

**EMPRESAS MULTINACIONALES EN BÚSQUEDA DE¹
AUTONOMÍA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES**
*MULTINATIONAL COMPANIES IN SEARCH OF AUTONOMY
IN INTERNATIONAL RELATIONS*
AS EMPRESAS MULTINACIONAIS EM BUSCA DE AUTONOMIA
EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Félix Nhabanga^(*)

Para citar este artículo / To reference this article / Para citar este artigo:
Nhabanga, F. (2017) Empresas Multinacionales en búsqueda de autonomía en las Relaciones
Internacionales. Rev. chil. relac. Int, vol I (1):278- 292

Recibido el 21 de enero de 2017
Aceptado el 14 de marzo de 2017

Resumen

El artículo intenta conocer y comprender la trama de relaciones provenientes de las Empresas Multinacionales, que tienen lugar en la Sociedad Internacional. Lo que intentamos es crear un marco teórico, ¿qué son las EMNs?, ¿cómo actúan?: su naturaleza institucional, los diferentes tipos de relaciones, con los Estados y con Organismos supranacionales. Intentamos en esta investigación, conocer y comprender cómo funcionan en la actualidad las Empresas Multinacionales en las Relaciones Internacionales. La investigación se basa en fuentes secundarias y primarias, con mayor énfasis para estas últimas y se completa también con los exhaustivos comentarios, del autor.

Palabras clave

Empresas Multinacionales; Autonomía; Inversión extranjera directa.

¹ Este estudio es parte del Trabajo Final de graduación, para optar al grado de Magíster en Relaciones internacionales, cursado como becario “Nelson Mandela” en el Centro de estudios y asistencia legislativa de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile. 2016

^(*) Magíster en Relaciones Internacionales.. Académico e Investigador, Instituto Superior de Relações Internacionais, Maputo. Email: felix.nhabanga@gmail.com

Resumo

O artigo procura conhecer e compreender a teia de relações provenientes das empresas multinacionais, que tem lugar na Sociedade Internacional. Tenta-se criar um marco teórico, para compreender o que são Empresas multinacionais? Como elas funcionam? sua natureza institucional, os diferentes tipos de relações com os Estados e com organismos supranacionais. Nesta pesquisa há uma tentativa, de conhecer e entender como funcionam hoje as empresas multinacionais nas relações internacionais. A pesquisa é baseada em fontes primárias e secundárias, com maior destaque para as últimas e se completa também com exaustivos comentários, do autor.

Palavras chaves

Empresas Multinacionais; Autonomia; Investimento estrangeiro direto.

Nos enfrentamos, en esta introducción que ha de servir de preludeo y a la vez de aclaración de nuestro trabajo, con la compleja tarea de condensar en el menor número de páginas y con la máxima nitidez posible, tanto su objeto: las inquietudes que nos impulsaron a llevarlo a cabo, como la marcha y el desarrollo del mismo.

Es evidente que cuando un investigador elige un tema concreto ha de contar con una metodología que evite que se pierda en el camino; pero no se puede dejar de lado la indudable importancia que poseen las motivaciones más puramente subjetivas en esta primera elección.

Desde hace ya tiempo el tema de los Actores Transnacionales, concretamente de las Empresas Multinacionales, ejercía una gran

atracción en mí, especialmente por ser un tema cada vez más actual dentro de las Relaciones Internacionales. Y decimos actual, porque, curiosamente, ha sido objeto de los más duros o encarnizados debates y de los más feroces ataques, lo que da lugar a la aparición de una abundante literatura sobre el tema, en medio de la cual es realmente difícil hallar obras que estudien el fenómeno desde una perspectiva equilibrada e imparcial. Fue, pues, como venimos diciendo, esta constatación de la actualidad y de un feroz debate por parte de numerosas figuras del panorama de los internacionalistas, lo que nos llevó, en su primer momento, a interesarnos por el problema de estos actores de las Relaciones Internacionales en sus líneas más generales. La presente investigación obedece a la preocupación por el estudio científico de las EMN dentro de la Sociedad Internacional desde la perspectiva de la disciplina de las Relaciones Internacionales. Somos conscientes de que las EMN desempeñan un gran labor dentro de la Sociedad Internacional. Este estudio surge como aporte a los estudios teóricos realizados sobre las EMN como actores de las Relaciones Internacionales.

