



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

**El Poder de las Empresas Multinacionales
en la Economía Mundial:
Análisis Post Gran Recesión.**

Rodrigo Sánchez Sáenz.

Trabajo Final de Investigación de Grado.

Tutores: Mag. Daniela Guerra Basedas / Mag. Jimena Louzao.

Universidad de la República.

Facultad de Derecho.

Relaciones Internacionales.

Montevideo.

2018.

ÍNDICE.

ÍNDICE.....	1
CAPÍTULO I.	3
1.1. Fundamentación.....	3
1.2. Objetivos Generales y Específicos.	5
1.3. Pregunta de Investigación e Hipótesis.	5
1.4. Metodología de Investigación.....	6
CAPITULO II.....	7
2.1. Marco Conceptual.....	7
2.2. Marco Teórico.....	10
CAPITULO III.	18
3.1. Breve repaso histórico de las EMN en la Economía Mundial.	18
3.2. Caracterización del Sistema Internacional y de la Globalización en la Economía Mundial.....	18
3.3. Caracterización del Sistema Capitalista en la Economía Mundial.	22
3.4. Caracterización de las EMN en la Economía Mundial.	24
3.5. Caracterización de los Estados en la Economía Mundial.	26
3.6. Caracterización de las Tendencias del Comercio Internacional en la Economía Mundial.....	27
CAPITULO IV.....	29
4.1. El relacionamiento de los Estados, las EMN y demás actores en la Economía Mundial.....	29
4.2. El impacto y relacionamiento de las EMN Septentrionales y Translatinas con América Latina.	34
4.3. El peso económico de las EMN y los Estados en la Economía Mundial.	38
4.3.1. Breve repaso histórico del peso económico de las EMN y los Estados en la Economía Mundial.....	38
4.3.2. Análisis actual del peso económico de las EMN y los Estados en la Economía Mundial.....	41
CAPITULO V.	52
5.1. Conclusiones.....	52
5.2. Referencias.....	55
5.2.1. Bibliografía.	55
5.2.2. Documentos.	57
5.2.3. Notas Metodológicas.	58

Abstract.

Desde el año 2008, la visión predominante sobre el Capitalismo y el mercado laissez-faire, surgida a partir del Consenso de Washington, ha visto su refutación práctica, en tanto no ha sido capaz de prever y contener una crisis de escala y proporciones incluso superiores a la del año 1929.

Parte de esta dinámica destructiva surge de la exacerbada interdependencia generada por el proceso de Globalización y el efímero control realizado a instituciones financieras y bancarias, fundamentalmente localizadas en los Estados Unidos de América, las cuales asociadas a entidades homólogas dispersas a lo largo y ancho del orbe, llevaron réplicas de esta crisis a lugares impensados, afectando la calidad de vida y limitando los derechos fundamentales de millones de personas.

Esto deja en clara evidencia el poder real que detentan en la actualidad las Empresas Multinacionales (EMN), las cuales poseen el control de la gestión, la producción y el abastecimiento en rubros clave como las finanzas, la energía, la alimentación y la salud.

El objetivo de este trabajo final de investigación de grado es, por tanto, brindar una primera aproximación, desde una visión crítica, acerca del juego de intereses e influencias impulsados por las EMN como actores del Sistema Internacional en el período posterior a la Gran Recesión, a partir de un enfoque de las Relaciones Internacionales.

CAPÍTULO I.

1.1. Fundamentación.

El tema a investigar en el presente trabajo será “El Poder de las Empresas Multinacionales en la Economía Mundial”, tomando como marco temporal el período 2008-2016.

Dicha temática se enmarca dentro del campo de estudio de las Relaciones Internacionales y la Economía Mundial, por tanto, tomando elementos de diversos autores pertenecientes a ambas disciplinas se buscará sintetizar una visión actual y crítica del funcionamiento de las Empresas Multinacionales (EMN) en el Sistema Internacional.

Su fundamentación tiene origen en el permanente proceso de transformación que surge en el seno del relacionamiento entre los Estados y las EMN propiamente dichas.

Desde su origen más antiguo, el cual se remonta a las primeras expediciones europeas en busca de extraer riquezas en “nuevos continentes” y hasta la actualidad, donde las mismas dominan mayoritariamente la producción de bienes y servicios ofrecidos en el mundo, las EMN han ganado un espacio cada vez más relevante como actor de peso en el Sistema Internacional.

Esto ha llevado a que ciertos paradigmas (como el Realismo) antes considerados irrefutables, sean profundamente cuestionados, al tiempo que ha dado origen a nuevos marcos teóricos que expliquen la lógica de poder actual, dando por descontado que el mismo ya no reside exclusivamente en los Estados.

El propósito de este trabajo es, por tanto, brindar un análisis actual y completo del rol que los Estados y las EMN cumplen dentro del Sistema Internacional, intentando superar de este modo las teorías tradicionales, que ante la vertiginosa evolución del Capitalismo han quedado obsoletas, en tanto solo explican una parte de la realidad observable.

Para ello, se buscará interpretar la misma a través de la combinación de teorías modernas (como la Interdependencia Compleja y el Modelo OLI) que analicen la realidad postcrisis de forma crítica.

El Capítulo I abarcará los aspectos metodológicos de este trabajo, comenzando por la fundamentación y pertinencia del tema para nuestra disciplina y continuando con la enumeración de los objetivos generales y específicos que guiarán el proceso.

La pregunta de investigación e hipótesis planteadas serán analizadas a través de teorías e indicadores pertinentes. Para finalizar, se ahondará en el diseño y la metodología de investigación que se utilizará a lo largo del trabajo, con el fin de responder a las interrogantes planteadas.

En el Capítulo II, se procederá a realizar el marco conceptual a través de la mirada de diversos autores, que aborden definiciones claves para la correcta interpretación de este trabajo monográfico, a saber: Sistema Internacional, Economía Mundial, Globalización, Estados-Nación, Empresas Multinacionales, Sociedad Civil, Producto Interno Bruto (PIB) e Inversión Extranjera Directa (IED).

Posteriormente, el marco teórico analizará la teoría de la Interdependencia Compleja, la cual surge como un enfoque superador de la teoría Realista de las Relaciones Internacionales. Se pretende de esta forma brindar una mirada histórica del rol que le corresponde a las EMN en el Sistema Internacional de acuerdo con cada paradigma.

A continuación, se profundizará en las teorías económicas del Sistema – Mundo (Wallerstein) y el Neoestructuralismo (CEPAL).

Para culminar, se hará foco en el Paradigma Ecléctico (Dunning), a través del cual encontramos un sustento teórico que explica el proceso de toma de decisiones en el seno de las EMN.

En el Capítulo III, se llevará a cabo un análisis que nos permita comprender como ha evolucionado el relacionamiento y poder de las EMN en reciprocidad con los restantes actores del Sistema Internacional, haciendo especial énfasis en los años posteriores a la Gran Recesión.

Para interpretar de forma fidedigna cuales han sido dichas variaciones, se procederá a realizar un repaso de la evolución histórica, la caracterización y las tendencias de las EMN, las cuales han mutado de la mano del proceso de Globalización capitalista y el desarrollo de la Economía Mundial.

El Capítulo IV, brindará perspectivas claras acerca del peso de los Estados en comparación a las EMN analizando cifras y datos relevantes para el caso de estudio y planteando comparaciones vis a vis entre los mismos.

Así también, se observará con especial énfasis las formas de inserción internacional impulsadas desde Latinoamérica y el fenómeno de las Multilatinas.

Las mismas representan una nueva etapa en el surgimiento de gigantes productivos cuya matriz se localiza en países de nuestro continente.

El Capítulo V cerrará el trabajo, incluyendo las principales conclusiones obtenidas a la luz de los autores e indicadores presentados en los Capítulos anteriores.

Finalmente, se intentarán prospectar posibles tendencias de interacción entre las partes hacia un futuro cercano.

1.2. Objetivos Generales y Específicos.

El objetivo general de este trabajo monográfico será:

- ❖ Comprender cómo interactúan en la actualidad las Empresas Multinacionales con otros actores del Sistema Internacional, con especial énfasis en su relacionamiento con los Estados.

Los objetivos específicos de este trabajo monográfico serán:

- ❖ Caracterizar cuáles son los elementos y mecanismos de negociación utilizados por las Empresas Multinacionales para influir a favor de sus intereses.
- ❖ Comparar el peso económico y poder político de las Empresas Multinacionales y los Estados en Sistema Internacional contemporáneo.
- ❖ Analizar (a través de un enfoque cuantitativo) similitudes y diferencias en el aporte de las EMN y los Estados al PIB (Producto Interno Bruto) Mundial.

1.3. Pregunta de Investigación e Hipótesis.

A través de estas variables y mediante un análisis teórico, sustentado en cifras, pretendemos responder la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál es el peso de las Empresas Multinacionales, en términos de su aporte a la Economía Mundial y su poder de influencia en las decisiones de los demás actores del Sistema Internacional?

Dicha interrogante nos inducirá a plantear la siguiente hipótesis:

Las Empresas Multinacionales prontamente se convertirán en el actor de mayor peso económico y poder de influencia política dentro del Sistema Internacional.

1.4. Metodología de Investigación.

Este trabajo de investigación es de carácter descriptivo-argumentativo, ya que el objetivo fundamental del mismo consiste en observar la realidad pasada y actual a la luz de la bibliografía seleccionada y los datos estadísticos recabados.

Dichos insumos teóricos servirán de base para los diversos argumentos presentados a lo largo del análisis y las conclusiones, los cuales, sumados al componente estadístico, permitirán inferir tendencias y resultados que ayudarán a validar o refutar la hipótesis de trabajo.

Considerando la complejidad del tema de estudio, es menester destacar que esta investigación no incluye la totalidad de autores, escuelas de pensamiento y fuentes de referencia existentes en torno a la temática, sino que únicamente toma en consideración aquellas que se consideran más adecuadas para poder responder a la pregunta de investigación elegida y que, además, sirvan para alcanzar los objetivos generales y específicos del trabajo planteados en párrafos anteriores.

La metodología combina el relevamiento bibliográfico de autores nacionales y foráneos ampliamente reconocidos en las temáticas analizadas, con el análisis de artículos de prensa y medios audiovisuales. Los mismos serán seleccionados por su rigor académico y periodístico, con el fin de brindar diversas perspectivas entorno a la temática analizada.

Muchos de estos autores fueron estudiados a lo largo de la carrera en diversas materias vinculadas a la Economía Mundial, a la Teoría de las Relaciones Internacionales y a la Organización Empresarial.

Por su parte, se procederá al análisis de indicadores (PIB, IED e Ingresos) obtenidos de fuentes de referencia para este ámbito de estudio (Banco Mundial y Revista Fortune), los cuales serán oportunamente cruzados, para permitir visualizar a través de tablas y gráficos de sencilla interpretación, el comportamiento y tendencias de las EMN y los Estados, considerando período de estudio elegido (2008-2016).

Finalmente, las conclusiones expuestas al final del trabajo pretenden dejar abierta la oportunidad de retomar este objeto de estudio en futuras instancias, bien sea continuándolo con el mismo enfoque, o incluso, agregando nuevos elementos, que permitan aprehender de forma más integral una temática tan compleja como la que analizaremos a continuación.

CAPITULO II.

2.1. Marco Conceptual.

Con el objetivo de evitar interpretaciones erróneas entorno a los conceptos clave que se utilizarán a lo largo del trabajo, expondremos un breve glosario de términos en los cuales haremos énfasis, los cuales deberán ser interpretados siguiendo las definiciones que se detallan a continuación.

En concordancia con la definición expresada por Barbé, entendemos que el **Sistema Internacional** “está constituido por un conjunto de actores, cuyas relaciones generan una configuración de poder (estructura) dentro de la cual se produce una red compleja de interacciones (proceso) de acuerdo a determinadas reglas” (Barbé, p. 115).

Siguiendo a Berzosa, Bustelo y de la Iglesia, entendemos por **Economía Mundial** al “conjunto de actividades económicas (materiales e inmateriales, lícitas e ilícitas, productivas, comerciales, financieras, tecnológicas) que se desarrollan a escala planetaria (...) y que son unificadas y gobernadas por la lógica de producción capitalista” (Arce, p. 4).

En este trabajo monográfico, únicamente haremos foco en aquellas actividades lícitas, dejando de lado las ilícitas, ya que es imposible cuantificar la magnitud de éstas últimas, al no tener registros históricos fidedignos para analizarlas.

De acuerdo con lo expresado por Martínez, la **Globalización** “es resultado de un proceso histórico derivado de la apertura y de la interrelación entre los espacios, del aumento de las relaciones externas”, cuando las mismas “abarcen el espacio mundial” (Martínez, 2005, p. 18). Esto lo lleva a asimilar el concepto de Mundialización como sinónimo de Globalización.

Agrega además que no se debe concebir al concepto como abstracto, sino dotarlo de dimensiones tales como la social, la ideológica y la política, que ayudan a construir y a entender el concepto de Globalización Económica (Martínez, p. 35).

El acuñamiento del término **Estado-nación**, tiene su origen en el Tratado de Westfalia (1648). De acuerdo con lo expuesto por Barbé, “los elementos constitutivos del Estado Moderno son tres: territorio, población y gobierno” (Barbé, 1995, p. 126), a los que debemos agregar que los mismos poseen “un status legal único”.

En otras palabras, gozan de soberanía e igualdad frente a sus pares. Dicho principio se proclama en el Art. 2.1. de la Carta de las Naciones Unidas y en la Resolución 2625 de la Asamblea General.

La Comisión de Empresas Transnacionales del ECOSOC (Consejo Económico y Social) de Naciones Unidas define a las **Empresas Multinacionales** como “aquellas que incluyen entidades en dos o más países, sean cuales fueren las formas jurídicas y las esferas de sus actividades, (...) que funcionen con un sistema de adopción de decisiones que permita una política coherente y una estrategia común” (Barbé, p. 190).

Agrega además como requisito necesario que “las entidades tengan vínculos de propiedad (...) o puedan ejercer influencia sobre las demás, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades (...). La empresa matriz, responsable de las inversiones directas que se hacen otros países, es también la responsable última de la gestión (...) del conjunto” (Barbé, p. 190).

Por su parte, Oviatt y McDougall definen las **Nuevas Empresas Internacionales**, también conocidas como *International New Ventures* como: “una organización empresarial, que desde el principio, busca obtener ventajas competitivas del uso de recursos y de la venta de productos en múltiples países” y añaden: “la característica esencial de este tipo de empresas es que sus orígenes son internacionales, como se puede demostrar con el compromiso de sus recursos (materiales, humanos, financieros) en más de una nación” (de León, p. 349).

Gamio define a la **Sociedad Civil** como “el conjunto de instituciones cívicas y asociaciones voluntarias que median entre los individuos y el Estado (...) relacionadas con la participación política ciudadana, la investigación, el trabajo y la fe (...) claramente diferenciadas respecto del aparato estatal y del mercado” (Gamio, 2012).

