

La empresa transnacional, sinónimo de globalización

Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Arellanes Jiménez, P. E. (1996). La empresa transnacional, sinónimo de globalización. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 41(164), 91-112. <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.1996.164.49531>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

La empresa transnacional, sinónimo de globalización

PAULINO ERNESTO ARELLANES JIMÉNEZ

Resumen

El capitalismo mundial ha venido transformándose con base en las formas productivas, en las innovaciones tecnológicas, en los entrecruzamientos más variables y complejos de los capitales a nivel mundial para la valorización de los mismos y en la fragmentación de la producción mundial.

Las empresas transnacionales ocupan un lugar privilegiado después de la Segunda Guerra Mundial, porque ahí empiezan su labor fundamental que es la transnacionalización de los capitales; sin embargo, después de la Guerra Fría y dentro del cuadro de la crisis capitalista con sus estrategias renovadas, con sus flujos de capital diversificados, con sus capacidades tecnológicas revolucionadas, no sólo transnacionalizan los capitales sino globalizan toda la relación comercial y financiera.

En esta situación se sustenta el grado de sofisticación al que llegó la empresa transnacional, ya que ésta se ha convertido en el nuevo sujeto y actor de las relaciones internacionales.

Abstract

World Capitalism has suffered transformations based on productive forms in technological innovations, on the most diverse and complex intercrossings of capital in a world scale for their appraisal and on the fragmentation or international production.

Since the end of the Second World War, transnational companies play an outstanding role due to the fact that they act as the main source for the transnationalization of capital. Nevertheless, after the Cold War and within the context of the capitalist crisis with its renovated strategies, with its flow of diversified capital, with its revolutionized technological capabilities, not only do they transnationalize capital but they also globalize commercial and financial relations integrally.

These circumstances nourish the degree of sophistication accomplished by the transnational company because the latter has become the new subject and actor of international relations.

Introducción

La diferencia entre globalismo y globalización reside entre lo ideológico de lo primero y la realidad de lo segundo, entre la tendencia volitiva y valorativa que los creyentes en la "aldea mundial" han querido al presentar al capitalismo como valor universal, unívoco y homogéneo y los grados de liberalización de los "mer-

cados nacionales y regionales” logrados por la apertura, por la circulación de capitales, mercancías y tecnología mediante la aplicación de la política económica del “libre mercado”.

Lo anterior tiene que ver con la controversia entre las ventajas comparativas que dejaron de ser el elemento efectivo de la competencia comercial internacional, para dar paso a las ventajas competitivas que son ahora el mecanismo e instrumento de las empresas transnacionales, con el fin de ganar mercados en la economía mundial y en las relaciones económicas internacionales.

En este reacomodo del capitalismo con nuevos mecanismos e instrumentos de comercio internacional y de finanzas internacionales aparece la contradicción entre globalización y regionalización, como dos procesos complementarios y contradictorios entre sí; complementarios porque las regionalizaciones conducen a la globalización simplificada, pero contradictorios porque la regionalización es respuesta a los mercados ampliados de los Estados-nación, por lo cual pueden ser los nuevos proteccionismos.

Precisamente en esta contradicción, la empresa transnacional se ha reconvertido para ubicarse más allá de toda lucha entre los Estados, al ser ella la protagonista ya sea de las integraciones o de la globalización misma, por medio de sus renovadas estrategias de corto y de largo plazo; de aquí que resulta espectacular e inusitado el grado de cooperación, alianza y apoyo a gobiernos y empresas nacionales para convertir los espacios, en otro momento espacios nacionales, en espacios internacionales, donde se conjuga todo fenómeno político y económico.

Con tales razonamientos pretendemos expresar que la empresa transnacional (ET) se apropia del “mercado”, como teoría y como práctica, para imponerse y así superar la crisis de demanda existente, particularmente las empresas transnacionales de Estados Unidos.

No es casual la fragmentación de la producción y la fragmentación de los mercados que han venido aplicando, para de esta manera maximizar y optimizar las ganancias. Por esto el enganche, el contagio, el arrastre, etcétera, que llevan a cabo de las empresas de menor desarrollo, porque al fin y al cabo la competitividad y la competencia se da entre las empresa y no entre las naciones.

Por las anteriores razones, las empresas transnacionales en nuestros días se han convertido en el sujeto-actor del derecho interna-

cional y de la política internacional, ya que en ella y por ella cobran razón de ser la globalización, las regionalizaciones y los cambios en las relaciones económicas internacionales en el mundo actual.

Ya se habla inclusive de una diplomacia de la empresa transnacional llamada diplomacia corporativa; aquí el debate no es si el Estado-nación es sustituido o pierde funciones, tema que escapa a este artículo, sino por la intensa relación intrafirmas o intraempresas que va más allá de la relación interfirmas o interempresas porque en la medida de la fragmentación de la producción y la fragmentación de los mercados, dos estrategias conjuntadas por las empresas transnacionales, éstas ya no solamente poseen una relación vertical matriz-filial que era considerada como tradicional, sino que ahora la relación es de un complejo factual por la relación horizontal filial-filial; de aquí las alianzas con gobiernos y Estados, que en otro momento eran antagónicos a las ET.

Globalismo y globalización

Durante la época del presidente Nixon ya se venía escribiendo sobre la Riqueza Global¹ conducida en la economía mundial por las empresas transnacionales (ET), cuyo sueño era el rompimiento de las fronteras nacionales para que se diera el mercado libre a nivel internacional. Efectivamente, era la época de Guerra Fría y era la época de los proteccionismos de los mercados nacionales, tanto capitalistas como socialistas. Más adelante, en la década de los noventa, se escribió sobre el mercado libre, coincidente con el sueño logrado por las empresas transnacionales,² que desde la década de los ochenta fueron el ariete de las revoluciones tecnológicas y de las tecnologías de punta y que llevaron a cabo la fragmentación de la producción y la fragmentación de los mercados, como dos de las centrales estrategias para abrir y repartirse los mercados internacionales en la competencia y en la competitividad entre ellas, con lo

¹ Barnet Müller y otros, *Global Reach. Los dirigentes del mundo*, Barcelona, Edit. Grijalbo, 1978.

