2. Naturaleza jerárquica del espacio transnacional

El espacio de la ET situado por encima de las fronteras, es de características totalmente diferentes al que forman en su entorno las empresas nacionales cuando se relacionan con el exterior. A diferencia de las relaciones que se dan en el mercado, las relaciones en el interior de la empresa son jerárquicas, administrativas, con una dirección que ejerce su capacidad de mando. Vale decir que, sin perjuicio de reconocer que en el mundo oligopolizado contemporáneo los mercados distan mucho de ser los equilibrados e igualitarios de la competencia perfecta, los grados de libertad para un agente en el mercado son notoriamente superiores al que permite la disciplina a la que sujeta la organización administrativa en una empresa a sus unidades dependientes.

El proceso tiene fuertes consecuencias. Según una sugestiva tesis de Hymer (1976, p.42-93), el carácter desigual que implica la organización vertical y jerarquizada de la ET, principal agente del sistema, se traslada a la economía internacional, generando nuevas condiciones para un desarrollo desigual.

Este enfoque combina dos elementos. Por un lado, el esquema de Chandler y Redlich para el análisis de la estructura corporativa, donde se definen tres niveles en la estructura de la misma. Un nivel III que corresponde a la administración de las operaciones corrientes de producción, comercialización, etc., con un funcionamiento dentro del marco establecido por el nivel superior; un nivel II que es la coordinación de los gerentes del nivel III y en el cual se separa el departamento de dirección del departamento de campo; y un nivel I que implica la administración superior que realiza la fijación de objetivos y el planeamiento. Hay una transición del hombre orquesta de la empresa marshalliana a la empresa multi divisional.

Hymer agrega que la localización de estos niveles en la empresa transnacional sería la siguiente: (i) el nivel III estaría diseminado por todo el globo, en función de la fuerza de trabajo, los mercados, las materias primas, etc.; (ii) el nivel II se concentraría en grandes ciudades; y (iii) el nivel I se localizaría en las principales ciudades del mundo: Nueva York, Londres, París, Francfort, Tokio, o sea, cerca de los principales gobiernos y mercados de capitales.

La estructura jerárquica y desigual de la corporación produce en su interior concentración de ingresos, de poder económico, de status social, de educación. Esto se imprime sobre las relaciones económicas internacionales.

3.3. Diseño estratégico mundial

Pero lo esencial del espacio integrado que conforma la ET y que controla jerárquicamente es su capacidad de planificar actividades sobre el conjunto del mismo, con consecuencias sobre la modalidad de sus decisiones y de su gestión. Se crea la posibilidad y, a la vez, la necesidad de una planificación global y de una centralización internacional de decisiones. La estrategia de las ET se basa en una visión planetaria. El papel de una sofisticada organización es imprescindible para sincronizar la operación de partes tan diferentes y distantes.

En relación con este atributo, puede caracterizarse a la ET como el agente con capacidad de planificar y realizar su producción en el espacio económico mundial, por encima de las fronteras políticas, sin salir de su propio espacio económico de control. Su programación productivo-comercial adquiere considerables grados de libertad: puede definir dónde le conviene producir y de qué país exportar a otro, es decir, cuál es la estructura de integración vertical internacional que le conviene. Entre otras consecuencias, puede producir en el exterior las materias primas que requiere e importárselas de si misma.

Varios autores han coincidido en enfatizar estos aspectos a veces complementariamente o a veces en forma sustitutiva a las definiciones más formales presentadas en la sección anterior. En su definición de ET, Michalet (1985, p.11) habla, por un lado, de "...una empresa (o grupo), a menudo de gran tamaño que, a partir de una base nacional, ha implantado en el extranjero varias filiales en varios países...", pero agrega: "...con una estrategia y una organización concebidas a escala mundial".

Por su parte, De Jong (1973, p.135-136) sostiene que la ET es "aquella empresa que realiza sus transacciones en países extranjeros de la misma manera que interiormente y que utiliza sus medios disponibles sin tener en cuenta las fronteras nacionales". Behrman (1974, p.7) destaca el hecho de que las operaciones son guiadas por una estrategia centralizada directamente desde la casa matriz. Cohen (1973, p.136-137) sostiene que las ET quedan caracterizadas cuando hacen negocios en dos o más países en tal volumen como para que su solidez y crecimiento dependan de los mismos, y cuando quienes la dirigen, adoptan sus decisiones en función de alternativas multinacionales.