Algunos de los estudiosos de esta disciplina siguen dando un tratamiento preferencial a los actores y a las relaciones interestatales: los Estados y las Organizaciones Intergubernamentales (OIG); mientras que dejan para un segundo plan el estudio de los actores transnacionales, tan importantes y necesarios en las relaciones internacionales de una sociedad internacional con cambios y transformaciones profundas. De la reflexión sobre esta realidad y valorando un tema tan actual, surgió el compromiso y el reto de realizar esta investigación.

La realidad internacional, tal como es, impone la necesidad de incorporar nuevas categorías teóricas, sobre el alcance y significado del mundo de las EMN y sus vínculos con otros agentes de la vida internacional. Las interrelaciones de las EMN con otros actores de la Sociedad Internacional son amplias, ricas y complejas, pero necesitan de un profundo examen para conocerlas y comprenderlas en profundidad. Tarea que, como se ha señalado anteriormente, aún se encuentra por realizar en nuestra disciplina. A pesar de que los estudios sobre actividades de las EMN han sido y son numerosos, aún

estos actores de las Relaciones Internacionales carecen de un marco teórico bien delimitado.

Esta investigación puede ser una modesta aportación científica sobre la naturaleza de las EMN, su modo de acción en la actualidad, sus medios de conexión en el Sistema Internacional. Estos actores son buscados por los Estados en desarrollo, como conductos de los flujos de Inversión Directa Extranjera, de entrada de capital, de transferencia de tecnología, etc. Son actores de gran vitalidad, especializados en unos determinados campos para hacer más rápida y efectiva su labor.

El objeto de esta investigación es intentar conocer y comprender la trama de relaciones provenientes de las Empresas Multinacionales que tienen lugar en la Sociedad Internacional. Lo que intentamos es crearles un marco teórico, ¿qué son las EMNs?, ¿cómo actúan?: su naturaleza institucional, los diferentes tipos de relaciones, con los Estados y con Organismos supranacionales. Intentamos en esta investigación, conocer y comprender cómo funcionan en la actualidad las Empresas Multinacionales en las Relaciones Internacionales.

Una vez acotado el objetivo general de estudio, procede determinar los objetivos específicos del mismo:

- a) Conocer la evolución histórica de los actores transnacionales en el concierto internacional.
- b) Determinar cuánta autonomía tienen actualmente las Empresas multinacionales. Aquí nos cuestionamos si las Empresas multinacionales tienen capacidad para establecer su propia política y defender su interés transnacional independientemente respecto a los Estados.
- c) Determinar cuánta autonomía tienen actualmente las Empresas multinacionales para fijar una política exterior propia. Lo que pretendemos es percibir si las Empresas Multinacionales tienen su política exterior que les permita promover su interés transnacional en sus relaciones con otras entidades que actúan en la escena internacional.
- d) Evaluar si las EMN, son o no actores autónomos en Relaciones Internacionales o en qué medida ellas ejercen una influencia sobre los Estados.

Porque las teorías proporcionan la adecuada definición de los conceptos, así como el establecimiento de sistemas conceptuales, indican estanques en el conocimiento, ayudan en la construcción de hipótesis, explican, generalizan, sintetizan el conocimiento y sugieren la metodología apropiada para la investigación (Trujillo Ferrari: 1998 *apud* Gil, 2008:18), con el fin de cumplir con el rigor científico, la investigación será conducida a luz de la teoría de interdependencia.

La teoría de la interdependencia, tratar de explicar una realidad internacional como un sistema caracterizado por este creciente fenómeno. Comienza a ganar cuerpo en los años 1960, en trabajos de Joseph Nye Jr. y Robert Keohane, en sus numerosas obras, como las relaciones transnacionales y organizaciones internacionales, la energía y la interdependencia y después de la Hegemonía². La ayuda de la tecnología extendida impulsó el surgimiento de una relación cada vez más interdependiente entre los actores en el sistema internacional (Dougherty, Pfaltzgraff, 2003: 143-146).

De acuerdo con Bedin (2003: 256-257), la teoría de la interdependencia se basa en cuatro premisas básicas: ii) La creciente interdependencia de las fronteras nacionales ha forjado múltiples canales de contacto entre las diferentes sociedades, no necesariamente bajo el control estatal. Esto implica que una relación transnacional entiende que los estados no son los únicos actores significativos de las Relaciones Internacionales; ii) El advenimiento de la interdependencia, diversifica las cuestiones principales en relaciones internacionales. Es decir, el conjunto de cuestiones propias de las relaciones internacionales no dependen de cuestiones/temas militares; iii) En la etapa actual de interdependencia, donde hay múltiples problemas que ponen en peligro los intereses de los grupos internos sin causar amenazas explícitas a los intereses de la nación, los estados tienden a combinar las políticas internas a las exigencias internacionales. Por lo tanto, las cuestiones nacionales e internacionales se cruzan entre sí, con la participación de actores gubernamentales y no gubernamentales. iv) Múltiples canales de dependencia mutua posibilitan la teoría de interdependencia privilegiar las instituciones internacionales como elementos importantes en temas de negociación.