Y agrega: “la función de estas instituciones consiste en articular corrientes de opinión pública, de actuación y deliberación ciudadana que permita hacer valer las voces de los ciudadanos ante el Estado en materia de vindicación de derechos y políticas públicas” (Gamio, 2012).

Del mismo modo que con las definiciones previamente indicadas, es necesario delimitar conceptualmente a los Indicadores que serán utilizados en el apartado cuantitativo del trabajo monográfico.

El Banco Central del Uruguay define al **Producto Interno Bruto** (PIB) como “el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por un país en un período determinado” (Banco Central de Uruguay, 2016).

Por su parte, el **Producto Interno Bruto Mundial** (PIBM) es el resultado de la sumatoria de todos los bienes y servicios finales producidos por todos los países del mundo para un período dado.

Finalmente, el **PIB per cápita** se calcula realizando el “ratio entre el PIB y la cantidad de habitantes de un país” (Banco Central de Uruguay, 2016).

Al igual que en las definiciones previas, el Banco Central de Uruguay define la **Inversión Extranjera Directa** (IED) como aquella “categoría de la inversión transfronteriza relacionada con el hecho de que un inversionista residente en una economía ejerce control o un grado significativo de influencia sobre la gestión de una empresa que es residente en otra economía” (Banco Central de Uruguay, 2016).

Por último, Jackson & McIver definen a los **Ingresos Totales** (en inglés, **Revenue**) como todos los ingresos que recibe una empresa, procedentes de la venta de sus productos o servicios. El mismo es el resultado de multiplicar el precio de venta por el número de unidades de productos vendidas (Jackson & McIver, 2006).

A través los conceptos expuestos en este segmento, podremos obtener conclusiones estadísticas que nos permitan interpretar la realidad actual con mayor rigor científico.

2.2. Marco Teórico.

Las teorías que serán analizadas a continuación tienen como objeto comprender el funcionamiento del Sistema Internacional en la actualidad, y particularmente, permitirán analizar el comportamiento de las EMN en la Economía Mundial.

A través de la teoría de la Interdependencia Compleja de las Relaciones Internacionales, podremos comprender la transición del antiguo modelo estatocéntrico al modelo actual, que amplía el espectro de poder e influencia más allá de los Estados, abriendo espacio a las EMN y otras entidades de carácter global.

Posteriormente, mediante las teorías heterodoxas del Sistema-Mundo y el Neoestructuralismo, abordaremos la temática desde un punto de vista económico, considerando los aspectos propios de lógica capitalista que gobiernan el Sistema Internacional. Así también, se hará especial énfasis en las alternativas propuestas desde América Latina por parte de la CEPAL para mitigar sus efectos nocivos.

Las mismas nos permitirán comprender la lógica detrás del relacionamiento entre Estados y EMN con intereses económicos y geopolíticos diversos, la cual ha ido variado en función de la liberalización del mercado mundial de mercancías y capitales, dando lugar al escenario existente.

También podremos entender el rol que cumplió la institucionalización post Segunda Guerra Mundial en el afianzamiento de las Potencias Centrales las cuales, al mismo tiempo, sirven de sede para las EMN más poderosas de la actualidad.

Finalmente, a través del Modelo OLI (o paradigma Ecléctico), intentaremos comprender la lógica existente en el proceso de toma de decisiones de las EMN y como las mismas interactúan con otros actores del Sistema para alcanzar los objetivos que se proponen.

Para comenzar a desarrollar el marco teórico, es menester destacar que conforme avanzaron los años dorados posteriores a la Segunda Guerra Mundial, se logró un afianzamiento de la paz mundial sin precedentes, sin desconocer los conflictos locales o regionales acaecidos con posterioridad.

En este ámbito, surgieron nuevas corrientes de pensamiento que buscaban interpretar al Sistema Internacional a través de paradigmas distintos al Realismo¹, preponderante en las esferas académicas desde mediados del siglo XX. El mismo se había impuesto en el primer debate epistemológico de la disciplina, desarrollado en el período de entreguerras.

La **Teoría de la Interdependencia Compleja**, formulada por Robert Keohane y Joseph Nye en 1977, procuró disolver la predominancia intelectual de la Escuela Realista, sustentando su tesis en tres postulados esenciales que se enumeran a continuación:

(I) La existencia de canales múltiples que conectan sociedades, como los lazos de tipo informal entre élites gubernamentales y los de corte más formal entre oficinas de asuntos exteriores de los Estados. A su vez, vínculos informales entre élites no gubernamentales y el importante rol de las organizaciones transnacionales, entre las que se consideró importante incluir a las más prominentes EMN del momento.

(II) La agenda de las relaciones interestatales está constituida por múltiples temas que no necesariamente poseen una jerarquización clara y consistente. Esta ausencia de jerarquía debe significar que (...), el rol militar ya no es asunto preponderante en el desarrollo de las agendas de política exterior de los Estados.

(III) Por último, en tanto que exista la Interdependencia Compleja, es seguro que la fuerza militar no sería usada por los gobiernos contra otros de la misma región, dadas las características que envuelven la compleja relación y la cantidad de nuevos asuntos involucrados en las agendas de tipo regional.

(Vargas-Alzate, 2011, p. 127-128).

¹ El surgimiento de la **Teoría Realista** se da al finalizar la Primera Guerra Mundial en Europa. La misma fue contemporánea y se enfrentó ideológicamente al liberalismo kantiano. La comunidad intelectual encuentra en Hans Joachim Morgenthau al padre fundador de esta corriente de pensamiento con su obra *Política entre las Naciones*.

Quienes se adhieren a esta teoría entienden que tanto la política, como el uso y manejo del poder, asociados al rol y supremacía de las fuerzas militares, son aspectos centrales en la confección de agenda internacional. De hecho, entienden que el Sistema Internacional se encuentra en un estado permanente de anarquía, que únicamente puede ser aprehendida a través de los elementos claves que mencionamos anteriormente.

Si bien es cierto que en la actualidad esta teoría ha perdido la popularidad que gozó en sus inicios, no deja de ser válida y capaz de interpretar ciertos aspectos de la realidad actual que forman parte de agenda y el relacionamiento entre naciones. Su principal defecto radica en considerar a “los Estados como únicas entidades habilitadas para ejercer la diplomacia” (Vargas-Alzate, p. 134).

Se entiende que esta corriente fue la primera en ampliar el espectro más allá de los Estados, en lo que respecta al relacionamiento entre actores globales y sujetos del Derecho Internacional, tanto público como privado.

Como Vargas-Alzate (2011) señala: “en ese contexto las EMN empezaron un (...) proceso en el cual han logrado constituirse como agentes particulares en las relaciones político-económicas tanto a escala doméstica como en ámbito internacional” (Vargas-Alzate, p. 128).

Nacido en 1930 en Nueva York y proveniente de una familia judío-austríaca que emigró primero a Alemania y luego a Estados Unidos, Immanuel Wallerstein es un referente ineludible en la filosofía marxista contemporánea. Graduado de la Universidad de Columbia, su obra cúlmine “El moderno **Sistema-Mundo**” brinda un nuevo modelo teórico-interpretativo a la ciencia histórica, que a lo largo de varios volúmenes y actualizaciones nos permiten interpretar la realidad actual con excepcional certeza.

En sus publicaciones el autor deja en claro que: “Desde la perspectiva de análisis de los sistemas-mundo, la estructura interestatal del sistema-mundo moderno (...) es simplemente una estructura institucional” (Wallerstein, p. 143).

Y añade: “Según esta perspectiva, solo se puede realizar el análisis pertinente de la geopolítica dentro del contexto del funcionamiento del sistema-mundo moderno como totalidad y a la luz de su particular trayectoria histórica” (Wallerstein, p. 143).

Wallerstein señala que: “La economía-mundo capitalista es un sistema socialmente estructurado por una división axial integrada, cuyo principio rector es la incesante acumulación de capital. El mecanismo clave (...) ha sido la construcción de cadenas extensivas de producción (...) que cruzan múltiples fronteras políticas” (Wallerstein, p. 144).

Según sus postulados el sistema-mundo moderno, que se encuentra estrechamente vinculado a la economía-mundo de corte capitalista, ha desarrollado (en pos de su propia supervivencia) una estructura política basada en Estados (soberanos e interrelacionados) que sirven como instrumento para garantizar la existencia de un mercado parcialmente libre, requisito fundamental para alcanzar la incesante acumulación de capital que promueve la ideología económica imperante (Wallerstein, 1995).

Vale mencionar que: “Uno de los aspectos cruciales de las estructuras económicas capitalistas mundiales y de los Estados es el moldeamiento perpetuo de una fuerza de trabajo mundial que a) esté disponible, b) sea reubicable y c) no sea demasiado costosa” (Wallerstein, p. 146).

A nivel geopolítico, Wallerstein entiende que el entorno idóneo para maximizar la acumulación de capital a escala mundial radica en el surgimiento y mantenimiento de una potencia hegemónica que sea capaz de definir y hacer cumplir las reglas de juego a nivel internacional (Wallerstein, 1995).

En este sentido realiza un contrapunto muy ilustrativo indicando que: “La búsqueda de la hegemonía en el sistema interestatal es análoga a la búsqueda del monopolio en el sistema de producción mundial” (Wallerstein, p. 157).

Más adelante expresa que dichos procesos de búsqueda de hegemonía son cíclicos y que, por tanto, siempre la fase final de cada lucha implica un importante encuentro militar, al cual denomina en forma genérica como “guerra de treinta años”.

Una victoria en dicha guerra le garantiza al triunfador gozar de ventajas económicas a largo plazo sobre el resto. Tal fue el caso del Tratado de Westfalia, del Concierto Europeo y de las Naciones Unidas (Wallerstein, 1995).

Ahora bien, una vez alcanzada cúspide, el tenedor de dicha hegemonía debe recurrir a prácticas tales como la imposición de restricciones institucionales a la libertad de mercado que funcionen en su beneficio o la imposición de una moneda de intercambio internacional, para sostener su poder a mediano plazo. Para cumplir dicho cometido es necesario usar hábilmente la fuerza, el soborno y la persuasión ideológica (Wallerstein, 1995).

Finalmente, Wallerstein concluye indicando que: “El proceso de desarrollo capitalista es un proceso de polarización. La brecha entre los que son sus beneficiarios y los que no lo son ha ido creciendo durante los últimos quinientos años” (Wallerstein, p. 162).

Hacia fines de la década de 1980 y principios de la década de 1990, casi la totalidad de los países de América Latina y el Caribe se inclinaban con celeridad hacia apertura comercial y de sus mercados financieros, influenciados ideológicamente por las recetas surgidas en el denominado Consenso de Washington.

Del mismo modo y en consonancia con las tendencias internacionales de la época, se abría paso a la privatización y a la reducción del intervencionismo estatal en general (Bielschowsky, 2009).

Como era esperable, el contexto político e ideológico internacional resultó ampliamente desfavorable para las corrientes heterodoxas y en particular hacia las formulaciones clásicas del Estructuralismo.

Considerando dicha coyuntura, fue que a partir de la asunción de Gert Rosenthal como Secretario Ejecutivo de la CEPAL (1988-1997) surgió el interés en crear (en base a las ideas propuestas por Fajnzylber) una nueva estrategia de desarrollo productivo, social y de inserción internacional que se denominó **Neoestructuralismo**.

Bielschowsky señala que: “Las investigaciones sobre el funcionamiento de las economías latinoamericanas y caribeñas en las nuevas circunstancias históricas pasaron a ocupar un lugar fundamental (...), junto con la formulación de estrategias y políticas alternativas a la agenda reformista ortodoxa para el desarrollo de la región” (Bielschowsky, p. 179).

Dichas formulaciones hacían un claro énfasis en el crecimiento económico, acompañado de la equidad distributiva. Esta adaptación de los postulados de la CEPAL a los tiempos presentes llevó a la misma a flexibilizar los conceptos de políticas de desarrollo que se mantenían prácticamente incambiados desde los orígenes de la organización.

Los planteamientos básicos de esta nueva etapa se reflejan en el documento *Transformación productiva con equidad* (CEPAL, 1990), que en palabras de Bielschowsky señala lo siguiente:

Se propone una mayor apertura comercial impulsada en forma gradual y selectiva y reforzada por un tipo de cambio real elevado y estable, como parte de un proyecto orientado a lograr una competitividad “auténtica”, es decir, basada en el fortalecimiento de capacidad productiva y de innovación.

En este sentido, se subraya el carácter sistémico de la competitividad, priorizando la creación de infraestructura física, la formación de recursos humanos y las políticas de innovación y progreso técnico para alcanzar un crecimiento más elevado y sostenido y una inserción internacional exitosa.

(Bielschowsky, 2009, p. 179).

Con estos postulados, la CEPAL vuelve a hacer énfasis en aquellos temas que han sido ámbito de preocupación permanente para la organización desde sus orígenes. Hablamos del crecimiento sostenido a largo plazo y la justicia social (Bielschowsky, 2009).

Por su parte, el documento también resalta la relevancia del sector industrial (donde surgen los mayores progresos técnicos), debiendo éste concatenarse con los demás sectores productivos de la sociedad, para favorecer los efectos de derrame y los encadenamientos productivos (Bielschowsky, 2009).

Surgió en esta década el concepto de “pacto fiscal”, como un método que busca alcanzar el equilibrio macroeconómico y del déficit público de los Estados, con las demandas sociales de los pueblos latinoamericanos.

Hacia comienzos del siglo XXI, los postulados de la CEPAL volvieron a tomar preeminencia como consecuencia de las sucesivas perturbaciones cíclicas del sistema capitalista, que no pudieron ser oportunamente mitigadas siguiendo las recetas del pensamiento neoliberal, lo cual provocó una distensión significativa en el debate ideológico vigente (Bielschowsky, 2009).

Para finalizar el autor indica que: “Se hizo hincapié en la importancia de crear una arquitectura financiera mundial y regional y de adoptar políticas nacionales autónomas de fuertes componentes anticíclicos, orientadas a mitigar o compensar los efectos de los flujos de capital internacionales” (Bielschowsky, p. 180).

Antes de proceder al Análisis propiamente dicho haremos foco finalmente en el **Paradigma Ecléctico**, también conocido como **Modelo OLI**, el cual fue publicado por John Dunning en el año 1974.

De acuerdo con lo expresado por Vargas-Alzate sobre dicha teoría: “El paradigma o modelo OLI, inmerso en la Teoría Ecléctica, es considerado una mezcla de tres momentos teóricos sobre Inversión Extranjera Directa (IED), que en esencia favorecen el desempeño de las EMN en determinados territorios” (Vargas-Alzate, p. 130).

El término OLI responde al acrónimo anglosajón Ownership (Propiedad) – Location (Ubicación) – Internalization (Internacionalización). De acuerdo con Dunning, el comportamiento estratégico de las EMN responde a la correlación de los tres determinantes mencionados, los cuales Vargas-Alzate describe de la siguiente manera:

El primero es el conjunto de ventajas que se derivan de la *multinacionalidad* de dichas compañías, es decir de la *propiedad (Ownership)* por parte de uno o varios inversionistas extranjeros. Estas ventajas son propias de cada compañía y no solo amplían su capacidad competitiva, también la hacen atractiva para el desarrollo económico de una nación en mayor o menor medida.