Otro elemento que se resalta es el desarrollo de una estrategia común al conjunto corporativo, respaldada por un fondo unificado de recursos (Robbins y Stobaugh, 1973, p.11). Del mismo modo, en la propuesta de definición alcanzada en 1985 por el Grupo de Trabajo de la Comisión de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas, encargado de la redacción del proyecto de Código de Empresas Transnacionales, se incorporan elementos de estrategia conjuntamente con los de propiedad y control. Ella define a las ET como: "... las empresas, cualquiera fuera su país de origen y su propiedad privada, pública o mixta, que comprenden entidades en dos o más países, sin importar la forma legal y los campos de actividad de estas entidades, operando bajo un sistema de decisión que permite políticas coherentes y una estrategia común por medio de uno o más centros de

decisión, al cual estas entidades están ligadas por vínculos de propiedad u otros, de tal manera que una o más de ellas pueden ejercer una influencia significativa sobre las actividades de otras y, en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades con las otras.". Correlacionando esta definición con la discusión anterior, puede verse que ella toma la opción más inclusiva en cuanto a tamaños, alcance geográfico, sectores de actividad y formas de propiedad. Pone el acento sobre el control unificado en torno a un centro de decisión, aunque también da entrada al tipo de operación que ello permite.

III. FUNCIONAMIENTO EN EL ESPACIO INTEGRADO

La constitución de un espacio ampliado de la ET, superpuesto sobre diversos espacios económicos nacionales tiene dos consecuencias principales:

(i) por un lado extiende el fenómeno de reemplazo de los mercados convencionales por mecanismos administrativos internos de asignación de recursos - que se mencionó como una consecuencia de los procesos de concentración - a la esfera de los mercados internacionales. Esta consecuencia tiene importantes efectos sobre la forma de operación de las ET, o sea su estrategia, y sobre las teorías que explican su expansión; y

(ii) por otro lado, al eliminar la superposición necesaria del espacio económico de la firma con el de un país determinado, se altera la naturaleza de las relaciones entre la empresa y el Estado. Esta consecuencia, por su parte, tiene gran repercusión en la concepción de la política económica hacia las ET.

El reemplazo de los mercados convencionales lleva a la internalización de los mismos y este aspecto es el que desarrollaremos a continuación.

1. La internalización de mercados

Cuando se centra la caracterización de la ET en aspectos sustanciales, que van más allá de los meros vínculos formales sobre porciones del capital de empresas en otros países, nos enfrentamos al hecho de que, en torno a las ET, se conforma un espacio integrado, controlado en forma jerárquica por la dirección de la ET, en donde circulan bienes, servicios, flujos financieros, conocimientos, y en cuyo seno se desenvuelve una actividad planificada en escala global. Este mecanismo económico está en radical enfrentamiento con el que constituye la norma fundamental del sistema capitalista en su concepción competitiva: el juego de los mercados como modo fundamental de organización de la actividad económica. En ese sentido constituye una "internalización". O sea, una transformación de corrientes normalmente externas a las empresas en internas; transformación de mercados externos en "mercados" internos, que son en realidad mecanismos internos de decisión de otra naturaleza.

Para algunos autores, este desplazamiento de las relaciones de mercado a relaciones controladas en el ámbito de la empresa es la más importante de las consecuencias económicas sobre el funcionamiento del sistema. En particular, la escuela anglosajona hace de la internalización el aspecto central del fenómeno de la transnacionalización. La misma se basa en el análisis de Coase (1937) sobre la firma, se propone en la pionera tesis de 1960 de Hymer (1976, fecha de su publicación) y es desarrollada en los 70 por Dunning, Buckley, Casson, Rugman.

De hecho, como en muchas otras características de la transnacionalización, la internalización es una innovación aportada por la gran empresa monopolística nacional, aunque con diferentes modalidades. Al

ampliar sus espacios en el proceso de concentración nacional (básicamente la integración vertical), la corporación monopólica nacional tiende a sustituir un segmento de los mercados nacionales por procesos administrativos internos. En este sentido, una parte de los determinantes que juegan en dirección a la integración vertical nacional son aplicables a la integración internacional:

- (i) las economías de escala en la dirección, administración, financiamiento;
- (ii) el control de mercados;
- (iii) la regulación de los flujos intermedios; y
- (iv) el ahorro de los gastos de comercialización.

En cambio, otros factores no son aplicables porque la integración vertical internacional no posibilita la concentración en una planta o lugar físico de producción. O sea, no intervienen factores ligados a las ventajas de la integración física, los ahorros en inventario y transporte, etc.

La gran innovación aportada por la ET es la aplicación del proceso de internalización a las corrientes internacionales, lo que altera las características básicas y hasta la existencia misma de los mercados internacionales como elemento central de fijación de precios, asignación de recursos, imposición de normas técnicas, etc. Se observa, la existencia de un espacio internacional, anómalo, novedoso, en el interior del cual se produce una circulación que cruza fronteras sin salir del espacio de control de la empresa. Esta circulación internalizada no se refiere exclusivamente a bienes. Son cuatro los flujos principales que alimentan esta red interna: (i) bienes; (ii) conocimientos; (iii) capital; y (iv) mano de obra. Cada uno de ellos plantea problemas diferentes y tiene variada importancia. Pero conviene plantear una discusión conjunta, ya que el examen de sus determinantes es en buena medida común.