² Véase Richard J. Barnet and John Cavanagh, *Global Dreams. Imperial Corporations and the New World Order*, New York, Simon & Shuster, 1994.

cual rompieron las fronteras nacionales para lograr la máxima transnacionalización del capital productivo, financiero, laboral y comercial.

Desde de la década de los años ochenta también aparecieron, en la bibliografía académica de las universidades del Primer Mundo y como colofón en las universidades de los principales países en vías de desarrollo, obras referidas al estudio de las tendencias internacionales del globalismo³ y de la globalización. Globalismo como tendencia teórica y globalización como tendencia real, particularmente económica.

Recientemente, se ha analizado la relación entre el globalismo como ideología y la globalización como realidad, no es para menos, puesto que ha llegado a tanto la inducción de los países desarrollados hacia los países de menor desarrollo que han logrado que el globalismo, como sinónimo de "la aldea mundial", sea aceptado por la mayoría de las conciencias tanto de las élites como no élites de forma acrítica; inclusive se ha llegado hasta pregonar el posmodernismo⁴ como la otra etapa de la civilización, que indudablemente sólo corresponde a las sociedades posindustriales, para que los valores de la globalización de las empresas transnacionales se internen en los mercados nacionales como internacionales sin diferencia alguna.

A partir de la agudización de la crisis capitalista de la década de los ochenta, tanto Estados Unidos como Inglaterra comandaron en sus políticas económicas exteriores toda una prédica de los valores del libre mercado, cuya fuerza se encontraba en las empresas privadas más que en las públicas; de esta manera Ronald Reagan y Margaret Thatcher se convirtieron en las máquinas del tren del futuro, con todo un conjunto de políticas económicas aplicadas que, como cuerpos teóricos, serían estudiadas en los principales centros universitarios de ambos países y que de allí pasarían a la periferia, para que más adelante pudieran ser aplicados por los gobernantes en sus economías nacionales respectivas. Así, este cuerpo teórico de libre

³ Véase Robert Keohane and Joseph S. Nye, "Globalism and Power", *Power and Interdependence*, USA, Harper Collins Publishers, 1989

⁴ Véase Jan Boxil, "Globalization, Sustainable Development, And Posmodernism: The new Ideology of Imperennialism", *Humanity & Society*, USA, vol 18, number 4, november, 1994

mercado, de libre competencia, de libre paridad monetaria, etcétera, devino en el neoliberalismo, que tempranamente tuvo sus primeras confrontaciones en la Europa capitalista, pero no así en América Latina, sino que aquí se quedó hasta nuestros días causando los estragos microeconómicos y sociales que ya conocemos.

Lo anterior está relacionado con dos conceptos que íntimamente vinculados van a empujar a la globalización, nos referimos a la productividad y a la competitividad,⁵ condiciones *sine qua non* las empresas no pueden entrar a la competencia internacional. Lo primero, esto es, la productividad, viene a transformar la relación hora trabajo-producción y que da como resultado la acumulación vía excedente, por medio de la mayor plusvalía en favor del capital, por esto la categoría de la "flexibilización"; lo segundo, esto es, la competitividad, está relacionado con la reconversión industrial, con la revolución de los procesos productivos en términos no sólo cuantitativos sino cualitativos, por esto la importancia del control de calidad, del fin del fordismo, de la entrega a tiempo, del factor tecnológico como característica agregada de la ventaja.

Ahora bien, esta etapa de la globalización con las anteriores condiciones, originalmente sólo era posible para las grandes empresas transnacionales, ya que son ellas las capaces de competir por los mercados internacionales; en este sentido son ellas las que compiten internacionalmente y no las naciones;⁶ este descubrimiento viene a reforzar la idea de que el Estado-nación, como espacio político-económico llamado mercado nacional, para la empresa le queda demasiado ajustado, de aquí que necesita ampliar sus mercados rompiendo fronteras nacionales, creando nuevos valores dentro del capitalismo o retroalimentando los ya existentes, como un mundo sin fronteras, para de esta manera justificar la conversión de los mercados nacionales en mercados transnacionales,⁷ para lo cual se pregona la liberalización de los mercados, de la producción, de las mercancías, de los capitales y de los mercados laborales; aunque

⁵ Véase Jeffrey A. Hart, *Rival Capitalists. International Competitiveness in the United States, Japan, and Western Europe*, USA, Cornell University, 1992.

⁶ Véase Michel Porter, "La competitividad de las naciones", *Foreign Affairs*, USA, 1992.

⁷ Véase Stephen J. Rosow, "Nature, Need, and Human World: Commercial Society and the Construction of the World Economy"; Kurt Burch, "The 'Properties' of State System and Global capitalism"; Stephen J. Rosow, Naem Inayatullah & Mark Rupert, *The Global Economy as Political Space*, Boulder London, Lynne Rienner Publishers, 1994.

este último ha sido el factor más golpeado, porque ha servido de plataforma excedentaria en favor del capital financiero, tal como lo indican las tendencias de flujos de capital más actuales y las restricciones a los flujos laborales internacionales en Europa, en América Latina que han llegado a manifestarse, inclusive, en xenofobias, racismos y represiones a las migraciones internacionales.