Dichas ventajas son puestas en ejercicio al elegir el destino de la Inversión Extranjera Directa (IED) o específicamente la *ubicación (Location)* de una filial, de acuerdo con los beneficios que dicha jurisdicción posea y ofrezca a las operaciones de la multinacional.

Por último, el modelo considera el grado en el cual una posible filial puede evitar costos operativos cuando incurre al elegir otros métodos de entrada como la exportación simple, las licencias o las asociaciones; esto corresponde al concepto de *internacionalización (Internalization)*.

Aunque la estructura OLI no arroja un veredicto claro acerca de la capacidad de acción de las EMN frente a los Estados, si ofrece un escenario teórico en el que convergen ambos agentes para la consecución de sus intereses respectivos.

(Vargas-Alzate, 2011, p. 130).

Siguiendo a de Matías, podemos agregar que Dunning consideraba incompletas a las teorías existentes hasta el momento acerca de la internacionalización, que intentaban explicar cada tipo de Inversión Extranjera Directa. Por este motivo, el autor británico elaboró un marco teórico-analítico general que subsanara las falencias de sus predecesoras (de Matías, 2015).

El mismo autor destaca que a partir de la década de 1990, comienzan a tomar mayor relevancia en el proceso de internacionalización de una empresa una serie de prácticas que se empiezan a posicionar como alternativas a la simple creación de filiales en el extranjero (de Matías, 2015).

Hacemos referencia a las fusiones, las adquisiciones, los Joint Ventures y el Offshoring.

En este sentido de Matías indica:

Dunning (...) revisa sus planteamientos para introducir nuevas variables a tener en cuenta (...) Sus principales trabajos se centran en incluir las alianzas y las fusiones y/o adquisiciones como nuevos modos de entrada en nuevos mercados, en una mayor consideración de los gobiernos e instituciones públicas a la hora de atraer flujos de inversión y en incluir la importancia de la estrategia en la toma de decisiones. En lo que se refiere al término Offshoring, Dunning no lo usa como tal y habla en algunos de sus estudios de Outsourcing.

(de Matías, 2015, p. 18).

Como señala Allard, Dunning hace énfasis en aquellas características de las EMN que les otorgan ventajas competitivas sobre las empresas nacionales en elementos clave como: la ubicación, el conocimiento de marca y los avances tecnológicos, los cuales se presentan como una oportunidad para estar a la vanguardia de sus contrapartes nacionales.

A ellos se le suman las exoneraciones arancelarias y tributarias, la reducción de costos logísticos y la simplificación de regulaciones complejas en el país de origen (Allard, 2007).

Para finalizar, de León concluye “Dunning, dentro del paradigma ecléctico, demuestra que la relación entre la inversión directa de un país está influida por la estructura de la economía y, a su vez, afecta al desarrollo” (de León, p. 345).

En suma, las teorías y paradigmas expresados en este apartado nos permitirán analizar, caracterizar y comparar cómo interactúan las EMN con los Estados en el Sistema Internacional. Sin más preámbulo, en el próximo Capítulo procederemos al análisis histórico y contemporáneo de ambos actores.

CAPITULO III.

3.1. Breve repaso histórico de las EMN en la Economía Mundial.

De acuerdo con diversos autores, los comerciantes griegos y fenicios son considerados los precursores del comercio internacional, mientras que los orígenes de las primeras Corporaciones Multinacionales se remontan a los tiempos de los grandes descubrimientos geográficos a partir del siglo XV.

Desde los siglos XVI y XVII, las grandes potencias marítimas europeas comerciaron con las llamadas “colonias de ultramar” de forma directa, o bien, autorizaron a grandes empresas a realizar dichas actividades en su representación, entre las que Allard destaca a: “la compañía española de las Indias Occidentales, la British East India Company, la Hudson Bay Company, la Levant Company y la compañía holandesa de las Indias Orientales” (Allard, p. 63).

Sin embargo, la concepción del término Empresas Multinacionales (en adelante EMN) y su respectiva consideración como un actor relevante dentro del Sistema Internacional surgió a partir de la década de 1970, fundamentalmente en diversos textos de política internacional publicados en Europa y los Estados Unidos.

Durante aquellos años, este tipo particular de empresas fue objeto de intensos debates ideológicos entre quienes propugnaban sus virtudes, por un lado, y quienes destacaban sus efectos nocivos por otro.

Sin embargo, el crecimiento económico posterior a la Segunda Guerra Mundial, sumado a la progresiva interdependencia global, aún durante el auge de la Guerra Fría, transformaron a las EMN en actores emergentes de sistema, estrechamente vinculados al fenómeno de la Globalización que tendría su apogeo dos décadas más tarde.

3.2. Caracterización del Sistema Internacional y de la Globalización en la Economía Mundial.

Como señala Allard: “Las EMN no actúan en el vacío ni son reguladas por una sola normativa nacional y por eso el ámbito de análisis es tanto (...) el intento de reglamentación a nivel internacional, como las políticas y regulaciones de los países en los que operan” (Allard, p. 61).

Las reglamentaciones en materia de Inversión Extranjera Directa, así como de Libre Competencia y Acuerdos de Libre Comercio, han sido claves en la expansión de las EMN y, en consecuencia, del comercio internacional.

En su obra, Allard hace suyas las palabras de Attiná al sostener que el mercado mundial:

“Más que un mercado de intercambio de productos fruto de estrategias de producción y reproducción del capital interno de la economía nacional, es actualmente un mercado de transferencia de trabajo, productos y créditos de un país a otro en el marco de estrategias de empresas que, mediante esa transferencia, minimizan los costes de producción y maximizan su capacidad productiva”.

La acumulación de capital (...) depende de las estrategias y “de los comportamientos de las empresas multinacionales (...) cuyas estrategias de producción están en función del mercado mundial”.

(Allard, 2007, pp. 61-62).

De acuerdo con Castells: “la economía global incluye, en su núcleo fundamental, la globalización de los mercados financieros cuyo comportamiento determina los movimientos de capital, el crédito, las monedas y, por tanto, las economías en todos los países” y añade que: “la globalización es el proceso resultante de la capacidad de ciertas actividades de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria” (Allard, p. 62).

El marco teórico del sistema-mundo coincide con lo expresado por Attiná y Castells al señalar a la incesante acumulación de capital como principio rector, impulsada mediante la construcción de cadenas de producción transnacionales, comprendidas dentro de la economía-mundo.

La globalización, interpretada como la realización de intercambios a escala mundial, dentro de un mercado de similares características, ha traído aparejadas diversas innovaciones tecnológicas en campos tales como el transporte, las telecomunicaciones, la ciencia y la tecnología (en particular las TICS) que han facilitado su proceso de expansión acelerada a lo largo y ancho del orbe.

Ha generado también un incremento exponencial de las relaciones interculturales, modificando la idiosincrasia propia de cada región y logrando homogeneizar las preferencias de consumo de la humanidad en su conjunto.

Analizando los conceptos de *Ownership*, *Location* e *Internalization* pertenecientes al Modelo OLI, podemos entender como las EMN han coadyuvado tanto al cambio cultural, como al proceso de homogenización de la demanda mundial, a través de prácticas expansivas (compras, fusiones, IED) que han ampliado su participación en el mercado global y le han otorgado mayores ganancias, consolidando su poderío y liderazgo en cada sector.

También es cierto que en muchos casos las EMN han facilitado la pronta difusión de los más recientes avances en materia de ciencia y tecnología, tanto en infraestructura como en know-how, generando un efecto residual sumamente positivo para sortear los obstáculos al crecimiento que sufren las naciones en desarrollo, en el mundo globalizado contemporáneo.

De acuerdo con Bodemer la globalización no se trata de un fenómeno reciente, sino del incremento de las relaciones transversales que hasta fines del siglo XX se incluían en la denominada internacionalización. Ahora bien, existe un consenso al determinar que: “el núcleo globalizador es tecnológico y económico, abarcando las áreas de finanzas, comercio, producción, servicios e información” (Bodemer, p. 54).

Como señala el mismo autor respecto a la Globalización “lo nuevo no es tanto la intensidad sino la calidad espacial y material de los procesos de internacionalización de manufacturas, servicios, capital, movimiento de personas, puestos de trabajo e informaciones, y la presión de adaptación que de ellos emana” (Bodemer, p. 60).

En este sentido, la teoría de la Interdependencia Compleja ratifica lo expuesto por Bodemer al cotejar que el aumento en la calidad e intensidad de los flujos de internacionalización es el resultado de un proceso de consolidación de la paz, que ha facilitado las prácticas negociales a escala global, lo cual denota la prevalencia del interés económico por encima del bélico, con las EMN como abanderadas de dicha supremacía.

Para los pesimistas, el proceso globalizador es la encarnación del mal. El mismo es usualmente señalado como causa directa del socavamiento del Estado de Bienestar y del poder de los ciudadanos, de la pérdida de empleos e ingresos, así como de la nueva pobreza que no ha hecho sino aumentar la desigualdad, la criminalidad y la inseguridad. En suma, la globalización se asocia a la desestatización, la despolitización, la dictadura del capital y el retroceso de la democracia (Bodemer, 1998).

Para los optimistas en cambio, la globalización trae consigo el surgimiento de una nueva era de crecimiento y riqueza, con oportunidades para todos, incluso para aquellos actores que hasta ahora no habían sido favorecidos, como es el caso de las naciones en desarrollo.

Son justamente éstas últimas, las que influyen con su crecimiento en la expansión del comercio, las finanzas y las inversiones. En conclusión, para esta corriente el proceso globalizador mejora las posibilidades de incrementar las ganancias a nivel mundial, aunque también reconoce que ahonda las luchas distributivas a tanto a nivel interno como a escala internacional (Bodemer, 1998).

En este sentido el modelo Neoestructuralista de la CEPAL intenta corregir las desviaciones propias del sistema capitalista y el proceso globalizador, mediante políticas anticíclicas y una apertura comercial gradual, que permitan combinar la inserción internacional con el crecimiento sostenido y la justicia social.

Tanto los optimistas como los pesimistas coinciden en preocuparse entorno al impacto que genera la globalización en los Estados y la política nacional. En este sentido: “la opinión más generalizada es la tesis de declinación, según la cual la globalización está socavando la soberanía de los Estados nacionales y abriendo paso a una nueva Edad Media” (Bodemer, p. 56).

Otro elemento en común entre ambas versiones es la “convicción de que cualquier intento de desacoplarse o liberarse de este proceso está condenado al fracaso” (Bodemer, p. 60).

Teniendo en cuenta lo expresado por Bodemer, podemos concluir que, de continuar la tendencia al crecimiento de las EMN, la propia estructura política basada en Estados (que según Wallerstein han sido el instrumento más eficaz para la proliferación del sistema capitalista) podría llegar a su fin, dando origen a un nuevo conflicto armado en busca del próximo hegemón mundial, o incluso, a un nuevo paradigma internacional y económico en su conjunto.

La Globalización Económica no ha hecho más que exponenciar los defectos y virtudes del Capitalismo, logrando corromper la institucionalización existente y dejando el rol de los Estados-Nación, relegado o al menos en igualdad de condiciones con las EMN, que gozan, en muchas oportunidades del mismo o mayor poderío económico y sin duda de mayor cobertura y alcance geográfico que los ya arcaicos Estados (Arce, 2014).

En última instancia, la gran diferencia entre un Estado y una EMN es que el primero vela por el interés general y la redistribución equitativa de la renta entre sus habitantes, mientras que la segunda, solo se ve motivada por el interés económico y la rentabilidad o margen de ganancia existente.

3.3. Caracterización del Sistema Capitalista en la Economía Mundial.

Así como es menester destacar el exponencial crecimiento y desarrollo de la humanidad surgido a lo largo de las tres Revoluciones Industriales, es también clave entender el impacto que el modelo capitalista ha tenido en cada región del mundo.

Inmersos en el paradigma capitalista, los Estados y las EMN se relacionan en términos políticos, económicos, demográficos, sociales y culturales, generando una interdependencia cada vez mayor entre ellos e impactando de forma directa en la Sociedad Civil, los Gremios y las ONG, entre otros actores relevantes del Sistema Internacional.

Como señala acertadamente Wallerstein: “A lo largo de cuatro siglos, (el Capitalismo) resultó lo bastante duradero y fuerte como para ser capaz repetidas veces de incorporar nuevas zonas (...) hasta que, hacia finales del siglo XIX, su organización de procesos de trabajo integrados cubrió eficazmente todo el globo” (Wallerstein, p. 144).

Sin contar ya con la resistencia de ideologías comunistas o socialistas, el Capitalismo encontró tras la caída del Muro de Berlín, la porción del mundo que le había sido esquivo desde las Cumbres de Yalta y Potsdam, que sellaron la paz mundial y marcaron el futuro devenir de la institucionalización a nivel global.

Hacia comienzos de la última década del siglo XX el fenómeno de la Globalización encontró su auge, impulsando una ideología marcadamente neoliberal, que utilizó como aliados a organismos de financiamiento como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Así lo señala Wallerstein cuando enfatiza que: “El secreto del éxito liberal en la Europa/Norteamérica del siglo XIX y en el mundo del siglo XX fue esa estrategia liberal de política de consenso basada en una dosis coherente de reformas” (Wallerstein, p. 153).

Dichas entidades presentaron a cada país miembro un conjunto de medidas fiscales, impositivas y desreguladoras, a través de las cuales prometían a los Estados alcanzar la tan mentada estabilidad macroeconómica.

En este sentido de León señala que:

El período de privatización y apertura que se registró durante los años noventa, fue un período de cambio, que permitió una marcada expansión de las empresas internacionales.

Los años noventa fueron una época de aceleración de la inversión extranjera directa (IED), atraída por la entrada de multinacionales de países desarrollados hacia sectores recién privatizados o liberalizados.

(de León, 2009, p. 347).

Una vez más, la teoría del Sistema-Mundo y el Modelo OLI, nos ayudan a comprender las razones por las cuales el avance del modelo capitalista permitió a las EMN expandir significativamente sus operaciones a partir de la última década del siglo XX.

Es justamente durante esta década que se desencadenan desarrollos disruptivos en el campo de la innovación tecnológica, fundamentalmente con la expansión de Internet y otras vías de comunicación.

Autores como Porter, Patel y Pavitt, Cantwell y Dunning “destacan el carácter acumulativo de la innovación y su importancia sobre la capacidad competitiva de (...) las empresas y los países” (de León, p. 348).

Existe un ferviente interés del orden mundial actual en achacar la responsabilidad de las crisis económicas (recurrentes en el Capitalismo) a factores externos al sistema, cuando es bien sabido que los motivos de recesión responden a causas endógenas que su propia lógica genera a través de comportamientos erráticos y cíclicos (Rapoport & Brenta, 2010).

En este sentido, Wallerstein señala en su teoría que ninguno de estos aspectos queda librado al azar, sino que son parte de la lógica de supervivencia del sistema capitalista, a través de la cual ha logrado prevalecer en los últimos 400 años.