2. Los efectos globales de la internalización

La internalización tiene repercusión, no sólo en la teorización sobre determinantes de la transnacionalización, sino también en la evaluación de sus efectos. Una consecuencia de la internalización de mercados es la intervención directa de las ET en la asignación internacional de recursos. En este caso, como en tantos otros, el mismo fenómeno puede verse de modo muy diverso, de acuerdo con los puntos de vista del observador:

(i) por un lado, están quienes destacan, como principal consecuencia, la optimización en la asignación de recursos. Es el caso de Rugman (1982b, p.28) quien considera que la internalización se confunde con las condiciones reencontradas del mercado de competencia perfecta. En este caso los precios de transferencia, que son fijados administrativamente por las empresas, son una nueva versión de los precios sombra; la ET es el asignador óptimo de recursos, y por esta vía, estas empresas maximizan el bienestar global.

(ii) por otro, están quienes ven en la internalización, el modo más eficaz de salvaguardar las ventajas monopólicas de las ET. Es la posición de Michalet en su crítica a Rugman, donde destaca que el mismo Rugman reconoce que la internalización es un dispositivo para conservar la ventaja específica

de las ET a escala mundial. En este sentido las ET pueden segmentar los mercados nacionales y utilizar la discriminación de precios para maximizar su utilidad mundial. Asimismo, la internalización no sólo disminuye costos, también aumenta ingresos para la empresa al permitirle mejorar las condiciones de apropiación de rentas monopólicas. Esta situación es particularmente aplicable al caso de la tecnología, en su calidad de bien colectivo (su consumo no reduce su disponibilidad, está fuera de la economía por no ser un bien escaso y como su costo marginal es cero, su precio también debería serlo). En esta situación, la internalización permite acaparar internamente la tecnología y el know-how.

De lo anterior se desprende que la ET es una poderosa fuerza unificadora: su espacio refleja las disparidades de los espacios nacionales que atraviesa, pero a la vez, su gestión permite homogeneizar productos, técnicas, administración, etc. para lograr los beneficios de la escala. En la lógica capitalista, esta unificación tiene un límite. Las diferencias no sólo generan costos, también crean ganancias. En este sentido la eliminación de las diferencias (por ejemplo: salarios) representaría un perjuicio para las ET, las que sufrirían la pérdida de su ventaja relativa. Por lo tanto, la transnacionalización permite negar las disparidades a la vez que explotarlas en su beneficio. Esta dialéctica entre continuidad y ruptura constituye el secreto de la naturaleza específica de las ET (Michalet, 1985, p.82-83).

3. Circulación interna de productos

Encaremos en qué consiste concretamente este espacio integrado de las ET y cómo funciona, planteándonos cómo opera la circulación interna de productos, conocimientos, flujos financieros y recursos humanos.

3.1. El cambio en la modalidad del comercio internacional

El cuerpo central de la economía convencional considera el comercio internacional como un conjunto de flujos que se desplaza entre países, sobre la base de precios y condiciones fijadas por el mercado internacional. Con este criterio se recogen las estadísticas del comercio internacional, y se conciben las normas de política económica en este campo. Sin embargo, es una concepción que va camino a la obsolescencia, ya que una parte creciente de los flujos de bienes circulan internamente a las empresas y los precios aplicables en estas corrientes son precios de transferencia fijados unilateralmente por la ET implicada.

Es así que el tema del comercio intra firma presenta una importancia que trasciende la mera verificación de la intensidad de los flujos interiores a las empresas. La información disponible sobre esta temática es escasa ya que los Gobiernos la ignoran en sus sistemas estadísticos, mientras que las ET dan la menor información posible. Los únicos países que recogen en sus estadísticas informaciones respecto al comercio intra firma son EUA, Reino Unido y Japón. Una estimación global realizada por Naciones Unidas (1994, p.143) indica que mientras a principios de 1970, se estimaba que el comercio intra-firma era un 20% del total, a principios de los 90, el porcentaje había subido a un tercio. En Estados Unidos, en 1993 el porcentaje alcanzó al 34% de las exportaciones y al 41% de las importaciones (Naciones Unidas, 1995). Por su parte en Japón, para el año 1989,

fue un 33% de las exportaciones y un 29% de las importaciones (Naciones Unidas, 1994). Si se considera sólo el comercio de las ET, una gran parte de él es intra firma (Naciones Unidas, 1988, p.93).

Por otra parte, en algunos sectores la propensión al comercio intra firma es particularmente importante. En el caso de Estados Unidos los sectores de bienes de alta tecnología muestran, en 1982, los siguientes valores: química (36,4); maquinaria eléctrica (32,5 en exportaciones y 55,7 en importaciones); maquinaria no eléctrica (51,4 y 74,2, respectivamente). En los sectores de producción de bienes de manufactura compleja, que normalmente requieren servicios de post-venta y, por lo tanto, se comercializa a través de filiales de ventas, esta propensión también es alta, al igual que en la producción de bienes complejos que requieren partes y componentes (cuando la producción se ha transnacionalizado) y en los sectores, como equipo agrícola, que simplemente están altamente transnacionalizados

El comercio intra firma es también frecuente en las transacciones con los países en desarrollo. En este caso las ET prefieren abastecer a las subsidiarias a través de su red, para generar economías de escala en la producción de ciertos insumos, y para beneficiarse de precios de transferencia. Por ejemplo, en las implantaciones destinadas al ensamble de manufacturas se produce, obviamente un intenso comercio de componentes, el que se ha incrementado con la multiplicación de zonas francas. En Brasil, en 1972, el 50% de las exportaciones y el 73% de las importaciones de las filiales de empresas norteamericanas correspondía a comercio intra firma. En México, en el mismo año, los porcentajes eran 58% y 82% respectivamente.