² Transnational Relation and International Organizations (1974), Power and Independence (1989) y After Hegemony (1984).

La teoría de la interdependencia claramente se puede utilizar para apoyar a las cuestiones relacionadas con el Mundo transnacional, al entender que los estados no son los únicos actores significativos de las Relaciones Internacionales. En cuanto a su aplicación en la investigación, la teoría ayudará a percibir si los actores transnacionales, en general, y las empresas multinacionales, en particular, tienen mayor o menor autonomía en el Sistema Internacional.

A la luz de la interdependencia, la investigación será mirada como un intento de explicar la influencia que las Empresas Multinacionales juegan en la agenda de los Estado y en el Sistema Internacional en general. Cabe señalar que la importancia que la teoría de interdependencia asigna a los actores transnacionales ayuda a dar cuenta de la influencia que las EMN como actores desempeñan en la conducta del Sistema Internacional.

1- Génesis, evolución histórica y caracterización general de las Empresas Multinacionales

1.1- Génesis, y Evolución histórica

En este primero capítulo presentamos una visión amplia de las EMN. Presentamos el concepto de EMN, examinamos el origen y la evolución histórica de las Empresas Multinacionales; se determinan y precisan cuáles fueron los factores que hicieron que estas empresas llegasen a cultivar una mentalidad Transnacional; apuntamos los constantes cambios motivacionales con tendencia a la internacionalización; aclaramos algunas características específicas sobre las EMN. Por tanto, no pretendemos realizar una síntesis que englobe toda la materia, sino destacar algunas particularidades que nos sirvan de base para la comprensión de las EMN.

Desde ya, importa destacar que a lo largo de todo el estudio, los términos Empresas transnacionales y Empresas Multinacionales se utilizan como sinónimos, a pesar que Empresas Multinacionales

quizás sea la palabra más apropiada para identificar el objeto del estudio, pues en el que la otra (empresas transnacionales) es susceptible que conduzca a una doble interpretación.

Las empresas multinacionales han sido conceptualizadas de diferente manera; algunos autores se refieren a ellas como empresas globales, internacionales o transnacionales (ETN). Sin embargo, Hirst y Thompson (1996), citados por Fernández (2011:3) sugieren que estas empresas aún no son lo suficientemente globales en su funcionamiento y operación como para ser verdaderamente transnacionales; por lo tanto, a lo largo de este trabajo nos referiremos a ellas como empresas multinacionales.

Hasta acá hemos estado a utilizar el término de empresa multinacional, sin haber procedido a una conceptualización de estos actores internacionales. Se impone, por tanto, intentar determinar qué entendemos por este término y qué características permiten apreciar la existencia y actividades de las empresas multinacionales.

Es posible encontrar varias definiciones de lo que es una EMN; por ejemplo, Willetts (2001: 362) la define como “una compañía con sede en un país, la cual tiene filiales que mantienen tratos comerciales con una sociedad o gobierno en otro país”. Durán (2001: 95) considera que una EMN es aquella “que posee (coordina y controla) filiales en uno o más países extranjeros”. Por su turno, (Evans y Newnham, 1998; Cavas, 1996: 1; Helleiner, 1989: 1432; Todaro, 1997: 534; Dunning, 1993: 3) proponen que la EMN es una organización creadora de ganancias que controla bienes al menos en dos países. Otra definición, es la apuntada por (Harrison 1994: 8; Aitken, Hanson y Harrison 1994: 12) cuando presentan las Empresas Multinacionales como empresas nacionales con participación de capital extranjero. Para Gilpin (2001: 278) es una “compañía de una nacionalidad en particular, la cual es propietaria de forma parcial o total de filiales dentro de otra economía nacional”.