La existencia de un mercado parcialmente libre, sumado al liderazgo impulsado por el hegemon reinante (Estados Unidos) han apoyado al proceso de consolidación y mantenimiento del Capitalismo, con los rasgos y características que enumeramos anteriormente.

3.4. Caracterización de las EMN en la Economía Mundial.

Lo cierto es que esta fase del Capitalismo propia del siglo XXI ha cambiado por completo la lógica de producción, borrando las fronteras nacionales de los Estados y logrando a través de las EMN espacios de articulación del entramado productivo y financiero sin precedentes. Esto dificulta enormemente la inserción de las naciones en vías de desarrollo en el competitivo mercado internacional.

En este sentido Wallerstein destaca que: “el capitalista variará el locus del compromiso económico (producto, lugar, país, tipo de actividad) en la medida en que cambien las oportunidades de maximizar los réditos de las actividades empresariales” (Wallerstein, p. 145).

Si observamos los componentes claves del Paradigma Ecléctico, confirmamos que efectivamente la lógica Corporativa sigue la línea de razonamiento expresada por Wallerstein.

La realidad actual nos muestra fenómenos como la deslocalización productiva a escala planetaria, algo que jamás hubiese sido imaginado décadas atrás. En este sentido, “las compañías globales se han descentralizado a partir del vaciamiento de sus funciones, de nuevas formas de subcontratación y otras maneras de enganchar en red la organización” (Benzecry & Deener, p. 111).

Tales comentarios nos permiten ver a la Globalización como un proceso sin fronteras espaciales y culturales. En consecuencia, el rol de las EMN es el de homogeneizar la oferta y demanda mundial y ser capaces de obtener economías de escala cada vez más eficientes, teniendo a su disposición mano de obra y financiamiento ilimitado, únicamente supeditado a la lógica de minimización de los costos y maximización de las utilidades.

de León en este sentido agrega que: “La mentalidad de las empresas es global, un punto de vista mundial en sus negocios sobre los mercados (clientes), servicios y productos, donde el mercado objetivo es la totalidad del mundo” (de León, p. 349).

Una vez más, Wallerstein coincide al enunciar que: “Las eficiencias productivas hicieron posible históricamente las eficiencias comerciales, que a su vez apoyaron el logro de eficiencias financieras” (Wallerstein, p. 157).

En este sentido, el mismo autor señala que: “El ritmo cíclico clave en términos del sistema mundial de producción es el llamado ciclo Kondratief (50-60 años de duración en promedio), que expresa el proceso de crear los importantes monopolios (...) y deshacerlos a consecuencia del ingreso excesivo en el mercado de nuevos proveedores” (Wallerstein, pp. 156-157).

Por último, Arce concluye que las EMN influyen de manera decisiva en:

- a) La organización que va asumiendo la división internacional del trabajo y, por ende, en las especializaciones de las regiones y en sus producciones;
- b) La matriz y la estructura sobre la cual se asienta el sistema productivo mundial (¿qué / cómo / cuánto y para quien producir?) (...)
- c) La elaboración de las medidas de política económica de los Estados y de los gobiernos, en los organismos internacionales (...)

(Arce, 2014, p. 8).

Aquí, la teoría de la Interdependencia Compleja sirve como marco lógico para explicar los motivos por los cuales las EMN han logrado influir a través de su poderío económico en los procesos de toma de decisiones más relevantes para los Estados, tanto en el ámbito local como en el internacional.

Bodemer complementa lo expuesto por Arce indicando que: “lo más importante es que todas estas decisiones se toman sin participación de la “alta política”, es decir sin discusión parlamentaria o decisión gubernamental, ni siquiera con un debate público” (Bodemer, p. 65).

El mismo autor señala que se está abriendo una brecha cada vez mayor entre los Directivos de las EMN quienes “piensan y actúan” globalmente y los líderes políticos de los Estados, cuyo radio de acción se limita únicamente al plano nacional (Bodemer, 1998).

Resulta innegable a la vista de estos indicadores que el poder que detentan actualmente las EMN ha provocado profundas modificaciones en las estructuras sobre la cual se construyeron siglos atrás, las teorías sobre el comercio y las relaciones económicas internacionales.

El aumento constante en la producción e intercambios comerciales a escala global, sumado a la exacerbada internacionalización del capital han sido factores coadyuvantes al proceso de consolidación de las EMN en el escenario político y económico mundial.

3.5. Caracterización de los Estados en la Economía Mundial.

Los Estados-Nación han ocupado una posición de privilegio en el Sistema Internacional, en gran medida gracias a su status legal único, basado en los principios de soberanía e igualdad frente a sus pares, los cuales le otorgaron un marcado predominio por encima de los restantes actores durante siglos.

Sin embargo, dicha prevalencia ha sido socavada en mayor o menor medida por la irrupción de nuevos competidores, particularmente las EMN, quienes se han posicionado como aquellos agentes capaces de desafiar la primacía política y económica de los Estados.

Ha sido tal el cambio en el juego de equilibrios internacional, que, en la actualidad, los Estados operan a favor de los intereses de las EMN, modificando las políticas impulsadas por sus gobiernos para alinearse a los intereses corporativos.

Según Berzosa: “la economía es a su vez política y la política tiene un elevado componente económico (...) La política económica (...), responde a factores ideológicos” (Berzosa, p. 57).

Esta visión crítica nos permite comprender el profundo grado de interconexión que existe entre ambos componentes. Eliminando las concepciones abstractas podemos afirmar que la economía, la política y así también la política económica son el resultado de la toma de decisiones (con matices subjetivos) de aquellos individuos que desempeñan funciones gubernamentales y de las instituciones mismas.

Dichas apreciaciones dejan en claro que el poder de los Estados ha ido en detrimento de sus propios intereses, teniendo que adaptarse a una lógica de comportamiento muy distinta a la aplicada por ellos mismos a principio del siglo XX.

Ahondando en este aspecto, existe versiones más extremas, como la que desarrolla Guéhenno, que apunta a la desaparición del espacio donde se desarrolla la política de los Estados en el mundo interconectado de la actualidad. En este sentido dicho autor señala que:

La revolución de las telecomunicaciones libera de la territorialidad física las vías de intercambio, de modo que el control de un territorio delimitado, que constituía la clave del concepto clásico de poder estatal, ha perdido importancia en favor del acceso a las redes de comunicación. “Ser poderoso significa tener contacto, estar incorporado a la red, de modo que hoy el poder es sinónimo de influencia y no de dominación”.

(Bodemer, 1998, p. 58).

Anteriormente, el Realismo consideraba a una nación poderosa en términos de supremacía militar y política. Si bien en la actualidad estos factores siguen siendo determinantes, la Interdependencia Compleja ha provocado que hoy el poder se asocie a la capacidad de incorporarse al mundo globalizado de manera exitosa y a la preponderancia económica para alterar aspectos clave de la Agenda Internacional.

Siguiendo el mismo espíritu dicho autor señala que al diversificarse las funciones del Estado, el proceso de toma decisiones políticas se desarticula, y añade: “la lógica de las instituciones y de la soberanía estatal cede paso a la de estructuras funcionales plurales de un mundo pluridimensional (...) con nudos comunicacionales conectados en forma cada vez más eficiente en una compleja red de interrelaciones” (Bodemer, p. 59).

Dicho esto, el autor concluye que los Estados-Nación seguirán existiendo dentro del Sistema Internacional, pero su “capacidad de adaptación” a la lógica del mundo interconectado será un factor determinante para evitar su extinción (Bodemer, 1998).

3.6. Caracterización de las Tendencias del Comercio Internacional en la Economía Mundial.

En base al Informe de la OMC sobre las “Tendencias del comercio mundial: panorama de los últimos 10 años”, se esbozarán a continuación las principales conclusiones que brindó el mismo, con el objetivo de contextualizar el entorno que ha favorecido el crecimiento de las EMN en la Economía Mundial.

- ❖ En relación al comercio de mercancías, las exportaciones mundiales de productos manufacturados aumentaron de 8 a 11 mil millones de dólares en el período 2006 - 2016, siendo el sector agropecuario el de mayor evolución con un crecimiento medio del 5% interanual.

- ❖ Por su parte, entorno al intercambio de servicios comerciales las exportaciones mundiales de los mismos aumentaron de 2.9 a 4.8 mil millones de dólares en el mismo lapso.
- ❖ Los Miembros de la OMC representaron en 2016 el 98,2% del comercio mundial de mercancías, del cual un 88% corresponde a Asia, Europa y América del Norte.
- ❖ Si tomamos en cuenta el comercio de mercancías de los Miembros de la OMC el mismo aumentó de 11.7 a 15.4 mil millones de dólares durante los 10 años estudiados.
- ❖ Las exportaciones de mercancías de los Miembros de la OMC totalizaron 15.71 mil millones de dólares en 2016.
- ❖ En este sentido, el 53% del comercio mundial de mercancías en dicho año fue impulsado por las 10 principales economías comerciantes, al tiempo que la participación de las economías en desarrollo en este rubro alcanzó el 41%.
- ❖ Las exportaciones de servicios comerciales de los Miembros de la OMC totalizaron 4.73 mil millones de dólares en 2016.
- ❖ Finalmente, el 53% del comercio mundial de servicios comerciales en 2016 fue impulsado por las 10 principales economías comerciantes, mientras que la participación de las economías en desarrollo en el comercio mundial de servicios representó el 34%.

(Organización Mundial del Comercio, 2016).

Dicho esto, es menester destacar que si bien los resultados expresados corresponden a la sumatoria de Estados Miembros de OMC como señala el Informe, no son ellos (con excepción de las Empresas Estatales) sino las EMN quienes han incrementado sensiblemente el intercambio tanto de mercancías como de servicios comerciales en los últimos dos lustros.

Para concluir el Capítulo III vale observar como aspecto clave la tendencia a la concentración de más de la mitad de los flujos de mercancías y servicios en un grupo selecto de 10 países, fundamentalmente localizados en Asia, Europa y América del Norte.

Precisamente en dichas regiones es donde tienen sus Sedes Corporativas las EMN líderes en sus respectivos sectores. Este y otros elementos enriquecedores serán retomados en el apartado analítico del Capítulo IV.

CAPITULO IV.

4.1. El relacionamiento de los Estados, las EMN y demás actores en la Economía Mundial.

En base a todo lo antemencionado, estamos ante un complejo escenario, si entendemos que la Globalización ha limitado significativamente el accionar de los Estados-Nación. Estos últimos (en contra de sus propios intereses) han tomado decisiones que fomentan e impulsan aún más la tendencia globalizadora. En este escenario, son las naciones menos avanzadas las que sufren las consecuencias del proceso, al no poder oponerse a las tendencias del mercado global (Berzosa, p. 58).

En contrapartida, son las EMN quienes aprovechan los beneficios provistos por los Estados para ampliar el alcance de sus operaciones, llevando las mismas a escala planetaria.

En este punto de León añade: “A pesar del poder económico que en la actualidad detentan, y quizás debido al mismo, (las EMN) no tienen voluntad alguna de ejercer directamente un gobierno político. Tan sólo bastan los lobbies para presionar sobre determinados gobiernos y así lograr sus fines” (de León, p. 349).

Berzosa plantea con claridad meridiana que el Estado cumple dos funciones básicas, la acumulación y la legitimación. Ambas generan demandas conflictivas al tiempo que reflejan los distintos intereses de una sociedad dividida en clases (Berzosa, p. 61). Su conclusión no da lugar a segundas interpretaciones: “En el Capitalismo el Estado responde a los intereses de las clases dominantes” (Berzosa, p. 61).

Desde finales del siglo XX comenzó a operar la lógica de mercado en todas las esferas de la sociedad. Se expandió el comercio global y se buscó insertar a las débiles economías nacionales en un proceso que no hace más que socavar las bases de su propia autonomía y soberanía, como mencionábamos anteriormente.

Como destaca el mismo autor: “Para competir en el mercado global hay que abaratar los costes y uno de los más importantes es el laboral (...) (el cual) es una forma de mejorar la rentabilidad del capital” (Berzosa, p. 66). Así surge el auge de la flexibilización y desregulación del empleo, que termina degenerando en bajas salariales y reducción de los derechos sociales.

La lógica capitalista ha sido capaz de estructurar un sistema en el cual el Estado quedó relegado a un papel subsidiario y a lo sumo regulador de que los mercados funcionen competitivamente. Al mismo tiempo ha ayudado a destruir o ha destruido directamente las organizaciones sociales y servicios públicos que por él eran suministrados (Caputo, 1997).

En este mismo sentido, Vargas-Alzate señala que: “un sistema internacional de mercado liberalizado abre la posibilidad para que los agentes económicos del tipo multinacional influyeran e incluso superpongan sus intereses a la capacidad de acción estatal” (Vargas-Alzate, p. 127).

Vale destacar que las EMN lograron consolidarse como agentes con características particulares dentro del Sistema Internacional, cuya influencia en las relaciones político-económicas con otros actores se da tanto a nivel doméstico, como a escala global.

La relación entre las EMN y los Estados ha sido sumamente fluctuante y difícil de aprehender, a través un marco teórico que sea ampliamente aceptado por las diversas corrientes internacionalistas. Muchas de ellas consideraron durante décadas que el Estado era el máximo actor económico, dada su capacidad regulatoria y que ello le otorgaba una jerarquía especial dentro del Sistema Internacional.

Siguiendo a Vargas-Alzate, los motivos que han llevado a este constante choque entre Estados y EMN se debe:

A la multiplicidad de escenarios económicos, políticos y sociales en los que el mundo se ha visto envuelto durante las últimas cuatro décadas, a la diferencia temporal en la inserción de distintos Estados a una economía de mercado mayormente globalizada y al contraste en el comportamiento de este tipo de compañías.

(Vargas-Alzate, 2011 pp. 128).

Por este último motivo, dado que no todas las EMN han tomado acciones beneficiosas para sus intereses y, al mismo tiempo, lesivas contra los Estados en los que operan, es que resulta posible obtener resultados disímiles y contradictorios al momento de analizar el apalancamiento de este tipo de organizaciones en su relacionamiento con las unidades estatales (Vargas-Alzate, 2011).

En este sentido el autor añade: “el poder de influencia que poseen las EMN no ha estado limitado únicamente a la adecuación de las condiciones económicas que posibiliten el flujo de su capital (...) por el contrario (...) la relación entre actores se intensifica hacia el mejoramiento político de dichas circunstancias” (Vargas-Alzate, p. 129).

Bodemer complementa lo expresado anteriormente agregando: “la transnacionalización de las empresas no solo le hace perder peso y significación a los sindicatos, sino que (...) parece también socavar también la capacidad de decisión de los gobiernos reemplazando la soberanía nacional por la soberanía global del capital” (Bodemer, p. 64).

Autores ampliamente avalados entre los años 70 y fines del siglo XX como es el caso de Raymond Vernon, vieron la refutación práctica de sus teorías interpretativas acerca de la relación entre los Estados y las EMN, cuando el destino de la IED viró primero del sector primario hacia el sector secundario, y casi de forma inmediata al sector terciario.