Según los defensores de la tesis de "la fábrica global", o "la nueva división internacional del trabajo", las ET establecen en el exterior la producción de componentes para luego armar los bienes finales en las matrices (Naciones Unidas, 1988, p.96 cita a Grunwald y Flamm (1985) y a Fröbel, Heinrichs y Kreye (1980)). Sin embargo la información disponible no verifica esta hipótesis. Si la misma fuera correcta, las exportaciones de las filiales deberían dirigirse a sus países de origen. En la realidad se observa que la mayor parte de las filiales en Canadá, sin importar su origen, exporta a Estados Unidos; la mayor parte de las exportaciones de filiales en Europa va a otros países de Europa; la mitad de las exportaciones de filiales en América Latina van a Estados Unidos y la otra mitad a la misma región. Sólo en el caso de Asia se verifica una alta frecuencia de exportaciones de filiales de empresas de Estados Unidos al país de la matriz, sugiriendo un proceso de delocalización.

Aparentemente es más frecuente el caso de fábricas regionales, donde las filiales abastecen a la región. También en este caso la excepción es la división del trabajo entre las matrices de Estados Unidos y sus filiales en Asia.

3.2. Los precios de transferencia

Se denominan precios de transferencia aquellos que son fijados en forma unilateral por una ET en cuyo seno se producen corrientes de comercio intra firma. Se trata de decisiones administrativas, generalmente de la matriz, y en su fijación no interviene ni la oferta, ni la demanda, ni el mercado en el sentido convencional. Este precio suele ser muy diferente de aquél que se fija en una transacción entre firmas no vinculadas (Hood y Young, 1979, p.190).

Este concepto resulta sumamente interesante desde un doble punto de vista. Por un lado, como expresión del cambio fundamental en la mecánica conocida de la economía internacional y su regulación a través de los mercados convencionales. Por otro, como expresión del nuevo poder de la ET, totalmente incomparable con el de las más grandes corporaciones nacionales, y su efecto sobre la capacidad de regulación de los Estados nacionales

La posibilidad de aplicar precios de transferencia es normalmente directa consecuencia de la pertenencia de las dos unidades que comercian a la misma empresa. Es, típicamente, el caso de las operaciones entre la matriz y filiales o entre diferentes filiales de una misma ET. Análogamente, podrían verificarse precios de transferencia en el comercio entre dos empresas formalmente independientes que son propiedad del mismo grupo económico. Pero también es posible verificar la existencia de precios de transferencia en la relación entre empresas independientes, cuando operaciones secundarias se encuentran atadas a las condiciones de una operación principal (p.ej. ventas de tecnología); o cuando dos empresas se colusionan acordando precios artificiales a su comercio, con intención de defraudación fiscal, u otra similar. Esto no obsta a que el caso más generalizado de aplicación de precios de transferencia sea en el comercio internacional de distintas unidades de una misma ET.

La aplicación de precios de transferencia consiste, por lo general, en alteraciones del precio de operaciones de exportación o importación de bienes. Pero también se presenta bajo otras formas, tales como:

- (i) alteraciones en la calidad y cantidad de los bienes comerciados;
- (ii) compras de bienes atadas a otras operaciones, como ventas atadas de tecnología, en donde se estipula la compra de otros bienes o la compra de bienes a otras empresas, a precios prefijados, diferentes de los del mercado; y
- (iii) provisión de ciertos servicios como transporte, seguro, etc. atados a otras operaciones.

La posibilidad de fijar precios de transferencia permite a las ET obtener un conjunto de ventajas que no están disponibles para las empresas nacionales. A saber:

- (i) la asignación artificial de niveles de rentabilidad superiores en aquellas filiales que operan en países con tasas impositivas menores permite minimizar el total de impuestos pagados al conjunto de los países donde la empresa opera. A este respecto, son particularmente útiles las filiales que sólo existen en el papel en zonas francas o paraísos fiscales;
- (ii) la transferencia no permitida de utilidades hacia la matriz u otras filiales en el exterior encubierta en el pago de un precio de importación distorsionado;
- (iii) el mismo mecanismo puede permitir evadir, por esta vía, los efectos de la aplicación de ciertas tarifas aduaneras o tipos de cambio;

(iv) la transferencia de fondos encubierta bajo la forma de pagos por el comercio internacional puede permitir, asimismo, el financiamiento de una filial al margen de eventuales políticas locales restrictivas del crédito a las empresas de capital extranjero;

(v) la alteración de la rentabilidad producto de los precios de transferencia puede permitir la defraudación de los intereses de accionistas locales.