Una de las definiciones más completas es la que presenta el profesor Raúl Allard en su libro *Globalización por Dentro*, cuando escribe que son empresas multinacionales “aquellas que se presentan como racimos de empresas que operan a escala internacional, vinculadas entre sí mediante una compleja red de relaciones institucionales, de

propiedad, de producción, comerciales, administrativo-financieras y tecnológicas, con una sede matriz y una gran estrategia común” (Allard, 2009:30)³.

Como podemos observar, en las definiciones anteriores hay un denominador común, que es el control de una actividad empresarial en el exterior y presencia en al menos dos países, que pueden ser identificados como el país de origen (*home state*), que es aquel al que pertenece la empresa, y el país de acogida (*host state*), que es aquel en que la empresa es dueña de bienes o tiene filiales.

En lo relacionado a la evolución histórica, importa notar que las empresas multinacionales no son una invención reciente. Primero emergieron como componentes significantes de la economía internacional durante el siglo XIX.

Esta primera fase de negocios multinacionales fue dominada por Gran Bretaña, el mayor país exportador de capital a nivel mundial en ese período. Las empresas británicas invertían en recursos naturales y en manufactura en territorio Británico, en los Estados Unidos, América Latina y Asia. En 1914, los inversores británicos controlan casi la mitad del *stock* de inversión directa extranjera en el mundo, y su manufactura multinacional abarcó industrias químicas, farmacéuticas, eléctricas, bienes de capital, automotriz, neumáticos y procesamiento de alimentos (Jones 1996: 29- 30, *apud* Oatly, 2012: 159-160).

Las empresas Americanas comenzaron a invertir en el extranjero a finales del siglo XIX. La *Singer Sewing Machines* fue la primera empresa Americana en crear instalaciones de manufactura permanentes en el extranjero cuando se construyó una fábrica en Glasgow en Escocia en 1867 (Wilkins, 1970, 41-42, *apud* Oatly, 2012:160). Hasta la década de 1920, los Estados Unidos tomaban el lugar de Gran Bretaña como la fuente de inversión extranjera directa a nivel mundial.

³ Para este Trabajo Final de Graduación, el termino Empresa Multinacional es usado con el significado de la definición del Profesor Allard, por ser la que mejor se encuadra en la investigación.

Aunque las corporaciones multinacionales no son innovación reciente, es reciente la velocidad con que las empresas se han convertido en actores transnacionales. Podemos ver el patrón evolutivo de las Empresas Multinacionales en cuatro etapas, que aunque generalizadas, nos permiten distinguir, las fuerzas que llevaron a que cruzasen las fronteras, y los diferentes tipos de motivación que subyacen a la mentalidad de gestión y sus acciones. Tal clasificación también permite aclarar una serie de términos utilizados en la descripción de las estrategias adoptadas por las empresas multinacionales.

La primera etapa observa la *Mentalidad Internacional*, presente en, muchos gestores en las primeras etapas del desarrollo de las Empresas Transnacionales, cuando piensan en las operaciones fuera de las fronteras de las compañías como lugares equidistantes, cuya función principal es la de apoyar a la oficina nacional por medio de la contribución del aumento de las ventas del producto interno o el suministro de materia prima para la fabricación de productos nacionales (Bartlet, 1991:162).

Las empresas con una mentalidad estratégica " internacional" se consideran operadoras domésticas con el apéndice extranjero. Los gestores asignados a operaciones más allá de las fronteras siempre se han considerado " pez fuera del agua " lejano de sus lugares de origen, pero que están dotados con habilidades excepcionales o tienen una considerable experiencia previa de vida en el extranjero. Las decisiones inherentes a este tipo de situaciones siempre fueron tomadas progresivamente y, a menudo, cuando existen tales oportunidades (Bartlet, 1991:162).

La segunda etapa corresponde a la *Mentalidad Multinacional*. Acá se presenta una organización a un entorno más allá de las fronteras que buscan de manera significativa el aumento de las ventas y ganancias. Las empresas se dieron cuenta que tenían que trabajar mucho más que en la simple eliminación de equipos antiguos, sus tecnologías o productos diseñados exclusivamente para el consumo local, y procuran a un nuevo tipo de gestión.

La concurrencia local y los gobiernos afiliados aceleraron el proceso de desarrollo de las compañías detentoras de una desconexión de mentalidad estratégica internacional bastante prolongado. Una mentalidad estratégica multinacional se desarrolló en la medida en que los gestores comenzaron a reconocer y enfatizar las diferencias entre los mercados nacionales y extranjeros.