Contradicciones

Desde otro punto de vista, propiamente económico, en la competencia por los mercados internacionales Estados Unidos es el inicial perdedor, por cuanto al declinar su productividad y su competitividad, en ciertos sectores productivos, empezó a actuar con una política exterior de renovado panamericanismo y así comenzó a buscar a sus tradicionales socios latinoamericanos para poder afianzar sus —en otro momento área de influencia— mercados propios donde colocar sus excedentes que ya no eran aceptados en otras partes del mundo, situación que es muy visible en la década de los ochenta. En este sentido no es casual la búsqueda de su liderazgo en la época de Reagan, que más adelante se institucionaliza en políticas exteriores comerciales y financieras, particularmente hacia América Latina en el periodo de Bush; y más adelante se empiezan a concretar en las zonas acuerdos y otros instrumentos dentro del pensamiento liberal del libre mercado,⁸ que en los hechos vendría a ser la regionalización continental empezada por el Norte a través del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, una de las muchas modalidades de integración comercial que, como mercados ampliados, le permitirán a Estados Unidos competir por los mercados y en los mercados dentro de la globalización con sus competidores europeos y asiáticos.

Es en este escenario donde caemos en la cuenta de la contradicción entre el libre mercado de los regionalismos y el libre mercado global llamado globalización, porque tanto en un proceso como en otro, la empresa transnacional juega un papel protagónico aunque,

⁸ Véase la "Iniciativa para la Américas" del presidente Bush, así también el discurso sobre "Seguridad Nacional" del asesor en la materia del presidente William Clinton, y por último véase la "Cumbre Hemisférica de Miami", en *La Jornada* y *Excelsior*, diferentes fechas de 1992, 1993 y 1995 respectivamente.

repetimos, contradictorio. En el caso del regionalismo continental latinoamericano, la empresa transnacional estadounidense apela al libre mercado para marcar el rumbo del proteccionismo de ese país, y en el caso de la globalización, que es el libre mercado a nivel de la economía mundial concretada en las relaciones económicas internacionales, significa la máxima uniformidad que la empresa transnacional ha marcado para optimizar sus ganancias.

Una contradicción mayor la encontramos en el momento de la liberalización de los mercados internacionales, sinónimo de globalización entre los flujos de capital financiero y los flujos de capital productivo. Antes de la década de los ochenta observábamos que el capital productivo —por lo general producto de las inversiones extranjeras directas, casi todas de las empresas transnacionales— era el que inundaba los mercados nacionales e internacionales; sin embargo, a partir de la década de los noventa podemos advertir lo contrario, esto es, que el mayor flujo de capitales en los mercados es el de portafolio y no el productivo; la duda, o mejor la interrogante, que se abre es: ¿qué tanto de esos flujos corresponden a la empresa transnacional? Que es semejante a preguntar, ¿por qué se privilegian los rendimientos sobre las ganancias? Refiriéndonos, desde luego, al meollo de esa contradicción (véase cuadros 1 y 2)

No podemos negar que a estas alturas de la década de los noventa son las empresas transnacionales las que aparecen como las mayores exportadoras e importadoras (véase cuadros 3 y 4).

Cuadro 1 Flujos acumulativos de inversión de portafolio (en billones de dólares)

	Acumulativos hacia afuera			Acumulativos hacia adentro		
	1980-1984	1985-1989	1990-1993	1980-1984	1985-1989	1990-1993
Estados Unidos	5.8	47.0	238.6	16.7	295.7	224.7
Japón	13.8	449.6	200.1	11.9	116.5	147.1
Alemania	4.3	102.3	95.0	8.7	81.5	280.0
Francia	1.2	22.7	72.3	5.2	66.3	159.7
Reino Unido	10.8	128.6	283.2	1.6	106.9	144.7

FUENTE: *Balance Nacional, Estadísticas de Balanza de Pagos*, "External Disequilibria and Capital Movements", *Monthly Economic Report*, núm. 61, enero de 1995, p. 33.

Cuadro 2

Flujos acumulativos de inversión directa (en billones de dólares)

	<i>Acumulativos hacia afuera</i>			<i>Acumulativos hacia adentro</i>		
	1980-1984	1985-1989	1990-1993	1980-1984	1985-1989	1990-1993
Estados Unidos	18.6	109.9	155.1	9.6	238.8	103.3
Japón	0.3	118.8	109.5	4.3	0.4	6.0
Alemania	1.8	49.5	76.7	3.6	11.9	9.9
Francia	2.2	47.0	77.7	2.9	26.3	46.7
Reino Unido	5.3	131.9	78.4	9.3	81.7	80.1

FUENTE: *Idem.*

Cuadro 3

Los 20 mayores exportadores (millones de dólares FOB)

<i>RK</i>	<i>RK</i>	<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Sector</i>	<i>Exp. 94</i>	<i>Exp. 93</i>	<i>Var. %</i>	<i>Prop.</i>
1	1	Pdvsa	Venezuela	Petróleo	11.436,0	11.300,0	1.2	E
2	2	Pemex	México	Petróleo	7.517,0	7.433,0	1.1	E
3	3	General Motors(1)	México	Automotriz	3.450,0	2.856,7	20.8	P*
4	4	Codelco	Chile	Minería	2.659,2	2.294,4	15.9	E
5	5	Chrysler (1)	México	Automotriz	2.200,0	1.838,2	19.7	P*
6	6	Ford (1)	México	Automotriz	1.691,2	1.400,2	20.8	P*
7	8	Vale Do Rio Doce	Brasil	Minería	1.264,2	1.211,3	4.4	E
8	7	Petroecuador	Ecuador	Petróleo	1.179,0	1.149,0	2.6	E
9	10	Volkswagen (1)	México	Automotriz	1.100,0	839,0	31.1	P*
10	11	YPF	Argentina	Petróleo	1.100,0	801,9	37.2	P
11	9	CVG	Venezuela	Aluminio	1.035,0	950,0	8.9	E
12	13	Petrobrás	Brasil	Petróleo	998,7	730,9	36.6	E
13	19	IBM	México	Computación	889,0	570,7	55.8	P*
14	14	Telmex	México	Telecom	886,2	713,9	21,3	P
15	12	Ecopetrol (1)	Colombia	Petróleo	828,6	748,5	10.7	E
16	23	Escondida	Chile	Minería	726,4	515,3	41.0	P*
17	17	Sider de Tubarao CST.	Brasil	Acero	674,6	605,0	11.5	P
18	28	Southern Copper Corp.	Perú	Minería	662,4	459,7	44.1	P*
19	26	Nissan	México	Automotriz	650,0	500,0	30.0	P*
20	18	Fiat	Brasil	Automotriz	617,0	491,1	25.6	P*

FUENTE: *América Economía*, "Los 200 mayores exportadores de América Latina y los 150 mayores importadores", *La Revista de Negocios de América Latina*, México, julio de 1995.