La manipulación mediante la aplicación de precios de transferencia es una práctica muy extendida, aunque la información al respecto es obviamente fragmentaria. Algunas situaciones facilitan la utilización de estos mecanismos:

(i) el uso de los precios de transferencia es inversamente proporcional a la eficacia del aparato estatal de control. La existencia de servicios aduaneros poco informados de los niveles de precios internacionales propicia la utilización de los mismos. Por el contrario, la presencia de entes públicos modernos y el relevamiento sistemático de precios internacionales de referencia serán elementos con fuerte poder de disuasión. Por ello las distorsiones son más frecuentes en el comercio de los países en desarrollo, a pesar de que el comercio intra firma es mucho más frecuente entre países desarrollados;

(ii) ciertas estrategias de las ET como las de integración vertical internacional, que suponen un movimiento intenso intra firma de productos intermedios, partes y otros en los que no existe un mercado libre para servir de referencia a los servicios de control, generan condiciones de difícil control. También la creación de filiales ficticias en paraísos fiscales como base para la facturación del comercio intra firma multiplica la libertad de movimientos y los beneficios a extraer;

(iii) se sostiene también que un “clima adverso” a la inversión extranjera, resultante en políticas económicas restrictivas o discriminatorias generan estímulos para la aplicación de instrumentos como los precios de transferencia, que permiten eludirlas. Este fenómeno tiene más relevancia cuanto más diferentes sean las políticas económicas aplicadas por los diversos países donde las ET puede operar, lo que puede referirse a campos tan diversos como sistemas tarifarios, impuestos, subsidios, crédito, regulaciones para el flujo de divisas, etc. Análogo efecto pueden tener las presiones sociales adversas a las ET, tales como demandas salariales, que a veces están asociadas a las utilidades declaradas por las empresas. Del mismo modo pueden operar las perspectivas o intenciones de nacionalización impulsadas por fuerzas políticas significativas, etc.

La frecuencia e intensidad con que estos instrumentos son utilizados por las ET dependen, por lo tanto, de las formas predominantes de expansión y del contexto de los países receptores, pero en cualquiera de los casos representan una considerable ventaja de las ET sobre las empresas nacionales en el diseño de sus operaciones.

4. La circulación interna de conocimientos

4.1 Conceptos básicos

Hemos definido a las ET como empresas que operan productivamente en más de un país. Al igual que en el área de los bienes, también se le presentan dos alternativas estratégicas a la empresa cuando se aplica este concepto al área de los conocimientos científicos y técnicos y sus formas de internacionalización dentro de las empresas. Por un lado, se trata de la transferencia de tecnología en su sentido habitual, o sea de la circulación interna a la misma, pero a través de fronteras políticas, del conjunto de conocimientos que permite la introducción de maquinaria y equipo, productos, procesos o servicios nuevos o mejorados e incluso, en un sentido más amplio, de elementos adicionales como las calificaciones necesarias para la administración de los recursos y comercialización de los productos (Naciones Unidas, 1988, p.176). Por otro, se refiere a la eventual descentralización de la producción o adaptación de dichos conocimientos en el seno de la empresa, es decir, la transferencia de los procesos de I+D entre las diferentes filiales. Las opciones para el diseño estratégico en el área del conocimiento son, pues, formalmente análogas a las que se presentan en el área de los bienes, cuando se opta por desplazamiento de la producción o el comercio controlado entre las diversas partes del sistema. Sin embargo, los determinantes y las complejidades en el campo del conocimiento son diferentes.

4.2 Importancia de las ET en la producción científica y tecnológica

Esta temática tiene fundamental importancia por varias razones. Las ET son las empresas que dominan el proceso de producción científica y técnica. Según el Senado de Estados Unidos, ya en 1973, mucho antes de su presente consolidación, las ET financiaban el 80% de la I+D de la industria en ese país. Por otra parte, sin perjuicio de las opciones formales a disposición de estas empresas, la mayor parte de la tecnología circula a través de los canales internos de estas empresas. En tercer lugar, de los diversos impactos potenciales de las ET sobre los países en desarrollo, la transferencia de tecnología es uno de los más importantes.

Como sucede para el conjunto de las grandes corporaciones, el peso en el gasto en I+D no necesariamente significa una política dinámica de innovación, dado que el gran tamaño no siempre favorece el lanzamiento de nuevos productos; los desfases entre innovación e imitación se reducen progresivamente, socavando los beneficios monopólicos; y la escasa diferencia en el potencial científico de las empresas líderes desestimula la investigación en las empresas líderes en situación de oligopolio.

Ante este panorama, se observa un gran predominio de los gastos de desarrollo (adaptación del producto al mercado) en relación a los de investigación básica y aplicada (65% frente a 15% y 20% respectivamente, en el caso de Estados Unidos), y de la investigación de productos frente a la de procedimientos de producción.