Dicho cambio fue ratificado en el Reporte de Inversión Global, elaborado por la División de Inversiones de la UNCTAD², el cual reafirma estas tendencias en la interacción entre actores internacionales. Esto se reafirma en la medida en que un porcentaje cada vez mayor de EMN se dedican a la provisión servicios (Vargas-Alzate, 2011).

Autores optimistas como Agmon sostienen que ambos actores pueden ser capaces de interactuar entre sí para maximizar sus beneficios (Vargas-Alzate, 2011).

Por su parte Kobrin, que se inclina por una visión más holística señala que:

En la era actual de la globalización las EMN tienen un impacto importante en la soberanía de los Estados. La escala de desarrollo tecnológico obliga a las empresas a diferir sus costos en más de un mercado, a internacionalizar sus ventas y también su producción y operación; en otras palabras, a integrarse con otros actores económicos.

Esta transición de un sistema corporativo jerárquico a uno interconectado implica una complejidad que “afecta directamente el control, la autonomía y la soberanía estatal” al difumar los límites del espacio regulatorio de cada Estado.

(Vargas-Alzate, 2011, pp. 131-132).

² Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo.

Gilpin coincide con los postulados de Kobrin y añade que: “el enfrentamiento entre las fuerzas integracionistas de la economía mundial y las fuerzas centrífugas de los Estados ha llegado a constituirse en uno de los aspectos más críticos de las relaciones internacionales contemporáneas” (de León, p. 350).

Este es un aspecto que no ha sido profundizado por ninguna de las teorías de las Relaciones Internacionales utilizadas para este trabajo monográfico y se plantea como un elemento clave para dirimir el futuro del Sistema Internacional.

Actualmente, los Estados se ven forzados a establecer vínculos directos con EMN de diversos orígenes. A ello debemos agregar que: “el número de EMN se ha incrementado a tal ritmo que (...) el manejo de las relaciones con los Estados, en procura de alianzas corporativas (...) potencian sus capacidades para competir por nuevas porciones del mercado internacional” (Vargas-Alzate, p. 135).

En este sentido Stopford y Strange señalan que estos cambios en la balanza de poder exigen que los gobiernos y sus administraciones adquieran nuevas habilidades, debido a que el antiguo orden global (de carácter estatocéntrico) se encuentra en serio riesgo.

Para finalizar señala: “La capacidad administrativa de las EMN reta a los Estados e invade un terreno que (...) ya no es propiedad absoluta de estos” (Vargas-Alzate, p. 135).

Klindleberger sostiene que: “las EMN ya no tienen un país hacia el cual sean más leales, y en ningún país se sienten realmente en su casa” (de León, p. 350). Plantea la idea de EMN sin Estado, ni matriz, lo cual crea un escenario de anarquía y contradicción en el sistema. El desafío justamente consiste en encontrar nuevas formas de gobernanza y sistemas de regulación globales, ya que sin orden es imposible alcanzar un progreso generalizado (de León, 2009).

El creciente peso en el Sistema Internacional de las EMN ha contribuido a inclinar la balanza hacia un orden más liberal, lo cual extiende aún más las desigualdades tanto entre países como hacia el interior de los mismos (de León, 2009).

Se conoce como Gran Recesión a la crisis financiera mundial que comenzó a fines del 2007 y tuvo su auge durante el 2008 y 2009. La misma generó una contracción fortísima en la economía real de muchos Estados y llevó al sistema capitalista al borde del colapso, lo que indujo a varios gobiernos a aplicar medidas proteccionistas sobre su aparato económico para mitigar sus efectos nocivos (Tapia & Astarita, 2011).

De acuerdo al Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), la crisis financiera del 2008 es consecuencia de la conjunción de tres factores, a saber:

La disminución de las tasas de interés en EE.UU. y en buena parte de los países desarrollados, ocurrida entre 2001 y 2003 que acabó estimulando el otorgamiento de un gran número de hipotecas.

Una estructura de incentivos en las instituciones financieras especializadas que premiaba el otorgamiento de hipotecas de alto riesgo (subprime) y de hipotecas a tasa variable (...).

La falta de regulación del mercado de derivados financieros en EE.UU. que propició apalancamientos imprudentes.

(SELA, 2008, p. 3).

La Secretaría Permanente de este organismo también señala que “Paul Krugman y Joseph Stiglitz, dos economistas galardonados con el Premio Nobel de Economía, habían vaticinado la crisis una y otra vez, pero la administración del presidente Bush hizo oídos sordos” a sus pronósticos (SELA, p. 3).

En suma, las enormes deudas generadas entorno a las hipotecas subprime, comenzó a afectar el mercado financiero a mediados de 2007. Un año más tarde, las bolsas de valores del mundo habían caído casi 40% y el sistema capitalista se enfrentaba a la crisis más grave desde la Gran Depresión de 1929 (SELA, 2008).

De acuerdo a los datos oficiales del gobierno norteamericano, la crisis finalizó en segundo semestre de 2009, mientras que para el FMI llegó a su fin en marzo de 2011 (Tapia & Astarita, 2011). Sin embargo, es claro que sus consecuencias se extendieron por un período más prolongado, provocando problemas estructurales tanto en países desarrollados, como en aquellos en vías de desarrollo.

Tapia & Astarita señalan que: “en el 2008 las enormes deudas en los bancos, en el sector financiero en general y en empresas industriales “se resolvieron” mediante transferencias masivas de fondos estatales a las cuentas de activos” de aquellas EMN más afectadas, y agregan que: “la intervención del Estado en EE.UU. fue clave para evitar el hundimiento de megabancos como Citibank y grandes empresas industriales como General Motors. En muchos países europeos los gobiernos tuvieron que respaldar a sus bancos para que el sistema financiero no se desmoronara” (Tapia & Astarita, pp. 15-16).

La peculiaridad de esta crisis, que en líneas generales no difiere mucho de sus antecesoras, es que abarcó (salvo excepciones marginales) a la mayor parte de los países del mundo, a raíz de que los mismos se encuentran actualmente integrados en un mercado capitalista mundial, en el que se mueven con mayor o menor libertad mercancías y capitales, buscando maximizar las ganancias de sus productores, como señalaba Wallerstein (Tapia & Astarita, 2011).

Los rescates llevados a cabo por diversos gobiernos de países desarrollados permitieron a las EMN sopesar el poder real que hoy detentan en el Sistema Internacional. Dichas circunstancias abrieron paso a una nueva era en el relacionamiento entre los Estados y las EMN.

De esta forma podemos concluir que las EMN: “sostienen el equilibrio de la economía mundial, siendo uno de los agentes reguladores con mayor impacto en las decisiones en un mundo, en que los gobiernos de los grandes Estados han aceptado como marco la economía del mercado globalizado” (de León, p. 352).

Únicamente las ONG y las Asociaciones Civiles y han sido capaces de limitar su accionar, actuando directamente o utilizando a los gobiernos como intermediarios ante tales reclamos.

4.2. El impacto y relacionamiento de las EMN Septentrionales y Translatinas con América Latina.

Para comenzar el apartado que hará foco en Latinoamérica, es menester destacar que de la misma forma que en la década del '70 los países industrializados fueron los principales receptores de capitales e IED, durante la década del '90 fue justamente nuestro continente el principal destinatario de dichos fondos internacionales, a causa de la reducción de las deudas externas y las reformas neoliberales surgidas a partir del Consenso de Washington (Bodemer, 1998).

Al analizar el caso particular de América Latina y su relacionamiento con diversas EMN de países septentrionales, podemos concluir el inmenso poder que poseen estas últimas para “forzar la creación, el cambio o la erradicación de instrumentos legislativos nacionales, ya sea por la promesa de inversión y empleo, o por la amenaza de fuga de su capital” (Vargas-Alzate, p. 132).

Ahora bien, dicha capacidad de coerción no se limita únicamente a los países receptores, sino que también sucede en sus Estados de origen (donde tienen sede las EMN), los cuales actúan en muchos casos como interlocutores para transferir presión, en pos de un cambio favorable a los intereses corporativos en las regulaciones de los países hacia los que las Multinacionales planean expandir sus operaciones.

Debemos agregar que: “el conjunto de los países desarrollados ha estado a favor de la apertura de los mercados favorables a sus empresas, al mismo tiempo que conservan protecciones aduaneras contra los productores del sur que podrían hacer competencia a sus productos” (de León, p. 350).

De acuerdo con Allard:

Una investigación centrada en América Latina y su matriz sociopolítica identifica seis características de la economía global, incluyendo la intensificación de la competencia global y el surgimiento de nuevos centros de producción; la proliferación, expansión y reestructuración de empresas transnacionales; el entorno tecnológico (...) y de política internacional (...); un sistema financiero global y desigualdades globales crecientes tanto entre regiones mundiales como al interior de los países.

(Allard, 2007, p. 63).

Actualmente, las EMN tienen una presencia cada vez mayor en Latinoamérica, la cual fue facilitada por un cambio fundamental en el modelo Estructuralista de la CEPAL, que a partir de la última década del siglo XX se modernizó, promoviendo de primera mano las políticas de apertura económica dentro del denominado “regionalismo abierto”, enmarcado en el surgimiento del Neoestructuralismo.

En las últimas décadas se ha producido un fenómeno de singulares características con la aparición de EMN surgidas en nuestro continente, también conocidas como translatinas.

En palabras de Bayón, las translatinas “son mega empresas latinoamericanas que ejecutan su actividad a partir de la exportación de capitales, es decir, son empresas transnacionales (...) de importante despliegue competitivo, gran magnitud y que (...) prefieren realizar inversiones directas fuera de sus países” (Bayón, p. 2).

En este sentido indica que: “las translatinas son parte de un movimiento global de grandes compañías provenientes de economías emergentes que buscan ganancias y participación en los mercados de países desarrollados, o en sus pares, a través de adquisiciones de compañías” (Bayón, p. 2).

Su origen se remonta a las épocas del modelo ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) promovido por la CEPAL. Sin embargo, fue a partir de 1995 que vieron su expansión más prominente, tras la instauración del modelo globalizador neoliberal (Bayón, 2013).

En este sentido, el proceso de intensificación entorno a internacionalización del capital, (del cual Latinoamérica no estuvo exento) tuvo como resultado el surgimiento de nóveles translatinas que se sumaron a aquellas surgidas en la primera etapa del Estructuralismo.

Por su parte, Bayón señala que los países que sobresalen por el mayor peso de estas compañías son: Brasil, Argentina, México, Chile, Colombia, Perú, Venezuela y Panamá.

Además, “cabe destacar que algunas de ellas han alcanzado relevancia a escala mundial y (...) que su destino sectorial se concentra en los recursos naturales y minero-energéticos, aunque crece su tendencia hacia el sector servicios” (Bayón, p. 1).

La autora señala que las translatinas han crecido de manera exponencial, transformándose en colosos de sus sectores productivos, e ingresando a través adquisiciones o fusiones a los mercados norteamericanos y europeos.

Bértola y Ocampo, complementan lo expuesto por Bayón indicando que “existe también un mundo de translatinas de menor tamaño y de un origen más diversificado, que son actores importantes en los mercados intrarregionales” (Bértola & Ocampo, p. 243).

En relación a la formación y desarrollo de las translatinas, Bayón destaca que:

El proceso de surgimiento y evolución hacia la conformación de estas empresas transnacionales se caracterizó por dos fases: la primera, de expansión comercial, la cual duró hasta los años 90, en este período las compañías incrementaron drásticamente sus exportaciones, una segunda, en que predominó el movimiento de inversión, y fue el momento en que adquirieron compañías y activos estratégicos en el exterior.

(Bayón, 2013, p. 5).

Según Bértola y Ocampo: “la IED experimentó un aumento notable en los años ‘90 y alcanzó su máximo nivel términos de transferencia neta de recursos”. Dichos autores agregan que: “durante este auge, una parte importante de la inversión involucró la adquisición de empresas existentes (...) tanto estatales que así se privatizaban (...) como privadas, dentro del proceso mundial de fusiones y adquisiciones” (Bértola & Ocampo, p. 243).

En este sentido, señalan que: “en Sudamérica la inversión se ha concentrado en los servicios y los recursos naturales” y agregan que: “en este proceso hubo un cambio notorio en el origen de los capitales, en el que se destaca la importante expansión de las transnacionales españolas hacia la región” durante aquella década (Bértola & Ocampo, p. 243).

En relación a la IED, en el período 2006 - 2011 se redujo el total proveniente de EE.UU. y España, mientras que aumentó el proveniente de China y la propia América Latina. En 2012 se alcanzó un pico histórico de 48 mil millones de dólares provenientes de IED latinoamericana, realizada principalmente por Brasil, Chile y México (Bayón, 2013).

Dicho esto, es menester destacar que la mayoría de la IED ha sido intrarregional; únicamente las translatinas más poderosas han podido invertir en otros continentes.

Las primeras 5 posiciones son ocupadas por empresas brasileñas según el estudio realizado por Bayón, a saber: Petrobras, Itaú Unibanco, Bradesco, Banco do Brasil y Vale.

Al respecto, la autora indica que: “descuellan las actividades basadas en recursos naturales como minería (CVRD), acero (Techint, Gerdau), petróleo y gas (Petrobras, PDVSA, ENAP) y producción de cemento (CEMEX)” (Bayón, p. 8).

Es clave destacar que, durante su desarrollo, las translatinas han podido hacer frente a las EMN líderes en sus respectivos sectores, evitando mediante la renovación permanente y continua de sus ventajas competitivas, ser absorbidas por ellas.

Para ello, y tal como indica la CEPAL, es necesario asegurar condiciones adecuadas para generar un ambiente de negocios propicio para la inversión (Bayón, 2013).

Finalmente, Bayón concluye su trabajo indicando que:

América Latina sigue siendo un espacio de extracción de recursos naturales y de activos estratégicos, producción de materias primas y plataforma de exportación de bajo costo. En términos económicos, las industrias básicas (hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel, siderurgia), algunas actividades manufactureras de consumo masivo (alimentos y bebidas) y ciertos servicios (energía eléctrica, telecomunicaciones, transporte aéreo, comercio minorista) concentran gran parte de las iniciativas de internacionalización.

(Bayón, 2013, p. 13).

En conclusión, el principal desafío para las translatinas de cara al futuro es lograr producir mercancías o servicios de valor agregado, abandonando la dependencia directa de los commodities y la volatilidad de sus precios, para asegurar de esa forma un crecimiento sostenido a través de las estrategias planteadas en el Modelo OLI.

Si bien en la actualidad solo un puñado de translatinas opera y puede competir a escala global, resulta prudente pensar en la consolidación de las ya existentes y en el surgimiento de nuevos competidores provenientes de economías emergentes, como en muchos casos son las latinoamericanas.

4.3. El peso económico de las EMN y los Estados en la Economía Mundial.

Culminando de esta forma el análisis cualitativo del objeto de estudio, a partir de aquí comenzará el enfoque cuantitativo del trabajo monográfico, con el propósito de contextualizar las asimetrías y similitudes entre Estados y EMN que destacábamos en párrafos anteriores.