P: Privada local; P*: Privada extranjera; E: Estatal; N.D.: No disponible.

Cuadro 4
Los 20 mayores importadores
(millones de dólares)

<i>RK</i>	<i>Empresa</i>	<i>Imp. 94</i>	<i>País</i>	<i>Sector</i>	<i>Propiedad</i>
1	General Motors (1)	2.250,0	México	Automotriz	P*
2	Nissan (1)	1.800,0	México	Automotriz	P*
3	Chrysler (1)	1.750,0	México	Automotriz	P*
4	Ford (1)	1.550,0	México	Automotriz	P*
5	Pemex	1.445,0	México	Petróleo	E
6	Volkswagen (1)	850,0	México	Automotriz	P*
7	Enap	849,5	Chile	Petróleo	E
8	IBM	791,0	México	Computación	P*
9	Sevel	578,3	Argentina	Automotriz	P
10	Autolatina (Ford&VW)	517,1	Argentina	Automotriz	P*
11	Ciadea (Renault)	472,9	Argentina	Automotriz	P
12	Cifra	414,9	México	Comercio	P
13	Telmex	389,4	México	Telcom	P
14	Hewlett-Packard (1)	350,0	México	Computación	P*
15	Petroperú	330,0	Perú	Petróleo	E
16	Vitro	323,0	México	Vidrio	P
17	Mexicana de Aviación	320,6	México	Aerolíneas	P
18	Hylsamex	312,3	México	Acero	P
19	Aeroméxico	312,0	México	Aerolíneas	P
20	Alpek	304,1	México	Petroquímica	P

FUENTE: *Idem.*

Al liberarse mayormente los mercados, sobre todo después de la caída del socialismo realmente existente de Europa del Este —que coincide con la última década de este milenio—, el mercado se encumbra como valor universal sobre el Estado; en economía esto es muy visible, porque el *Estado* cada día pierde fuerza, presencia y decisión en los asuntos internos de sus mercados, más aun cuando al privatizar toda empresa estatal pierde la relativa autonomía que le caracterizaba en otros momentos, especialmente para los Estados de menor desarrollo o subdesarrollados; de aquí que sea *el mercado* el factor decisivo de las relaciones económicas internacionales. El anterior argumento es tan sólido que hoy presenciamos la caracterización, inclusive por parte de la ONU, de las economías del socialismo decaído como economías en transición, se sobrentiende hacia el mercado. En el caso de algunas economías en vías de desarrollo, los países desarrollados las han caracterizado como mercados emer-

gentes, por las posibilidades que han tenido de ingresar a los mercados internacionales, particularmente de capitales y por los rendimientos que puedan ofrecer a las grandes transnacionales financieras, que a estas alturas no son precisamente la Banca pública internacional.

Con el prurito de ingresar lo más pronto al desarrollo y al Primer Mundo, se ha propalado la idea de abrirse al mercado para convertirse en parte del mercado internacional, ya pasó el tiempo de los Estados-nación.

Ante estos hechos los resultados se dejan ver, entre ellos se cuentan el que las empresas transnacionales, ahora desmetropolizadas por la carencia de una necesaria matriz nacional, conducen la economía internacional dentro de una aparente anarquía regulada por el mercado, de donde extraen ganancias y rendimientos, lo cual solamente es permitido en los mercados abiertos, desregulados y liberalizados; de tal suerte, que ha llegado el momento que por la lógica del mismo mercado, con las condicionantes de competitividad que se renueva cada día por el lado tecnológico, abre la posibilidad de que sean las empresas transnacionales las capaces de globalizarse y que sean los países de desarrollo industrial y capitalista los que finalmente se impongan en ese mercado, y sean las empresas transnacionales del Norte las que estén marcando el rumbo de las relaciones económicas internacionales. Son las ET las que han venido a crear el "nuevo orden internacional" y no los Estados, porque éstos, a decir verdad, al desmaterializarse en aras del mercado han perdido fuerza decisoria en los asuntos comerciales, financieros y económicos en general.

Cuando existe algún movimiento o iniciativa de cooperación internacional no son los gobiernos de los Estados quienes toman las ejecuciones e iniciativas sino, en todo caso, son las empresas transnacionales las que comandan las cooperaciones tecnológicas y científicas, así como las decisiones comerciales, tarifarias, arancelarias y aduaneras, porque son ellas las involucradas mayormente en los circuitos e intercambios de todo tipo.⁹

Por otra parte, esta realidad de la globalización ideologizada por

⁹ Véase Alfredo Guerra-Borges, "Integración y transnacionales", *La Integración de América Latina y el Caribe*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 1991, pp. 213 y sig.

la empresa transnacional, por los gobiernos de los países desarrollados o por los gobiernos de países en vías de desarrollo, proclives a ese proceso asume tal posición en nombre de sus monopolios como si fuera una realidad universal ya consumada. Porque acotando tiempos, contenidos, direcciones, destinos, etcétera, de la globalización, a estas alturas podemos contemplar las contradicciones siguientes:

a) La globalización de la industria y la tecnología promete acelerar la integración transnacional a través de la fertilización en inventos, tecnología y dirección de las empresas.