A finales de los años 50 y principios de los 60 la tasa de crecimiento de la inversión de Estados Unidos alcanzó su punto máximo en el extranjero, lo que tornó administrativamente estratégico adoptar una metodología más flexible para los mercados extranjeros. Las empresas respondieron a las necesidades de cambio de sus productos, sus estrategias y aun sus prácticas de gestión en cada país. Por lo general, bajo la protección de una organización extranjera, estas empresas desarrollaron y gestionaron un método estratégico multinacional; la estrategia mundial fue la suma de múltiples estrategias subsidiarias nacionales (Bartlet, 1991:162-3).

La tercera etapa rastrea una *Mentalidad Global*. Aunque la estrategia multinacional rindió algunos frutos positivos, generó también ineficiencias en su rendimiento e infraestructura. Muchas fábricas fueron construidas para dar ventajas a los mercados locales o mejorar las relaciones políticas, más que para la maximización de la producción.

Del mismo modo, la proliferación de productos diseñados para satisfacer las necesidades locales siempre comprometió la eficiencia existente cuando el producto interno se vendía en los mercados extranjeros. A medida que el deterioro de las barreras comerciales dio lugar a los mercados mundiales, una nueva forma de pensar estratégica comienza a ser dominante en los mercados mundiales.

Algunas EMN de origen japonés, comenzaron a crear productos para satisfacer el mercado mundial en fábricas eficientes a gran escala. Este método estratégico requería la coordinación y el control central, y por lo general se impulsó con una estructura organizativa en la que varios productores o gerentes de empresas les eran asignados una responsabilidad mundial (Bartlett, 1991:163).

La cuarta y última etapa registra una *Mentalidad Transnacional*. Como los competidores a nivel global comenzaron a celebrar éxitos, las empresas locales y multinacionales, en muchos aspectos, percibieron a estas empresas multinacionales globales como actores intimidantes para su mentalidad estratégica "internacional" poco sofisticada. La tendencia a un control más centralizado fue generando una creciente preocupación, sobre todo en una época en la que muchos países enfrentan intereses decrecientes y déficits comerciales.

En respuesta, muchos gobiernos establecieron mayores restricciones y requisitos exigidos a tal EMN que opera en una visión global. Por lo tanto, hasta el final de los años 70 y principios de los 80, muchas EMN mostraron nuevas formas de atender a la presión para el desarrollo de la eficiencia competitiva a gran escala y las demandas de responsabilidades a los mercados locales y las necesidades políticas. Hasta entonces, las actitudes reflejadas en las estrategias globales y multinacionales parecían inapropiados (Bartlett, 1991:163-4).

1.2- Organización y Caracterización General De Las Empresas Multinacionales

Las multinacionales como empresas que controlan varias unidades de producción geográficamente dispersas, básicamente, presentan tres tipos de organizaciones y disposiciones jerárquicas.

La primera alternativa corresponde a *Multinacionales horizontalmente integradas*. Son aquellas en que todas sus unidades de producción (geográficamente dispersas) producen el mismo producto. Ejemplos típicos son las industrias del tabaco, bebidas y alimentos. Para entender las razones que incentivan la integración horizontal de las EMN, es necesario identificar los factores que determinan la dispersión de la actividad de EMN: a) El primer factor es que la compañía está en posesión de determinado capital (tangibles o intangibles). Dicho capital, por ejemplo, la patente sobre una tecnología que permite producir mejor que los otros concurrentes. Sólo las empresas que poseen capital de esta naturaleza son capaces de

hacer inversiones en el exterior⁴. Este capital es la ventaja comparativa de la EMN en comparación con las empresas locales que tienen un mejor conocimiento del mercado. b) El segundo factor es que la empresa multinacional que tiene una filial en diferentes países debe ser capaz de: 1) administrar y controlar todas las filiales de manera efectiva; 2) mantener una relación flexible entre la filial y la sede de la empresa; 3) debe ser capaz de relacionarse con diferentes mercados, cada uno con sus características específicas⁵. En resumen, los principales requisitos para que una empresa haga inversiones en el exterior, son los siguientes: a) la empresa debe estar en posesión de un capital que le da una ventaja comparativa, y la empresa deberían beneficiarse de un cierto valor acrecentado mediante la inversión en la creación de este capital (*ownership advantages*); b) las empresas que hacen uso de ese capital deben dispersarse de manera eficiente en los diferentes mercados (*location advantages*); c) la sede de la empresa debe ser capaz de gestionar de forma eficaz las empresas geográficamente dispersas (Caves, 1996: 4).