De todas formas, aún cuando la dinámica innovadora de las grandes ET sea limitada, su peso en las corrientes internacionales de tecnología es ampliamente dominante. Si se miden los flujos internacionales de tecnología por los ingresos que genera, se demuestra que las ET son, de lejos, el principal canal para dicha transferencia. El valor transferido internamente a través de la red de filiales es muy superior al que se transfiere

por otras vías. Según Michalet (1985, p.104) citando CTC (1983, p.166), midiendo las transferencias de acuerdo con los ingresos que generan, se desprende que para el conjunto de los flujos mundiales de tecnología el 80,5% de los flujos son intra firma mientras que la tasa de crecimiento de los flujos intra firma es el doble que el de los inter firma (13,2% anual en 1970-78, vs. 7,7%). Esto está condicionado fuertemente por lo que sucede en los países desarrollados, que comprenden más del 80% de dichos flujos. En 1996 el 79,0% de las transferencias tecnológicas de Estados Unidos era intra firma, mientras que en el caso de Alemania Federal este porcentaje alcanzaba a 95,0% y en el de Japón a 52,0%. En el caso de los países en desarrollo ha habido un leve descenso de las transferencias intra firmas como participación del total, debido al incremento de las formas híbridas de internacionalización sin inversión. Para las ET de Estados Unidos, mientras el 82,0% de las transferencias tecnológicas a países desarrollados es intra firma, sólo el 68,0% de las dirigidas a países en desarrollo lo es.

4.3 Mecanismos para la transferencia de tecnología

Existen varios mecanismos alternativos mediante los cuales una empresa de cualquier tipo puede realizar la transferencias de tecnología: (i) filiales de ET; (ii) empresas conjuntas; (iii) licencias; (iv) franquicias; (v) contratos de administración; (vi) contratos de servicios técnicos; (vii) contratos llave o producto en mano; y (viii) sub-contratación internacional. Aunque cualquiera de ellos puede involucrar a una ET (y generalmente lo hace), sólo el primero, y en algunos casos el segundo, implica necesariamente la existencia necesaria de flujos de IED y, por lo tanto, la intervención de ET de acuerdo con los conceptos antes mencionados. Ello no obsta a que las ET también usen igualmente los otros instrumentos de transferencia de tecnología en forma combinada con sus mecanismos propios, dándole una ductilidad particular a su diseño estratégico.

Por otra parte, la transferencia en el interior de la ET puede tomar diversas formas: (i) hardware: maquinaria y equipo; (ii) software: manuales, instrucciones, fórmulas, especificaciones de procesos, programas; y (iii) servicios de los técnicos y profesionales necesarios para la introducción de las mejoras. En este sentido, la tecnología no queda confinada a la producción de bienes sino que se aplica igualmente a la producción de servicios (p.ej. banca, comercio, turismo, etc.)

Las teorías de la internalización explican por qué las empresas optan por transferir tecnología por vía de su internalización en la red de filiales o bien a través del comercio con empresas independientes bajo la forma de licencias, etc. Se trata del modo de expandir el ciclo de apropiación de rentas paliando las insuficiencias del mecanismo del mercado.

4.4 Las estrategias de descentralización de la producción de conocimientos

Si bien la importancia de los recursos asignados por las ET a la I+D tiene más que ver con el tamaño de estas empresas que con su calidad transnacional, lo que sí responde a la estructura de ET es la centralización de la I+D en el país de origen. Lamentablemente para los países receptores, en particular aquellos que son países en desarrollo, las ET han tendido a concentrar la I+D en sus países de origen. Esto se ha debido a diversas razones que tienen que, ver en parte, con la concentración de recursos científicos y técnicos y, en parte, con la seguridad en el control de los frutos del desarrollo.

Por otra parte, en el caso de las ET, la transnacionalización puede introducir factores específicos que desestimulan la innovación. En ciertos casos, la transnacionalización es un modo de alargar la vida útil de un producto por extensión geográfica de su mercado; en otros, la forma que adopta (explotación de mano de obra barata) también tiende a enlentecer la innovación, frenando el desarrollo de procedimientos y técnicas de fabricación que tiendan a sustituir trabajo por capital.

En primer término se encuentra que la I+D se concentra fuertemente en los países de origen de las ET. En 1982, sobre US\$ 41 mil millones de gasto en I+D de las ET de Estados Unidos, un 91,1% se gastaron en las matrices; 8,2% en filiales en países desarrollados; y 0,6% en filiales en países en desarrollo. El proceso de transnacionalización no altera la tradicional concentración de esta actividad en los países desarrollados, sino que parece reforzarla por otras vías.

Una serie de determinantes económicos juegan naturalmente en favor de la centralización de la investigación en los países de origen: (i) las economías de escala en la actividad de I+D y la eficacia de la supervisión centralizada; (ii) las economías externas por la proximidad de centros de formación, investigación, etc.; (iii) la disponibilidad de recursos humanos calificados y de infraestructura; y (iv) las tecnologías que se aplican a la producción vienen diseñadas centralmente y, salvo trabajos de adaptación, es poco lo que queda a la filial por hacer.