b) La globalización competitiva y las actividades técnicas prometen enganchar la diversidad profundamente de las actuales tecnologías mundiales y de los recursos científicos y, por lo tanto, provee de un más fuerte estímulo al crecimiento económico y el desarrollo tecnológico.

c) Algunas economías nacionales están más cerradas al flujo recíproco de la tecnología, del comercio y de la inversión a través de sus fronteras que otras naciones, lo cual todavía es un impedimento de la realización total del sueño de las empresas transnacionales, así por ejemplo, dentro de las asimetrías del mercado, Europa Occidental había absorbido, hasta la década de los ochenta, la tercera parte del total de la inversión extranjera directa, situación establecida por décadas.

d) Algunas naciones están mucho mejor al poseer ventajas de una base tecnológica de globalización.

e) El reciente surgimiento de los mercados emergentes nacionales y transnacionales y, sobre todo, las alianzas estratégicas en ciertas industrias altamente concentradas como la producción de equipo eléctrico, de computación, de semiconductores, de automóviles y de tecnologías de aeroplanos, que subraya las contradicciones de las estrategias corporativas y las políticas públicas, con el respaldo de la "competitividad" y la "competencia".

f) Por último, es indudable que la globalización ha resultado ser más positiva para el comercio de la empresa transnacional estadounidense que para el resto del mundo; es decir, la globalización de la producción, de la inversión, de los mercados y de la tecnología. Más importante todavía lo es la globalización de las actividades técnicas que representa un comercio que no puede ser revertido o

impedido, en forma significativa, por los gobiernos nacionales sin infligir altos costos sobre sus ciudadanos.¹⁰

¿Realmente es irreversible la globalización, como lo expresamos anteriormente, del costo social que ha provocado este proceso? Cuando despolitizamos y desideologizamos, hasta donde sea posible dicho fenómeno, observamos que existen elementos que, fuera de toda realidad, indican que la globalización sólo es posible por las empresas transnacionales, por el poder económico y tecnológico que poseen y manejan, y no precisamente las empresas transnacionales de los países desarrollados —aunque sí en su mayor parte— sino también, en esta década, ciertas transnacionales de países en vías de desarrollo; por esto en su conjunto, particularmente las de los países desarrollados, sean las que enganchen la teoría con la práctica de la competitividad, a las corrientes del comercio internacional, al financiamiento internacional, a la innovadora instrumentación financiera, especialmente a través de la bursatilización internacional, para hacerse acreedoras a los financiamientos que otorgan los nuevos agentes financieros individualizados en los mercados de capital; no es casual, que sean las empresas privadas (grandes), las cada vez más endeudadas, en términos relativos, no así los gobiernos, dentro de esos mecanismos e instrumentos de la llamada ingeniería financiera internacional.¹¹

El involucramiento de empresas privadas ahora transnacionalizadas de los países de menor desarrollo responde, por su lado, a la necesidad de subsistir más que competir; de aquí que sean éstas las que mayormente han empujado para conseguir, de las políticas públicas de sus respectivos gobiernos, la apertura, la integración y entrar al proceso de globalización en detrimento de las empresas que carecen de las virtudes necesarias para la competitividad y globalización, por esto observamos más quiebras o desapariciones de las empresas medianas y pequeñas del escenario llamado mercado nacional. Por su parte, las empresas transnacionales, para poder romper fronteras de

¹⁰ Cfr. Thomas H. Lee and Proctor P. Reid, editors. *National Interests in an Age of Global Technology*. National Academy of Engineering, Washington, D.C., National Academy Press, pp. 45-53.

¹¹ Véase Paulino Ernesto Arellanes Jiménez, "Las transnacionales, las inversiones extranjeras y los mercados emergentes", *Boletín de Economía Internacional*, México, Puebla, Programa de Estudios de Economía Internacional, julio de 1995.

los mercados nacionales, crean estrategias cada vez más sofisticadas que les permitan conseguir sus fines, ya sea por la causa de la crisis del capitalismo en general o nacional, ya sea por asegurar mercados, ya sea por optimizar ganancias; al fin de cuentas, todo en su conjunto forma parte de una estrategia más global, hacer que la economía mundial sea de un sólo lado y significado, el capitalismo corporativo.

Estrategias globales

La estrategia central es la fragmentación de la producción que consiste en la repartición de la producción por medio de la maquila y el ensamblaje, de donde parte el rompimiento vertical de la empresa transnacional de su relación lineal matriz-filial y filial-matriz, también conocida como relación interfirmas, situación que podemos ver con claridad desde la década de los setenta, donde la ventaja competitiva de las empresas transnacionales se basaba en el trabajo intensivo de mano de obra. Estas empresas se apoyaban en el rompimiento de los mercados nacionales mediante la creación de la necesidad de traslación constante de los procesos productivos sin ninguna rigidez.

Más adelante, la estrategia central va a ser la fragmentación de los mercados, donde la empresa transnacional, con sus filiales y sus subsidiarias, empieza a producir giros y productos específicos fragmentando los mercados regionales para no estorbarse entre ellas, con el matiz y acotación que es una relación interempresarial, rememorando en cierta manera la Trilateral de la década de los setenta.

Con la suma de la fragmentación de la producción y de la fragmentación de los mercados, las empresas transnacionales logran la globalización, que se manifiesta en la inducción de la liberalización de los mercados de las empresas monopólicas nacionales públicas y privadas, con la tendencia al aumento de éstas por la privatización que de las primeras llevan a cabo los gobiernos, por la aplicación del neoliberalismo en América Latina.

Las empresas transnacionales son las más importantes jugadoras en la economía mundial; sin embargo, eso no es reconocido por los datos oficiales, por la instituciones de las administraciones nacionales e internacionales.