4.3.1. Breve repaso histórico del peso económico de las EMN y los Estados en la Economía Mundial.

Siguiendo a Arce, de acuerdo con los resultados del informe *Annual World Investment Report* de la UNCTAD para el año 2001, el siglo XXI “se inició contando con 65.000 EMN que provenían de 67 países y que poseían o controlaban 850.000 filiales presentes en 175 Estados” (Arce, p. 7).

En términos comparativos el mismo autor señala que las cifras de ventas de las EMN para el año 2001, equivalían en términos absolutos: al 11% de PBI Mundial (el equivalente al PBI de China para el mismo año) o a 2.5 veces el valor de las exportaciones mundiales (casi USD 6 mil millones) durante el mismo período (Arce, 2014).

Tranzando otro paralelismo, la capitalización bursátil de dicho conglomerado de EMN alcanzó casi el 10% del PBI Mundial, lo que equivale a la sumatoria del aporte que realizaron al mismo el Mercosur y la ASEAN (4,1% cada uno) en el primer año del nuevo siglo.

Mientras que en 1984 el grupo de las EMN más poderosas representaban la cuarta parte del PBI Mundial, para 1997 ya alcanzaban un tercio del mismo. En la última década del siglo XX, el PBI Mundial se multiplicó por 1.2, al tiempo que el mismo lapso, las ventas de las 500 EMN más grandes se multiplicaron por 3.2 veces.

Como señala con claridad meridiana Arce: “Con estos órdenes de magnitud (...) se comprenden rápidamente los fundamentos económicos y políticos que justifican la importancia decisiva que las EMN tuvieron, tienen y tendrán en el funcionamiento y en la estructura de las relaciones económicas internacionales” (Arce, p. 8).

En este orden Trajtenberg destaca que, al realizar este tipo de comparativas, regiones como Latinoamérica dejan evidenciado su magro crecimiento, ya que durante la denominada “década perdida”³ los países industrializados y sus EMN duplicaban su PBI y ventas respectivamente, mientras el crecimiento en esta zona del mundo era casi, sino nulo.

Complementando lo expuesto por Arce, Trajtenberg destaca que: “las EMN exhiben otra forma de concentración no menos significativa: las 500 mayores de entre ellas conforman una cúpula de gigantescas empresas de gran diversificación geográfica” (Trajtenberg, p. 9).

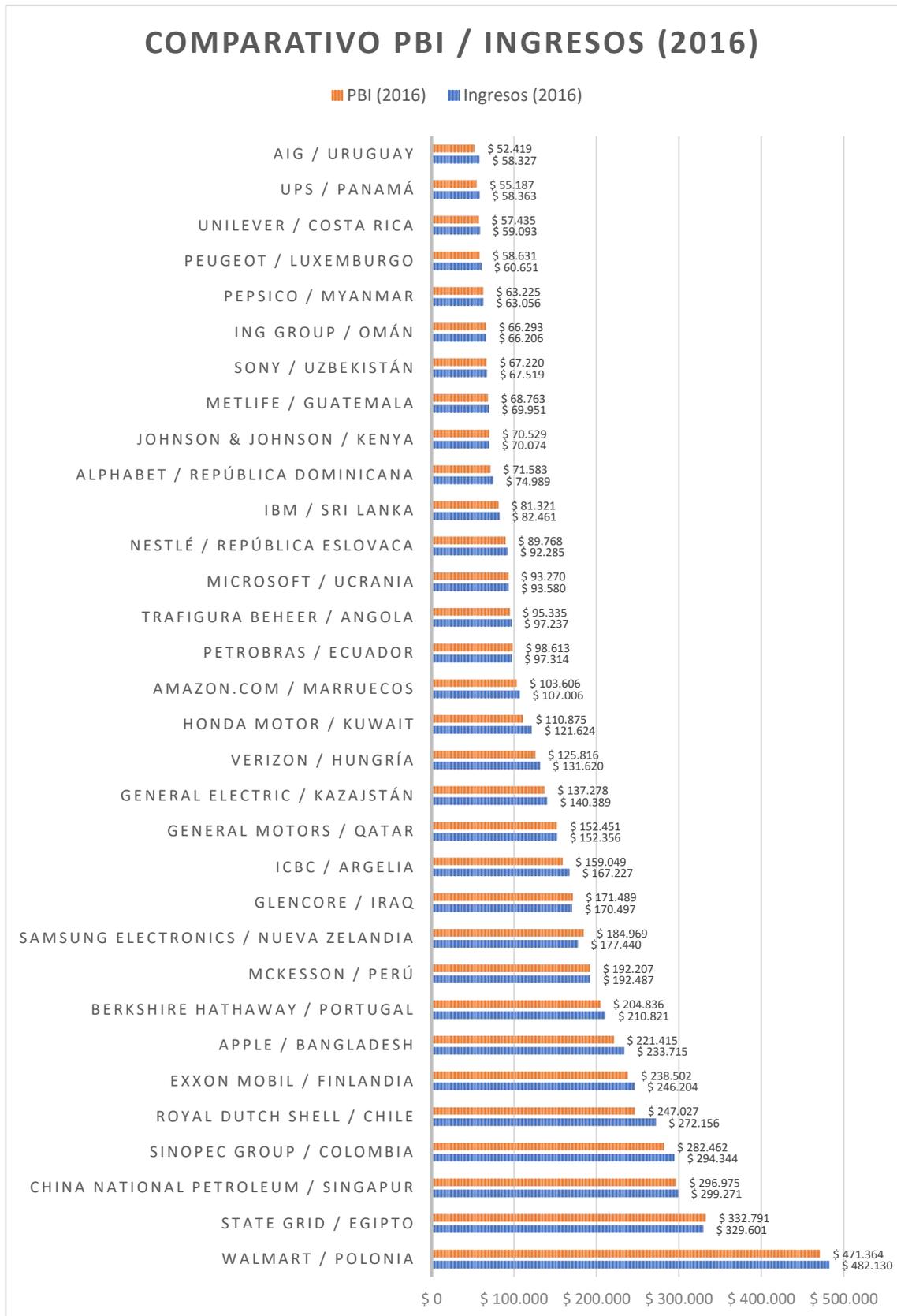
³ El endeudamiento externo, sumado a la crisis generalizada y el insignificante crecimiento económico obtenido durante aquellos años han bautizado a la década de 1980 con esta clara connotación negativa.

A fines del primer decenio del siglo XXI la revista Fortune, especializada en la temática corporativa, afirmó que el conjunto de las 500 EMN más grandes del mundo realizaron ventas por un equivalente a $2/5$ del valor del PBI Mundial y a $3/5$ del valor del comercio mundial para el año 2009, lo que equivale a la sumatoria del aporte que realizaron los Estados Unidos y la Unión Europea en el PBI Mundial y en el Comercio Mundial.

Para finalizar Arce destaca que: “con la multinacionalización de la producción y el comercio que imponen las EMN, se desarrolló y consolidó el comercio intrafirma⁴ (...) Estos flujos intramultinacionales representan (...) entre el 30% y el 60% del comercio total mundial” (Arce, p. 8).

⁴ Es decir, aquel que se realiza entre las filiales y la casa matriz de las EMN.

4.3.2. Análisis actual del peso económico de las EMN y los Estados en la Economía Mundial.



1 – Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial y la Revista Fortune (2016).

Tomando como referencia el relevamiento estadístico realizado para este trabajo monográfico, podemos apreciar en Gráfico 1 paralelismos esclarecedores entre el PBI de ciertos Estados y las EMN más grandes del mundo.

Para la obtención de estas cifras se tomaron en consideración datos del Banco Mundial (PBI y PBI per cápita) y de la Revista Fortune (Ingresos) para el año 2016.

Del total de 32 casos estudiados, 16 serán presentados a continuación y los 5 más relevantes (intentando abarcar la mayoría de las regiones y sectores productivos) serán analizados con mayor profundidad.

Con el objetivo de realizar las comparaciones vis a vis entre Estados y EMN siguiendo una lógica coherente, se segmentarán los primeros de acuerdo a la clasificación de países según su PBI per cápita⁵ para el mismo año.

Entre los países de Renta Alta seleccionamos a: **Polonia (471 mil millones)** y **Wal-Mart (482 mil millones)**, Finlandia (238 mil millones) y ExxonMobil (246 mil millones), Portugal (204 mil millones) y Berkshire Hathaway (210 mil millones), Nueva Zelanda (184 mil millones) y Samsung (177 mil millones), **Qatar (166 mil millones)** y **General Motors (166 mil millones)** y finalmente, Uruguay (52 mil millones) y AIG (58 mil millones).

Por su parte, entre los países de Renta Media - Alta elegimos a: Colombia (282 mil millones) y Sinopec (294 mil millones), Iraq (171 mil millones) y Glencore (170 mil millones), **Argelia (159 mil millones)** y **el ICBC (167 mil millones)**, Kazajstán (137 mil millones) y General Electric (140 mil millones) y finalmente, **Ecuador (98 mil millones)** y **Petrobras (97 mil millones)**.

Por último, entre los países de Renta Media - Baja (ya que no aparecen en las comparaciones países de Renta Baja) escogimos a: **Bangladesh (221 mil millones)** y **Apple (233 mil millones)**, Marruecos (103 mil millones) y Amazon.com (107 mil millones), Angola (95 mil millones) y Trafigura (97 mil millones), Ucrania (93 mil millones) y Microsoft (93 mil millones) y finalmente, Guatemala (68 mil millones) y MetLife (69 mil millones).

⁵ La clasificación de países según su PBI per cápita es realizada por el Banco Mundial, quien estableció las siguientes franjas para categorizar a los países de acuerdo a sus ingresos para el año 2016.
Renta Alta (>= 12.236 USD) / Renta Media - Alta (3.956 USD - 12.235 USD) / Renta Media - Baja (1.006 USD - 3.955 USD) / Renta Baja (<= 1.005 USD).

Comenzando por los países de Renta Alta, analizaremos en primera instancia a Polonia en comparación con Walmart.

Polonia es un país ubicado en Europa que cuenta con 38.200.000 habitantes, su PBI para el año 2016 asciende a 471 mil millones de dólares. Ha registrado un aumento del 2,86% de su PBI respecto a 2015 y cuenta con un PBI per cápita de 12.332 dólares americanos.

Sus rubros más destacados en materia de exportación de mercancías son: las manufacturas (80%), alimentos y bebidas (13%) y otros (7%). En materia de servicios, sus sectores más destacados son: el transporte (26,3%), el turismo (22,4%) y otros (41,5%).

Sus principales socios exportadores son: Alemania, Reino Unido, República Checa, Francia e Italia (UNCTAD, 2018a).

Walmart por su parte, es la EMN que ocupa la posición N° 1 del Ranking Fortune Global 500 para el año 2016. Su sector productivo es la venta de artículos al por menor.

Tiene su sede corporativa en Bentonville, Arkansas, Estados Unidos y emplea a 2.300.000 personas. Cuenta con presencia en 28 países, destacándose como la EMN con mayor cantidad de empleados en el mundo. Ocupa el primer lugar en su sector.

Registró ingresos por 482 mil millones de dólares, con un decrecimiento interanual de 0,7% respecto a 2015 (Fortune Global 500, 2018a).

En segundo lugar, analizaremos el caso de Qatar en comparación con General Motors.

Qatar es un país ubicado en Medio Oriente que cuenta con 2.500.000 habitantes, su PBI para el año 2016 asciende a 152 mil millones de dólares. Ha registrado un aumento del 2,22% de su PBI respecto a 2015 y cuenta con un PBI per cápita de 59.324 dólares americanos.

Sus rubros más destacados en materia de exportación de mercancías son: los combustibles (88%), las manufacturas (3%) y otros (9%). En materia de servicios, sus sectores más destacados son: el transporte (50,1%), el turismo (35,7%) y otros (14,2%).

Sus principales socios exportadores son: Japón, Corea del Sur, India, China y Singapur (UNCTAD, 2018b).

General Motors por su parte, es la EMN que ocupa la posición N° 20 del Ranking Fortune Global 500 para el año 2016. Su sector productivo es la industria automotriz y de autopartes.

Tiene su sede corporativa en Detroit, Michigan, Estados Unidos y emplea a 215.000 personas. Cuenta con presencia en 140 países, destacándose como una de las EMN pioneras de su industria. Ocupa el quinto lugar en su sector.

Registró ingresos por 152 mil millones de dólares, con un decrecimiento interanual de 2,3% respecto a 2015 (Fortune Global 500, 2018b).

Continuando por los países de Renta Media - Alta, analizaremos en primera instancia a Argelia en comparación con el Industrial & Commercial Bank of China (ICBC).

Argelia es un país ubicado en África que cuenta con 40.600.000 de habitantes, su PBI para el año 2016 asciende a 159 mil millones de dólares. Ha registrado un aumento del 3,30% de su PBI respecto a 2015 y cuenta con un PBI per cápita de 3.917 dólares americanos.

Sus rubros más destacados en materia de exportación de mercancías son: los combustibles (95%), y otros (5%). En materia de servicios, sus sectores más destacados son: el transporte (19,6%), el turismo (8,9%) y otros (71,5%).

Sus principales socios exportadores son: Italia, España, Estados Unidos, Francia y Brasil (UNCTAD, 2018c).

El **Industrial & Commercial Bank of China (ICBC)** por su parte, es la EMN que ocupa la posición N° 15 del Ranking Fortune Global 500 para el año 2016. Su sector productivo es el de banca y finanzas.

Tiene su sede corporativa en Beijing, China y emplea a 466.000 personas. Cuenta con presencia en 41 países, destacándose como la EMN financiera más grande del país oriental. Ocupa el segundo lugar en su sector.

Registró ingresos por 167 mil millones de dólares, con un crecimiento interanual de 2,5% respecto a 2015 (Fortune Global 500, 2018c).

En segundo lugar, analizaremos el caso de Ecuador en comparación con Petrobras.

Ecuador es un país ubicado en América del Sur que cuenta con 16.300.000 de habitantes, su PBI para el año 2016 asciende a 98 mil millones de dólares. Ha registrado una caída del 2,17% de su PBI respecto a 2015 y cuenta con un PBI per cápita de 5.982 dólares americanos.

Sus rubros más destacados en materia de exportación de mercancías son: los alimentos y bebidas (51%), los combustibles (33%), las manufacturas (7%), las materias primas derivadas de la agricultura (6%) y otros (3%). En materia de servicios, sus sectores más destacados son: el transporte (17,1%), el turismo (65,8%) y otros (13,6%).

Sus principales socios exportadores son: Estados Unidos, Chile, Vietnam, Perú y Colombia (UNCTAD, 2018d).

Petrobras por su parte, es la EMN que ocupa la posición N° 58 del Ranking Fortune Global 500 para el año 2016. Su sector productivo es el energético, más precisamente el refinamiento del petróleo y sus derivados.

Tiene su sede corporativa en Rio de Janeiro, Brasil y emplea a 78.000 personas. Cuenta con presencia en 19 países, destacándose como la translatina de mayor éxito en la actualidad. Ocupa el decimosegundo en su sector.

Registró ingresos por 97 mil millones de dólares, con un decrecimiento interanual de 32,3% respecto a 2015 (Fortune Global 500, 2018d).