Sin embargo, estos elementos no explican todo, la centralización se refuerza por políticas organizacionales deliberadas de la ET. La importancia del control sobre la tecnología propia va más allá del mero cálculo económico: en ella reside lo esencial del poder oligopólico. Esto se comprueba en el hecho de que muchas veces las consideraciones anteriores no se aplicarían a las filiales establecidas en países desarrollados que cuentan con facilidades para actividades de I+D y, sin embargo, la descentralización, aún en estos casos, es muy reducida.

También las políticas de los países de destino pueden tener influencia. Es el caso en que se imponen requisitos de desempeño ("performance requirements") sobre el tipo de tecnología aplicable a la producción, sobre el lugar donde se compran equipos, sobre contenidos locales en la actividad, etc. Estas medidas pueden maximizar la descentralización en las actividades de I+D, siempre que existan condiciones adecuadas en el medio local. De otra manera actuarían como simples disuasivos para la IED.

5. La circulación interna de capitales

También en el campo de los flujos financieros la ET mantiene un activo ritmo de circulación, que es internacional en la medida que pasa a través de fronteras, pero que se internaliza en la firma. Las ventajas de esta circulación interna de capitales son de diferente tipo: (i) crediticias: obtener fondos en préstamos donde los intereses son más bajos, evitar políticas locales de restricción al crédito y sostener filiales deficitarias; (ii) impositivas: reducir la presión fiscal haciendo aparecer beneficios donde los impuestos a las utilidades sean bajos; y (iii) cambiarias: endeudarse en monedas con perspectivas de devaluación y tener movilidad

extremadamente rápida para cubrirse de variaciones cambiarias (en 1971, mientras las reservas de los bancos centrales eran de 100.000 millones de US\$, los activos líquidos de las filiales no bancarias de las ET eran de 110.000 millones).

Del punto de vista de la ET, el objetivo es la maximización de los ingresos a nivel del grupo. A este objetivo ayuda la gestión financiera centralizada, en la que poco importa que la contribución de la matriz a la filial, sea una inversión o un préstamo, ni que la transferencia de la filial a la matriz sea un pago por dividendo, un pago de tecnología o una devolución de préstamos. La elección del instrumento financiero será hecha en función de la maximización de la utilidad global de la firma.

Los instrumentos utilizados pueden implicar transferencias posteriores a la declaración de utilidades o previas a la misma. Entre las primeras cabe mencionar:

- (i) el pago de dividendos, que presenta ciertos inconvenientes, ya que sólo permite la movilidad vertical hacia la matriz; resulta en doble imposición, salvo caso de paraísos fiscales o convenios entre países; y no puede variarse drásticamente, al estar vigilados por los gobiernos de los países de destino;
- (ii) reembolso de préstamos, instrumento más flexible; y
- (iii) swaps indirectos que implican transferencia de capitales a título de reembolso de préstamos que nunca existieron y se realizan con la connivencia de un banco transnacional vinculado a la ET.

Entre las segundas, que implican una disminución de las utilidades antes de que sean declaradas y tienen la ventaja de que permiten ubicar las utilidades donde más conviene a la ET, se encuentran las siguientes:

- (i) alargamiento de los plazos de pago, que equivale a un préstamo sin intereses;
- (ii) pagos por servicios, los que son de difícil verificación tanto en lo que respecta a su prestación real como al valor de su tarificación;
- (iii) pagos de intereses, aunque tiene cierta rigidez, puesto que deben ser regulares y no exceder las tasas habituales del mercado; y
- (iv) precios de transferencia, que como ya vimos su manipulación otorga mucho mayor libertad a la empresa.

La capacidad de manipulación financiera conduce a mirar con escepticismo las estadísticas de rentabilidad de las ET. Por otra parte, la tentación que sufren las ET industriales alentada por los buenos resultados logrados, mediante actividades financieras, en tiempos de crisis, ha sido un elemento de impulso adicional a la internacionalización financiera, observándose un creciente desplazamiento de las ET hacia actividades puramente financieras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baran, Paul A. y Sweezy, Paul M. (1966): "Monopoly Capital. An Essay on the American Economic and Social Order", Monthly Review Press, New York

Barnet, Richard J. y Müller, Ronald E. (1975): "Global Reach. The Power of the Multinational Corporations", Jonathan Cape, London

Behrman, Jack N. (1974): "Decision Criteria for Foreign Direct Investment in Latin America", Council of the Americas, New York

Berle, Adolf A. y Means, Gardiner C. (1932): "The Modern Corporation and Private Property", Macmillan, New York

Brooke, Michael Z. y Remmers, H. Lee (1972): "The Strategy of Multinational Enterprise", American Elsevier Publishing Co., New York

Buckley, Peter J. y Casson, Mark (1976): "The Future of the Multinational Enterprise", Macmillan, London