Las estrategias y las estructuras de las ET han ido evolucionado desde hace tres décadas con significativas implicaciones para los países huéspedes y los países de origen. Desde los años ochenta, un creciente número de ET ha seguido estrategias globales y ha adoptado estructuras globales. Gradualmente, más y más, las empresas transnacionales están moviéndose a partir de estrategias y estructuras multinacionales; las principales transnacionales se han expandido hacia los mercados. Las filiales extranjeras localizadas en diferentes países tienden a especializar los flujos entre ellas o son internalizados para reducir costos; por eso con frecuencia escuchamos acerca de las relaciones intrafirmas, porque ahora las relaciones entre las empresas transnacionales han rebasado la relación vertical matriz-filial, puesto que ahora las relaciones son horizontales, relaciones intrafirmas o intraempresariales causadas por el grado de globalización que poseen y por la optimización de las ganancias.

Las implicaciones de las estructuras y estrategias globales de las ET explican mucho de los paradójicos resultados que confrontan a las ET con los gobiernos de los países huéspedes, que practican políticas tradicionales. Un ejemplo de esta confrontación puede ser encontrado en los casos de las políticas comerciales e industriales, donde aparece la competitividad, la que para ser evaluada depende de la balanza comercial de una economía nacional que ahora resulta irrelevante, de aquí que si para un país la cuenta corriente es negativa, no importa mucho porque las filiales existentes en el extranjero de las empresas transnacionales residentes en ese país pueden cambiar aumentando sus ventas en el mercado mundial o bien hacerlas caer según el caso; esto es tan importante que se llega a considerar que para que un país pueda atraer inversiones extranjeras no es necesario la liberalización de sus leyes, o al menos no es crucial, porque ahora las ET basan sus inversiones en la competitividad, las ventas logradas en el mercado internacional y las ventajas comparativas, más que a las restricciones impuestas por los países huéspedes —debe aclararse que una estrategia multinacional es opuesta a una estrategia global—; con una estrategia global, la lógica es totalmente diferente: el flujo de capitales hacia afuera, la relocalización de actividades de manufacturas y servicios, las fusiones y las adquisiciones son totalmente apoyados hacia la fuerte competitividad de las firmas en el mercado mundial; una firma global no está dispuesta

a esperar mucho tiempo negociando con un gobierno de un país huésped. Hoy, los países no pueden, por mucho tiempo, tener el control sobre los posibles inversores como en las décadas pasadas; por el contrario, las compañías seleccionan sobre la base de sus ventajas comparativas de específica localización. Las ventajas comparativas son evaluadas por las mismas empresas transnacionales de acuerdo a su semejante contribución al fortalecimiento de su competitividad internacional.¹²

Más adelante, estas estrategias centrales de las empresas transnacionales se completan y complementan a través de otras en forma de instrumentos y mecanismos, como son las *joint ventures*, las fusiones, adquisiciones, asociaciones, acceso a mercados, expansión geográfica, que en conjunto han venido funcionando como la conservación de los, en otro momento, mercados nacionales, para monopolizar más abundantemente áreas, sectores y giros de producción antes vetados para ellas ya fuera porque eran prioritarios, estratégicos o estatales para el crecimiento nacional; pero una vez que llegó el oleaje de la globalización impulsada por la misma empresa transnacional, las economías nacionales se desregularon y flexibilizaron, dando paso a la liberación de sus espacios y transnacionalizando sus procesos en aras de todos los nuevos procesos que están viviendo actualmente, como la transnacionalización financiera en perjuicio prematuro de los procesos productivos nacionales no alcanzados (véase el cuadro 5)

Podemos observar con toda precisión que las alianzas más socorridas por las ET son el acceso a los mercados, expansión geográfica y sinergias de comercialización. Las que más éxito han tenido en los países en vías de desarrollo son las fusiones y las adquisiciones parciales; en cambio, en los países desarrollados las alianzas más exitosas han sido las adquisiciones, asociaciones parciales o alianzas de comercialización, etcétera. Podría parecer más lógico que las adquisiciones de las empresas transnacionales fueran para países en vías de desarrollo; sin embargo, el hecho de que suceda más bien a la inversa es por la rapidez con la cual ingresan a los mercados;

¹² Cfr. Charles-Albert Michlet, "Transnational Corporations and Changing International Economic System", *Transnational Corporations*, Washington, D.C., United Nations Conference on Trade and Development, Division on Transnational Corporations and Investment, vol. 3, number 1, february, 1994, pp. 17-20.

Cuadro 5

Tipos de alianzas estratégicas en Estados Unidos, Canadá y México (estructura porcentual)

Acceso a los mercados	17.0
Expansión geográfica	16.5
Sinergias de comercialización	14.1
Transferencias y asistencia tecnológica	12.2
Economías de escala	11.6
Diversificación de productos	10.8
Diversificación de riesgos	6.8
Limitación de capital	6.2
Integración vertical	4.6

FUENTE: Encuesta realizada por CEESP en el periódico *Reforma*, México, 6 de julio de 1994.

Éxito de las alianzas estratégicas en México, Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea (grado de éxito)

México	%	Estados Unidos	%
Fusiones	100	Adquisiciones	63.1
Asociaciones parciales	100	Alianzas de comercialización	51.0
Intercambio tecnológico	94.6	Intercambio tecnológico	46.0
Licencias	88.9	Licencias	45.1
Alianzas de comercialización	61.1	Coinversiones	44.0
Adquisiciones	55.5	Fusiones	35.0
Coinversiones	46.7	Asociaciones parciales	26.0
 Canadá		 Unión Europea	
Adquisiciones	65.2	Adquisiciones	61.4
Asociaciones parciales	50.0	Coinversiones	59.7
Alianzas de comercialización	50.0	Alianzas de comercialización	54.0
Licencias	50.0	Licencias	48.5
Fusiones	44.4	Fusiones	46.1
Coinversiones	39.1	Asociaciones parciales	37.0
Intercambio Tecnológico	36.4	Intercambio tecnológico	33.3

FUENTE: Encuesta por el CEESP, en el periódico *Reforma*, México, 6 de julio de 1994.

en cambio, el hecho de que las fusiones se den más en países en vías de desarrollo responde a la necesidad de abrir mercados *compartiendo* riesgos con las empresas de estos países y en mercados emergentes.