Culminando con los países de Renta Media - Baja, analizaremos para concluir este apartado a Bangladesh en comparación con Apple.

Bangladesh es un país ubicado en el Sudeste Asiático que cuenta con 162.900.000 de habitantes, su PBI para el año 2016 asciende a 221 mil de millones de dólares. Ha registrado un aumento del 7,11% de su PBI respecto a 2015 y cuenta con un PBI per cápita de 1.355 dólares americanos.

Sus rubros más destacados en materia de exportación de mercancías son: las manufacturas (95%), y otros (5%). En materia de servicios, sus sectores más destacados son: el transporte (12,7%), el turismo (4,8%) y otros (80,2%).

Sus principales socios exportadores son: Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, España y Francia (UNCTAD, 2018e).

Apple por su parte, es la EMN que ocupa la posición N° 9 del Ranking Fortune Global 500 en para el año 2016. Su sector productivo es el tecnológico.

Tiene su sede corporativa en Cupertino, California, Estados Unidos y emplea a 110.000 personas. Cuenta con presencia directa en 22 países, destacándose como la empresa tecnológica más reconocida y valiosa del mundo. Ocupa el primer lugar en su sector.

Registró ingresos por 233 mil millones de dólares, con un crecimiento interanual de 27,9% respecto a 2015 (Fortune Global 500, 2018e).

El principal objetivo de este análisis pormenorizado fue dejar en evidencia cuales son los caminos que los Estados y las EMN han recorrido para alcanzar guarismos semejantes al cierre del año 2016.

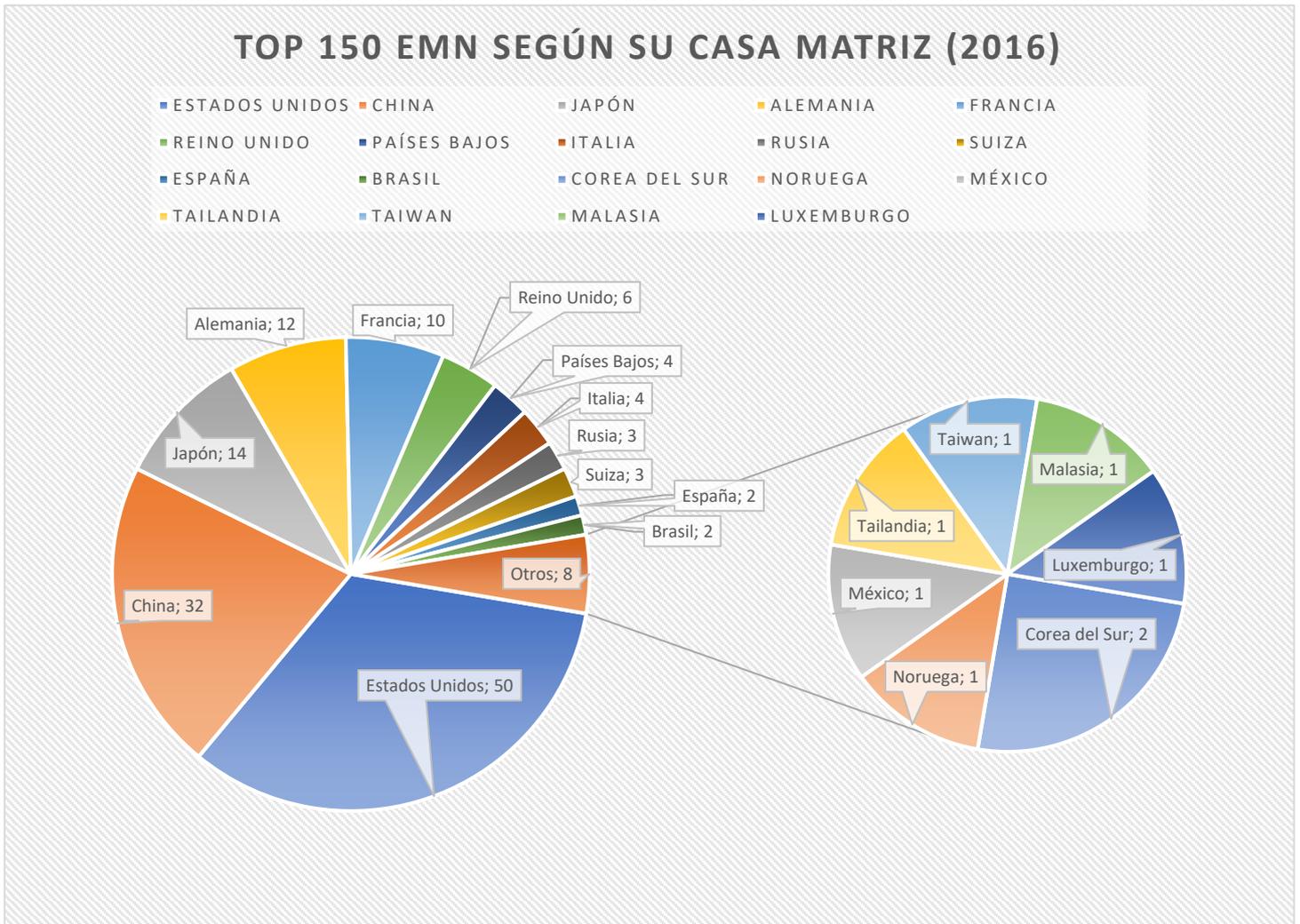
Por un lado, los Estados para alcanzar dicha cifra hacen uso de todo su aparato económico, conjugando la producción de mercancías y servicios, e intentando obtener ventajas competitivas en ciertos sectores, sin perder de vista la diversificación productiva y la apertura comercial regulada.

Sin embargo, a diferencia de las EMN, no toda su población es económicamente activa, lo que obliga a los países a establecer políticas redistributivas, conservando a través de las mismas la cohesión social e intentando reducir la brecha entre ricos y pobres.

Por otro lado, las EMN hacen uso de sus capacidades financieras, operativas y logísticas para alcanzar dichos resultados, utilizando la especialización productiva sectorial y una mano de obra ampliamente calificada para lograr superar sus cifras año a año, mientras buscan posicionarse a la vanguardia de sus competidores.

Su estrategia se enfoca en la maximización de los ingresos y beneficios, por lo cual, no es relevante para ellas los asuntos redistributivos y fiscales que le competen a los Estados.

A través del Gráfico 2 podemos apreciar que actualmente las 150 EMN más poderosas del mundo tienen sede en Estados Unidos (50 EMN), China (32 EMN), Japón (14 EMN), Alemania (12 EMN), Francia (10 EMN), Reino Unido (6 EMN), Países Bajos e Italia (4 EMN cada uno), Rusia y Suiza (3 EMN cada uno), España, Brasil y Corea del Sur (2 EMN cada uno) y Noruega, México, Tailandia, Taiwán, Malasia y Luxemburgo (1 EMN cada uno), lo cual ratifica la concentración existente respecto al origen de estas.



2 – Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Fortune (2016).

Como podemos inferir a través del Gráfico 3 las potencias mundiales que encabezan el listado de países con mayor PBI para el año 2016, son precisamente aquellas en donde tienen sede la mayor cantidad de EMN, a saber: Estados Unidos (puesto 1), China (puesto 2), Japón (puesto 3), Alemania (puesto 4), Reino Unido (puesto 5), Francia (puesto 6), Italia (puesto 8), Brasil (puesto 9), Corea del Sur (puesto 11), Rusia (puesto 12), España (puesto 13), México (puesto 15), Países Bajos (puesto 18) y Suiza (puesto 19).

De acuerdo con Bloomberg, el Top 5 de compañías de acuerdo con su capitalización bursátil (a saber: Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon y Facebook) son originarias de Silicon Valley, dejando en claro el liderazgo que poseen los Estados Unidos en el desarrollo tecnológico mundial.

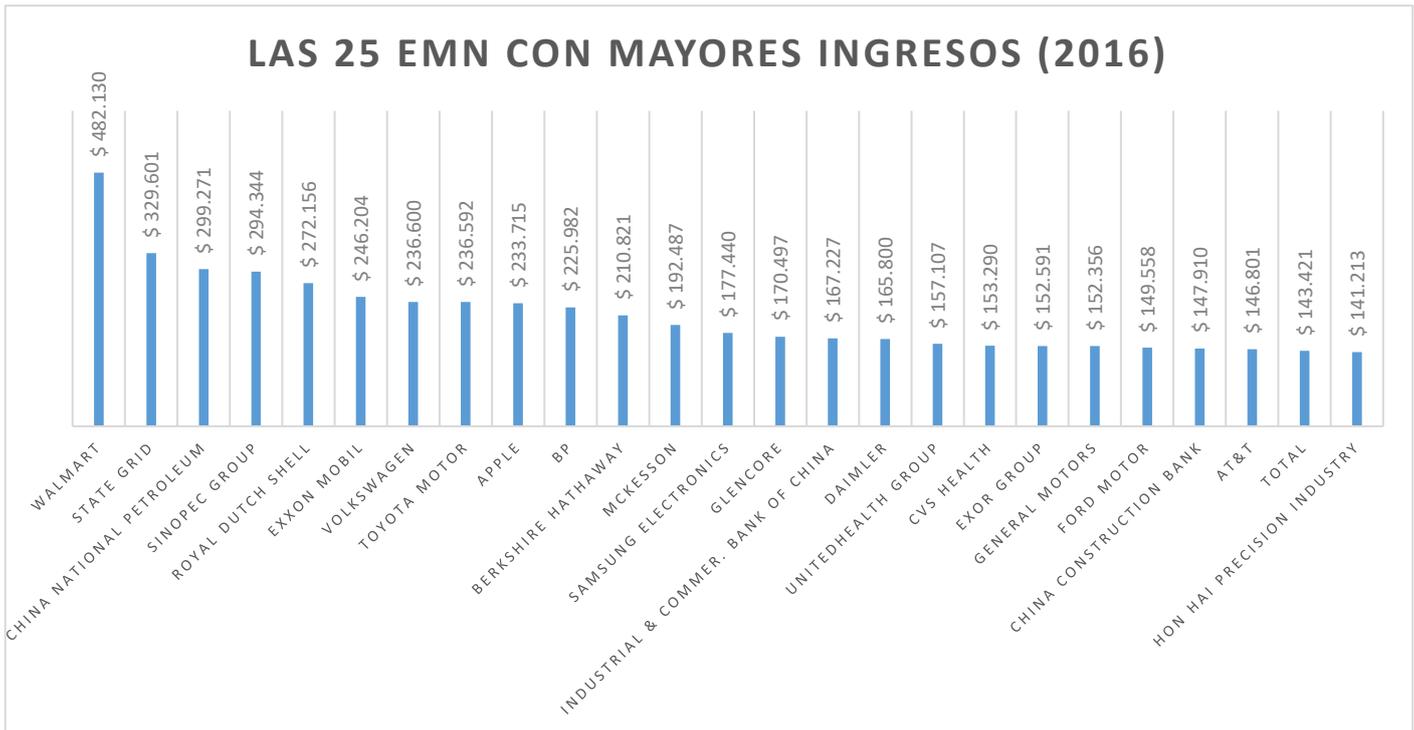


3 – Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2016).

Conjugando estos datos con la información que nos proporciona el Gráfico 4 observamos que, si se combinasen los resultados económicos de Estados y EMN, Walmart desplazaría del Puesto 23 a Polonia, colocándose como una de las entidades económicas más grandes del planeta, lo cual sumado al permanente aumento en los ingresos obtenidos por dicha compañía, permite vaticinar que la tendencia a escalar posiciones continuará en el futuro, tanto para Walmart, como para quienes se posicionan en los primeros lugares del listado, a saber: State Grid, China National Petroleum, Sinopec Group, Royal Dutch Shell, Exxon Mobil, Volkswagen, Toyota, Apple y BP.

En la misma línea, podemos concluir que el valor combinado de las 10 EMN más poderosas es comparable al PBI de 180 países, entre los que destacamos a Colombia, Grecia, Israel, Sudáfrica y Vietnam por mencionar únicamente a un Estado perteneciente a cada continente (El País de Madrid, 2016b).

El artículo añade que el poder económico de los Estados Unidos está intrínsecamente relacionado con sus EMN. De hecho, los beneficios que reciben dichas Corporaciones en la actualidad están en el nivel más alto de los últimos 80 años.



4 – Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Fortune (2016).

Para dimensionar con mayor claridad el poder económico que detentan las EMN en la actualidad, podemos agregar que el PBI conjunto de América Latina y el Caribe para el año 2016 (5.319 mil millones) es equivalente a los Ingresos Anuales de las 26 EMN (5.425 mil millones) que encabezan el Ranking Fortune Global 500 del mismo año.

Oriente Medio y el Norte de África (3.144 mil millones) tuvieron un PBI agregado similar a los ingresos de las primeras 12 EMN (3.259 mil millones) para el año de referencia, al tiempo que el producto de África al Sur del Sahara (1.512 mil millones) fue superado por las primeras 5 EMN del listado (1.677 mil millones).

Siguiendo la misma lógica, el PBI de la Unión Europea (16.487 mil millones) equivale a los ingresos de las primeras 164 EMN (16.528 mil millones), el de América del Norte (20.160 mil millones) al de las primeras 244 EMN (20.174 mil millones) y el Asia Oriental y el Pacífico (22.480 mil millones) al de las primeras 307 EMN (22.487 mil millones) del Ranking.

Por último, podemos agregar que la sumatoria de los ingresos recibidos por las 500 EMN más grandes del Mundo (27.634 mil millones) equivalen al 36,43% del PBI Mundial (75.847 mil millones) para el año 2016, confirmando la tendencia alcista que observaba Arce a comienzos de este milenio.

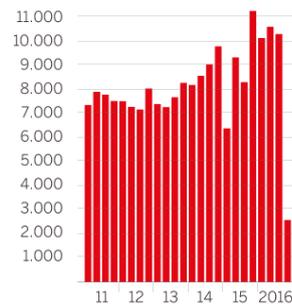
En millones de euros

Fecha	Empresa compradora	Puesto	Valor de operación	Empresa adquirida
14 nov. 1999	Vodafone Airtouch	1º	202.785	Mannesmann
10 ene. 2000	America Online	2º	181.585	Time Warner
9 feb. 2013	Verizon Comunicat.	3º	130.298	Verizon Wireless
10 abr. 2016	AB InBev	4º	110.271	SABMiller
25 abr. 2007	Santander, RBOS y Fortis	5º	98.189	ABN-AMRO
28 oct. 2004	Royal Dutch Shell	6º	95.444	Shell Transport
5 mar. 2006	AT&T	7º	89.431	Bellsouth
4 nov. 1999	Pfizer	8º	88.771	Warner-Lambert
1 dic. 1998	Exxon Corp.	9º	85.125	Mobil Corp.
8 abr. 2015	Royal Dutch Shell	10º	81.009	BG Group
17 ene. 2000	Glaxo Wellcome	11º	78.775	Smithkline
26 may. 2015	Charter Comunicat.	12º	78.376	Time Warner Cable
25 feb. 2006	Gaz de France	13º	75.242	Suez
6 abr. 2006	Travelers	14º	72.558	Citicorp
8 jul. 2001	Comcast	15º	72.041	AT&T Broadband

OPERACIONES DE FUSIÓN Y ADQUISICIÓN EN EL MUNDO

NÚMERO DE OPERACIONES

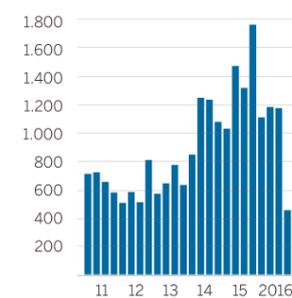
Cada trimestre



VALOR DE LAS OPERACIONES

Cada trimestre,

en miles de millones de dólares



Fuente: Thomson Reuters, Bloomberg. A. A. - R. S. / EL PAÍS

5 – Fuente: Alonso, A. y Silva, R. (2016). *Operaciones de fusión y adquisición en el mundo* [Gráfico]. Recuperado de https://elpais.com/elpais/2016/10/28/media/1477669343_348572.html

El Gráfico 5 confirma que las operaciones de fusión y adquisición son práctica común entre las EMN, las cuales aprovechando los bajos tipos de interés existentes se han dedicado a la compra de sus más acérrimos competidores, ampliando su cuota de mercado (y su poderío de económico) consecuentemente.