Casson, Mark (1982): "Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise" en Rugman (1982)

Caves, Richard (1982): "Multinational Enterprise and Economic Analysis", Cambridge University Press, Cambridge

Claude, Henri (1973): "Grande firme et analyse marxiste", en Centre National de la Recherche Scientifique (1973)

Coase, R.H. (1937): "The Nature of the Firm", en *Economica*, 4, noviembre

Cohen, Benjamin I. (1973): "Comparative Behavior of Foreign and Domestic Export Firms in a Developing Economy", en *Review of Economics and Statistics*, vol.55, p.190-197

Dunning, John H. (ed.) (1971): "The Multinational Enterprise", Allen & Unwin, London

Dunning, John H. (1971b): "The Multinational Enterprise: The Background", en Dunning (1971)

Dunning, John H. (1981): "International Production and the Multinational Enterprise", Allen & Unwin, London

Dunning, John H. y Pearce, Robert D. (1985): "The World's Largest Industrial Enterprises 1962-83", Gower, Aldershot

Eichner, Alfred S. (1976): "The Megacorp and Oligopoly. Micro Foundations of Macro Dynamics", Cambridge U.Press, Cambridge

Estados Unidos, Departamento de Comercio (1985): "Survey of Current Business" (varios números), Bureau of Economic Analysis, Washington

Estados Unidos, Senado (1973), Committee on Finance, Washington

Fajnzylber, Fernando (1970): "Estrategia industrial y empresas internacionales. Posición relativa de América Latina y Brasil",

Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó, Trinidad (1975): "Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana", 2 vol., CIDE, México

Fortune: varios números

Herman, Edward S. (1981): "Corporate Control, Corporate Power", Cambridge University Press, Cambridge

Hetman, François (1971): "Los secretos de los gigantes norteamericanos", Sudamericana, Buenos Aires

Hirsch, S. (1973): "Multinationals: How Different are They?", en Centre National de la Recherche Scientifique (1973)

Hood, Neil y Young, Stephen (1979): "The Economics of Multinational Enterprise", Longman, London

Hymer, Stephen (1976): "The International Operations of National Firms", MIT Press

Jong, F.J. de (1973): "Multinational Firms and the Market Form", en Centre National de la Recherche Scientifique (1973)

Masini, Jean (1986): "Multinationales et pays en développement. Le profit et la croissance", PUF-IRM, Ginebra

Michalet, Charles-Albert (1976): "Le capitalisme mondial", PUF, Paris

Michalet, Charles-Albert (1985): "Le capitalisme mondial", PUF, Paris (2da. edición)

Naciones Unidas (1973): "Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial", Centro sobre Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Nueva York

Naciones Unidas (1988): "Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects", Center on Transnational Corporations, United Nations, New York

Naciones Unidas (1992): "World Investment Report. Transnational Corporations as Engines of Growth", Transnational Corporations and Management Division, Department of Economic and Social Development, United Nations, New York

Naciones Unidas (1994): "World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Employment and the Workplace", United Nations, Geneva

Naciones Unidas (1995): "World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness", United Nations, Geneva

Naciones Unidas (1998): "World Investment Report 1998. Trends and Determinants", United Nations, Geneva

Oman, Charles (1984): "New Forms of International Investment in Developing Countries", OCDE, Paris

Oman, Charles (1984b): "New Forms of International Investment in Developing Countries. The National Perspective", OCDE, Paris

Oman, Charles (1989): "New Forms of Investment in Developing Country Industries: Mining, Petrochemicals, Automobiles, Textiles, Food", OCDE, Paris

Pico Mantilla, Galo (1975): "Legislación andina de inversiones extranjeras y tecnología", Universidad Central de Venezuela, Caracas

Robbins, Sidney M. y Stobaugh, Robert (1973): "Money in the Multinational Enterprise. A Study of Financial Policy", Basic Books, New York

Rugman, A. (1982): "New Theories of the Multinational Enterprise", Croom Helm, London

Scherer, F.M. y Ross, David: (1990): "Industrial Market Structure and Economic Performance" (3rd.edition), Houghton Mifflin Company, Boston

Stopford, John M. y Dunning, John H. (1983): "Multinationals: Company Performance and Global Trends", MacMillan, London

Stopford, John M., Dunning, John H. y Haberich, Klaus O.(1980): "The World Directory of Multinational Enterprises", Facts on File, New York

Trajtenberg, Raúl (1985): "Concentración global y transnacionalización", CET, D/89/e, Buenos Aires, julio

Trajtenberg, Raúl (1992): "La dinámica del proceso de transnacionalización y el desarrollo de disparidades regionales", Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, setiembre

Vaupel, James W. y Curhan, Joan P. (1973): "The World's Multinational Enterprises. A Sourcebook of Tables Based on a Study of the Largest U.S. and Non-U.S. Manufacturing Corporations", Harvard University, Boston

Vernon, Raymond (1971): "Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U.S. Enterprises", Basic Books, New York