Las empresas transnacionales han descubierto que para capturar

nuevos mercados, para financiar los costos de escala de investigación y desarrollo y para realizar las actividades —las cuales son consideradas esenciales para preservar o avanzar la competitividad de las firmas— deben globalizar esas actividades; de manera que, a través de las fronteras, las alianzas estratégicas y las finanzas han sido perseguidas por similares razones, tanto como encapsular el tiempo que toma el innovar y aprender acerca de los nuevos productos, procesos y culturas de dirección. Las firmas no han estado menos presionadas para reducir costos y proveer la cualidad de los materiales y componentes. Por esto, un creciente número de países están construyendo sus propios arsenales de trabajo calificado y capacidades tecnológicas, los inversores extranjeros están encontrando esto más y más deseable para diversificar geográficamente sus informaciones y el aprendizaje de sus capacidades.¹³

Las empresas transnacionales: nuevos actores y sujetos internacionales

Actualmente las empresas transnacionales se han convertido en los actores y sujetos de las relaciones económicas internacionales de la economía mundial. Actores, porque son centrales decisores del rumbo y tendencias de la economía internacional. Simplemente demos una hojeada, en lo que se refiere a los flujos comerciales son las ET las que llevan la batuta; en lo que se refiere a los flujos de capital directo son las ET las que mantienen el grueso de los capitales productivos; en lo que se refiere a los capitales de portafolio, de igual manera las empresas financieras poseen y concentran el grueso de los mismos en la economía internacional.

Las empresas transnacionales son los principales agentes de la transformación de la economía mundial, particularmente en la declinación del papel del Estado-nación. El nuevo concepto de gobierno requiere, por lo tanto, que los gobernantes satisfagan, lo más ampliamente posible, esta exigencia; las ET demandan —para que los recursos humanos sean optimizados, para las finanzas de las comunicaciones y transportaciones—, leyes y regulaciones estables y

¹³ John H. Dunning, "Re-evaluating of Foreign Direct Investment", *Transnational Corporations, op. cit.*, pp. 27.

transparente estabilidad en el orden social y político. Un medio ambiente disponible consistiría en el que los costos de las transacciones de las firmas sean reducidos tanto como sea posible, esto es, que las fuerzas del mercado no sean constreñidas o distorsionadas.

Finalmente, lo que la lógica requeriría es que se diera una regulación en la economía mundial adecuada para liberar las fuerzas del mercado. Desde este punto de vista, es obvio, no existe ninguna necesidad de la intervención del Estado.

Desafortunadamente en el mundo real de las empresas transnacionales, en la medida que se forman oligopolios convierten al mercado mundial en oligopólico, de aquí que con frecuencia observamos los diferentes juegos que las mismas ET llevan a cabo para eliminar de la competencia al competidor mediante el mismo *juego de competitividad*; a través de la compra de competidores (nacionales con mayor frecuencia), a través de las alianzas estratégicas,* a través de las adquisiciones mediante el rompimiento de las fronteras nacionales; también observamos que en las alianzas estratégicas, que aparentemente sirven para fortalecer las finanzas y las capacidades tecnológicas de los competidores, lo que realmente sucede es permitir la libertad necesaria para que las ET puedan acceder a los mercados llegando a controlarlos a través de normas tecnológicas y distribución financiera. Así los oligopolios conducen a concentrar la industria y las finanzas internacionales; de manera que en todas las formas que están adquiriendo las ET en sus estrategias, en sus papeles, en sus reglas, se han convertido en los actores de las decisiones internacionales restando y, tal vez en algunos casos, sustituyendo a los gobiernos de los Estados-nación.¹⁴

La diplomacia de las empresas transnacionales

A estas alturas ya se habla de la "Diplomacia Triangular", cuyo sig-

* Una alianza estratégica no necesariamente ha de establecerse entre una empresa transnacional de un país desarrollado con una empresa de un país en vías de desarrollo; sino también comprende la alianza que se establece entre una empresa transnacional de un país en vías de desarrollo con una empresa de un país desarrollado; en ambos casos la alianza es para que la empresa con menos ventaja en algún aspecto pueda subsistir o pueda participar en la competencia ante la empresa que presenta características oligopólicas.

¹⁴ Cfr. Carles-Albert Michalet, "Transnational Corporations and the Changing International Economic System", *op. cit.*, pp. 20-21.

nificado deriva de la composición de la interrelación entre gobiernos estatales, empresas transnacionales y gobiernos de las empresas transnacionales, independientemente del orden o jerarquía en que se ubiquen cada uno; lo que se explica por la competencia nacional e internacional que puede estar representada en un simple modelo de diplomacia triangular.



FUENTE: Stopford and Strange (1991); John M. Stopford. "The growing interdependence between transnational corporations and Governments", *Transnational Corporations*. ONU, febrero 1994.

De un lado del triángulo existe la competencia entre las firmas por las ventas de un lugar de mercado global; en otro lado del triángulo existe la agenda de negociación entre las firmas y los gobiernos; por último, existe la competencia entre gobiernos en términos de políticas comerciales, del tejido de tratados bilaterales y multilaterales y políticas domésticas que tienen repercusiones internacionales. Todo en su conjunto, esto es, las ET y los gobiernos compiten por territorios, hoy llamados mercados, que en el fondo es una competencia de poder. En esta situación las ET poseen una influencia sobre la conducta de las relaciones intergubernamentales, de suerte que en la interconexión de las partes del triángulo van apareciendo nuevas reglas del juego.