Entre el año 2011 y el 2016 se han registrado entre 7.000 y 11.000 adquisiciones cada trimestre, con cifras que van entre los 500 y los 1.700 miles de millones de dólares.

Las cinco mayores firmas de Wall Street concentran el 45% de los activos, duplicando el porcentaje que detentaban a comienzos del siglo XXI. En efecto, la Gran Recesión no hizo más que favorecer la concentración del capital en menos manos.

Dicha tendencia se ratifica al confirmar que de las 6.800 empresas que cotizaban en Bolsa en Estados Unidos en el año 1997, hoy solo permanecen aproximadamente 3.400. En el mismo período dichas EMN pasaron de representar un 33% del PBI norteamericano a un 46% del mismo.

De acuerdo con la consultora PwC, el valor combinado de las 100 mayores EMN para el año 2016 es de 17.4 miles de millones de dólares, guarismo que se asemeja mucho a los 18.6 miles de millones que registró el PBI estadounidense en el mismo año.

Para finalizar el informe señala que: “la evolución del margen de beneficio está relacionado con la concentración del mercado. El 10% de las empresas generan cerca del 80% de todos los beneficios (...) situación que hace mucho más difícil que las nuevas empresas puedan despegar” (El País de Madrid, 2016b).

Sin embargo, la hegemonía norteamericana en este sentido podría llegar a no ser tal dentro de una década, ya que hace 20 años atrás había únicamente 18 empresas con sede en países emergentes, mientras que en la actualidad las mismas ya alcanzan un total 156 sobre el total de 500 que analiza el ranking de la revista Fortune, entre ellas figuran las translatinas que mencionamos al comenzar este capítulo.

CAPITULO V.

5.1. Conclusiones.

Tomando como referencia la pregunta de investigación e hipótesis expuestas en el Capítulo I de este trabajo monográfico, podemos concluir que efectivamente, las Empresas Multinacionales prontamente se convertirán en el actor de mayor peso económico y poder de influencia política dentro del Sistema Internacional. A esta conclusión hemos arribado tras sopesar el material teórico y estadístico que fue procesado a lo largo del análisis de esta investigación.

Cabe destacar que, a través de los marcos teóricos y paradigmas seleccionados, pudimos interpretar la compleja realidad actual desde diferentes perspectivas, intentando mantener la objetividad mediante la elección de fuentes calificadas y especializadas en la materia.

Por su parte, los datos estadísticos nos permitieron ratificar con cifras las tendencias señaladas por autores expertos en este ámbito de investigación, dando un sustento numérico a las percepciones primarias sobre las que se basó el trabajo.

En primera instancia, al caracterizar cuales son los elementos y mecanismos de negociación utilizados por las EMN para influir a favor de sus intereses, pudimos corroborar que, basadas en su flexibilidad geográfica y poderío económico, las mismas han consolidado su poder político, tomando en la mayoría de los casos a los Estados como facilitadores en la consecución de sus objetivos, logrando incluso que éstos modifiquen sus normas y leyes existentes para que las mismas sean afines a los intereses corporativos.

Dicha presión es ejercida fundamentalmente a través de lobbying y/o la participación proactiva en la creación de nuevos Tratados Comerciales (ej.: TISA, TTP).

En un mundo globalizado, donde la competencia por atraer capitales e IED es cada vez más voraz, son los pequeños detalles, muchas veces traducidos en concesiones, los que inclinan la balanza a favor de invertir en uno u otro país.

Dicho proceso, en el cual los Estados relegan su rol de benefactor, y centran sus objetivos en apuntalar su posición como receptores de inversiones, ha provocado efectos disímiles en las élites políticas y la población en general.

En el afán por tornarse más competitivos y atractivos para los inversores extranjeros, los gobiernos han tomado prácticas lesivas para sus propios conciudadanos, tales como desregular y flexibilizar el mercado laboral, a fin de reducir los salarios reales y competir internacionalmente a través del bajo coste de su mano de obra. Tal es el caso de un número importante de naciones en desarrollo en las zonas del Sudeste Asiático y América Latina.

En última instancia, para muchos Estados la IED sumada al know-how que las EMN puedan brindar en su área de expertise, se tornan activos demasiado atractivos para dejar de lado, fundamentalmente, porque en teoría, son estos factores (capital y conocimiento) los que aceleran el proceso de crecimiento y reducen el “gap” (o brecha) entre ellos y las naciones más desarrolladas del planeta.

Lo que el Modelo OLI omite mencionar, es que, cuando el entorno no resulta atractivo, las mismas inversiones y know-how que un día ingresaron al Estado receptor, abandonan el mismo en busca de otro, que le ofrezca mejores oportunidades fiscales, regulatorias u impositivas para maximizar la rentabilidad de sus inversiones.

El efecto es incluso peor, si el Estado da el primer paso, expropiando recursos e IED, lo cual deriva en un efecto contagio que aleja los capitales internacionales de forma inmediata de su territorio.

Paralelamente, la fusión o compra de nóveles compañías por partes de gigantes de cada sector productivo ha sido otra medida tomada por las EMN como práctica habitual para eliminar potenciales competidores o elevar participaciones en las cuotas de mercado que les corresponden.

De esta manera, se crean barreras de entrada casi imposibles de derribar para compañías que no disponen del presupuesto y poder suficientes para competir a escala global.

La supervivencia de aquellas Multinacionales más aptas ha eliminado a aquellos competidores incapaces de sortear la Gran Recesión, por escasez de recursos o medios para superarla, como si la lógica darwinista dominara el sistema internacional de mercados y capitales.

Las economías de escala han sido aprovechadas al máximo por las Corporaciones, que, a diferencia de los Estados, no se encuentran atadas a un territorio en particular. En última instancia, el mercado para obtener recursos físicos, humanos o capitales es tan extenso como el orbe mismo.

Finalmente, al comparar el peso económico y poder político de las EMN y los Estados en Sistema Internacional contemporáneo y analizar cuantitativamente similitudes y diferencias en el aporte de las EMN y los Estados al PIB Mundial ratificamos que, con excepción de los 2 años posteriores a la crisis, las EMN han ganado terreno año a año en materia de Ingresos, en comparación a los Estados, que han visto sus PBI mantenerse o incluso caer durante el mismo período.

Así también, cada vez es mayor el porcentaje de participación de las 500 EMN más poderosas en el PBI Mundial, ubicándose en 2016 por encima de 1/3 del total del mismo.

Tomando como referencia los años posteriores a la Gran Recesión, las EMN lejos de disminuir su poder económico y político, se tornaron incluso más influyentes que en décadas anteriores, conocedoras de los esfuerzos realizados por los Estados durante los años posteriores a la crisis para evitar colapsos irreversibles en el sistema capitalista.

A ello se le suma, la ausencia en la necesidad de realizar un proceso redistributivo, a través de impuestos y programas sociales, que los Estados deben impulsar para lograr el equilibrio social necesario, creando entornos propicios para la inversión y el desarrollo.

En contrapunto, el objetivo primordial de las EMN en la mayoría de los casos ha sido lograr que se optimicen los recursos y se reduzcan los costes operativos y fiscales, maximizando de esta forma la rentabilidad del capital invertido y, en consecuencia, los ingresos obtenidos.

Respecto a las tendencias a futuro, es altamente probable que, ante la pasividad de los Estados para establecer reglas de juego concretas, sean las EMN quienes tomen una posición aún más relevante que la actual entre los actores del Sistema Internacional.

A principios del siglo XX el expresidente norteamericano Theodore Roosevelt había advertido que “la concentración en un pequeño número de grandes titanes acabaría ejerciendo un control tal que pondría en peligro el principio de igualdad de oportunidades”. Sin dudas estaba en lo cierto si observamos la realidad existente.

Por tanto y más que nunca, sigue vigente la responsabilidad política de los gobiernos (también conocida por su término anglosajón “accountability”), ya que lograr armonizar el fenómeno globalizador y corporativo con las democracias representativas será el mayor desafío para los Estados en los próximos años.

5.2. Referencias.

5.2.1. Bibliografía.

- Allard, R. (2007). Las empresas multinacionales en la globalización. Relaciones con los Estados. *Revista Estudios Internacionales Universidad de Chile*, 158, 61-62-63-67.
- Arce, G. (2014). *La Economía Mundial en el Siglo XX*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria. pp. 4-7-8.
- Banco Central del Uruguay (2016). *Glosario de Términos Económicos*. Recuperado de: www.bcu.gub.uy/Comunicaciones/Documents/Glosario-Terminos.pdf
- Barbé, E. (1995). *Relaciones Internacionales*. Madrid: Editorial Tecnos. pp. 115-126-290.
- Bayón, M. (2013). *Las translatinas: entidades visibles en la economía mundial*. Recuperado de: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2015/15145.pdf>
- Benzecry, C. & Deener, A. (2012). *Los viajes de un zapato en la economía global*. Nueva Sociedad, N° 241, 111.
- Bértola L. & Ocampo J. A. (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad*. Madrid: Segib. p. 243.
- Berzosa C. (2001). *Relaciones Política y Economía*. Tema Central, Sin Volumen, 57-58-61-66.
- Bielschowsky, R. (abril, 2009). Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista CEPAL*, 97, 179-180-181-182-183.
- Bodemer, K. (julio-agosto, 1998). La globalización. Un concepto y sus problemas. *Revista Nueva Sociedad*, 156, 54-56-58-59-60-64-65-66.
- Caputo, O. (1997). *La Economía Mundial Actual y la Ciencia Económica. Algunas Reflexiones para la Discusión*. Seminario Internacional: “La Economía Mundial Contemporánea, Balance y Perspectivas”, Sin Volumen, 7.

- de León, G. (2009). Las empresas multinacionales y la economía mundial. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense Real Centro Universitario, XLII*, 345-347-348-349-350-351-352.
- de Matías, D. (2015). *Impacto de las TIC en la forma de hacer negocios internacionales. Una revisión del paradigma eclético*. Recuperado de: http://www3.uah.es/iaes/publicaciones/DT_01_15.pdf
- Gamio, G. (2014). *¿Qué es la Sociedad Civil? Espacios públicos y ética cívica*. Recuperado de: textos.pucp.edu.pe/pdf/2088.pdf
- Jackson, J. & McIver, R. (2008). *Microeconomics Eighth Edition*. North Ryde: Editorial McGraw Hill.
- Martínez, A. (2005). *Economía de la Globalización*. AFDUAM, N° 9. pp. 18-35.
- Organización Mundial del Comercio (2016). *Tendencias del comercio mundial: panorama de los últimos 10 años*. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/wts2016_s/WTO_Chapter_02_s.pdf
- Rapoport M. & Brenta N. (2010). *La crisis económica mundial: ¿El desenlace de cuarenta años de inestabilidad?* Problemas del Desarrollo, N° 163, 9.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2008). *La Crisis Financiera del 2008: Análisis y propuestas del SELA* (N° 3-08). Caracas: Secretaría Permanente. pp. 3-4.
- Tapia J. A. & Astarita R. (2011). *La Gran Recesión y el capitalismo del siglo XX*. Madrid: Catarata. pp. 15-16.
- Trajtenberg, R. (1999). *El Concepto de Empresa Transnacional*. Recuperado de: <http://decon.edu.uy/publica/Doc1099.pdf>
- Vargas-Alzate, L., Duque, A., Herrera, C. & Ríos, C. (enero-junio 2011). El estado y las multinacionales. Posibles efectos de la crisis de 2008 en la balanza de poder. *Revista AD-MINISTER*, 18, 127-128-129-130-134.
- Wallerstein, I. (mayo-agosto, 1995). La estructura interestatal del sistema-mundo moderno. *Revista Secuencia, nueva época*, 32, 143-144-145-146-153-156-157-159-161-162-163-164-165.

5.2.2. Documentos.

El País de Madrid (2016, 28 de octubre). *El poder de las grandes multinacionales.*

Recuperado de:

https://elpais.com/elpais/2016/10/28/media/1477669343_348572.html

El País de Madrid (2016b, 29 de septiembre). *10 empresas más grandes que 180 países.* Recuperado de:

https://elpais.com/economia/2016/09/29/actualidad/1475150102_454818.html

UNCTAD (2018a, 18 de abril). *General Profile: Poland.* Recuperado de:

<http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/616/index.html>

UNCTAD (2018b, 18 de abril). *General Profile: Qatar.* Recuperado de:

<http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/634/index.html>

UNCTAD (2018c, 18 de abril). *General Profile: Algeria.* Recuperado de:

<http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/012/index.html>

UNCTAD (2018d, 18 de abril). *General Profile: Ecuador.* Recuperado de:

<http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/218/index.html>

UNCTAD (2018e, 18 de abril). *General Profile: Bangladesh.* Recuperado de:

<http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/050/index.html>

Fortune Global 500 (2018a). *Walmart.* Disponible en:

<http://fortune.com/global500/2016/walmart/>

Fortune Global 500 (2018b). *General Motors.* Disponible en:

<http://fortune.com/global500/2016/general-motors/>

Fortune Global 500 (2018c). *Industrial & Commercial Bank of China.* Disponible

en: <http://fortune.com/global500/2016/industrial-commercial-bank-of-china/>

Fortune Global 500 (2018d). *Petrobras*. Disponible en:

<http://fortune.com/global500/2016/petrobras/>

Fortune Global 500 (2018e). *Apple*. Disponible en:

<http://fortune.com/global500/2016/apple/>

5.2.3. Notas Metodológicas.

- ❖ Las cifras están expresadas en Miles de Millones de Dólares Americanos.
- ❖ Ranking Fortune Global 500 (2016): Someka. Disponible en:
<https://www.someka.net/excel-template/fortune-500-list-global-2016/>
- ❖ PIB por Estados y Regiones (US\$ a precios actuales) (2016): Banco Mundial. Disponible en:
https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?year_high_d_esc=true