El impacto sobre los individuales Estados va a depender de la base de la relativa importancia de las transacciones internacionales o puramente nacionales, así como de los tipos de bienes y los activos comerciados y las formas de acuerdos creados para apoyar los objetivos de los Estados, la fuerte variación del tamaño y los recursos nacionales, el Estado de desarrollo. La creciente interdependencia no significa una convergencia de resultados, pero la diversidad añá-

de presión sobre los dirigentes por entender la parte del juego interrelacionado de fuerzas en cada región y por asegurar sus opciones, para responder con agregados tan flexibles como lo indican algunos clamores actuales.¹⁵

En el mismo sentido afirmamos que las ET son ya sujetos de las relaciones económicas internacionales, y no porque nos refiramos al código de conducta al que se deberían de someter desde la década de los setenta, cuando se interiorizan más fuertemente en los mercados nacionales, sino porque en la medida que son actores decisorios de la economía internacional son sujetos que el derecho económico y de otras ramas jurídicas han contemplado, pero esto no debe entenderse que sea la Corte Internacional de Justicia o la ONU quienes lo consideren así, sino son los hechos y la realidad interdependiente y globalizada la que está indicando que ahora son las ET las que comandan el recurso histórico que el derecho internacional va teniendo, en el cual ellas mismas, por la globalización lograda, van perfilando el derecho y las leyes internacionales y nacionales, paralelos a sus intereses, sustituyendo las leyes que le eran propios a los Estados; así, por ejemplo, podemos comprobar el "trato nacional" en lugar de la traducción o interpretación monista del derecho internacional; "el derecho de intervención" en vez del "derecho de autodeterminación"; la protección y aseguramiento de sus inversiones sin ninguna "condición de desempeño", etcétera.

Los anteriores argumentos se refuerzan con la relación de todas las hipótesis aquí vertidas, particularmente las referidas a que la ET es un sujeto-actor sin fronteras, sin nacionalidad y al contrario ha roto las fronteras nacionales, ha convenido con los gobiernos que antes le eran antagónicos para crear una diplomacia común; los grandes volúmenes de riqueza, de comercio internacional y de inversiones directas e indirectas le pertenecen, posee la tecnología (una estimación de 30 billones de dólares por año, con datos de 1992 y 1993) más avanzada y como tal se atribuye el derecho del desarrollo mundial, ya que sin sus inversiones y operaciones internacionales la economía internacional tiende a sufrir mayores desórdenes.

¹⁵ Cfr. John M. Stopford, "The Growing Interdependence Transnational Corporations and Governments", *Transnational Corporations*, United Nations Conference on Trade and Development, Division on Transnational Corporations and Investment, vol. 3, number 1, february, 1994, pp. 62-63.

Las ET exigen un orden de estabilidad que solamente puede lograrse en un mundo donde las libres fuerzas del mercado regulen las relaciones entre las empresas transnacionales y no entre los gobiernos estatales, con la convicción de que ellas se conviertan en los nuevos gobiernos.

Conclusiones

La globalización ha conducido a una más amplia movilidad del capital y a un comercio internacional más activo, resultando en aspectos fundamentales: una mayor inversión extranjera directa e incrementos importantes en el comercio internacional entre los Estados en vías de desarrollo y los países desarrollados.

No se puede hablar de una globalización mundial porque todavía existen muchas contradicciones, es más bien la globalización del capital y de las mercancías, ya que los flujos de capital son apátridas, son incontrolables, necesitan de la unión de empresarios a nivel mundial arrastrando a las poblaciones enteras, buscan protegerse y competir entre sí y tienden a polarizar el *status* entre ricos y pobres.¹⁶

Cabe mencionar que la globalización, objetivo de las ET, es característica principal de la nueva tendencia ideológica del posmodernismo impulsada por los países industrializados. Al mismo tiempo éstos hablan, en su discurso ideológico, de un proceso estabilizador de la economía mundial a través de la globalización del comercio y del capital, procuran explicar a los países en vías de desarrollo —teoría del desarrollo sustentable— el papel que deben desarrollar para el adecuado funcionamiento del sistema capitalista.¹⁷

La competitividad, que fundamentalmente es de las empresas transnacionales, escudadas en sus naciones, se centra en el papel tan relevante que como actores y sujetos poseen en el capitalismo glo-

¹⁶ Cfr. Mario Villar Borja, "Trama Financiera", *La Jornada de Oriente*, México, Puebla, agosto 9 de 1995, p. 14.

¹⁷ Véase Sandra América López y Ana Bertha Santos Melgoza, trabajos monográficos del Posgrado en Relaciones Internacionales del Curso: "Tendencias Económicas de Norteamérica" del Posgrado de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, impartido por el Dr. Paulino Ernesto Arellanes Jiménez, julio de 1995.

balizador, a través de sus ventajas, para inyectar nuevas actitudes y vigor dentro de los mercados.¹⁸

Al terminar este trabajo se abren muchos dilemas y cuestionamientos:

1. Niveles de competitividad de las empresas transnacionales estadounidenses, europeas y japonesas y de otras de países en vías de desarrollo.

2. Mecanismos e instrumentos de las empresas transnacionales como sujetos y actores de las relaciones internacionales.

3. Papel de las empresas transnacionales en la globalización y en las integraciones regionales.

4. Vinculación cuantitativa y cualitativa entre los flujos de capital productivo y los flujos de capital financiero a nivel internacional de la empresa transnacional.

5. Las nuevas expresiones políticas de las empresas transnacionales y el orden mundial que están estableciendo.

¹⁸ Cfr. F. M. Sherer, "Are Multinational Enterprises?", *Competition Policies for an Integrated World Economy*, New York, The Brooking Institution, 1994, p. 87.