La segunda alternativa tiene que ver con las *Multinacionales verticalmente integradas*. Ellas generan varias unidades de producción relacionadas de tal manera que el *output* de una sirve como *input* de la otra. Reducir al mínimo los costos de transacción del proceso de producción es el principal determinante para la integración vertical. Las empresas quieren reducir al mínimo los costos *ex-ante* y *ex-post*. En los costos *ex-ante* se encuentra; la investigación del mercado para identificar a los potenciales proveedores, la identificación de proveedores capaces de asegurar el suministro de materias primas regularmente sin quiebras del *stock*, e tiempo gasto en las negociaciones.

La tercera y última alternativa se denomina *Multinacionales con una integración mixta*. Se refiere a las empresas con una organización intermedia entre vertical y horizontal. El objetivo de la compañía es reducir al mínimo los riesgos mediante la diversificación de la

⁴ Caves, R. *Multinational Enterprise and Economic Analyse*, 2nd ed., Cambridge: Cambridge University Press. (1996) pp 3-4.

⁵ Malecki, E. *Technology and Economic Development: The Dynamics of Local, Regional and National Competitiveness*, 2nd ed. London: Longman. 1997. P 201.

producción (y geográficamente) (Caves, 1996: 20). Ejemplos de esta clasificación son escasos, las empresas financieras, que invierten a través de la compra de valores en las bolsas de valores de los mercados financieros de los distintos países, sirven para ilustrar el caso.

1.3- Rol e Impacto de la actividad de las Empresas Multinacionales

Hay un gran debate sobre los posibles efectos de las EMN en el país huésped y más aún si éste se encuentra en un proceso de desarrollo. El análisis costo beneficio de dicha relación suele ser complicado y en cierta medida subjetiva y está fácilmente sometido a juicios de valor. El debate sobre el impacto de la actividad de las EMN en el Sistema Internacional no es pacífico. Todaro plantea que hay dos visiones, una optimista y otra pesimista.

En la Visión Optimista (argumentos positivos). Se dice que estas compañías ofrecen una oportunidad (quizá la única) que los países en desarrollo tienen para la entrada de capital y transferencia de tecnología (Todaro, 1997: 539). Allard (2009:25) citando los trabajos de John Diebold señala que las EMN al estar focalizadas en la racionalidad económica, representarían los intereses de todos contra los intereses de las naciones por separado; que sería el mejor mecanismo para internar personas de diferentes países en las capacidades que requiere la administración moderna; que constituiría el instrumento más efectivo para la difusión de tecnologías y para transferir capitales al mundo en desarrollo y permitir la superación de la brecha de ingresos. También se indica que el país receptor puede transformarse más adelante en un nuevo país exportador de productos manufacturados. (Fernández 2012:93) señala que hay una amplia literatura (Sanna-Randaccio y Veugelers, 2003; Barrios *et al.*, 2003; Feldstein, 2000; Gilpin, 2001; Bhagwati, 2004; Wolf, 2005; Sala-i-Martin, 2006) que coincide en que un flujo entrante de inversión proveniente de las EMN puede estimular el desarrollo local gracias al aumento y mejora de recursos y capacidades (*stock* de capital, tecnología, capacidad empresarial, acceso a mercados), aumento de

⁶ Allard Neumann, Raúl. "La globalización por dentro. El Estado-Nación y los actores transnacionales". Editorial Catalonia. Santiago de Chile. 2009.

competencia, mejor asignación de recursos, desarrollo de recursos humanos, generación de empleo, etcétera.

En este sentido, las empresas desearán desplazar sus recursos, como capital y tecnología, al extranjero cuando el rendimiento potencial es alto, sobre todo en los mercados en donde estos recursos son escasos. Ciertamente, la sola disponibilidad de recursos en un país no garantiza que éstos contribuirán a la producción; sin embargo, las EMN permiten usar esos recursos inactivos. Por ejemplo, la producción de petróleo requiere no sólo de la presencia de yacimientos petroleros, sino también del conocimiento de cómo encontrarlos, el equipo para extraerlo y las instalaciones para procesarlo. Simplemente extraer el petróleo es un desperdicio si no hay mercados ni instalaciones de transporte, los cuales puede proporcionar un inversionista extranjero. La IED que realizan las EMN puede iniciar y mitigar el mejoramiento de los recursos cuando entrena al personal local para operar nuevo equipo, en los métodos de producción y sobre todo para usar las nuevas tecnologías. La transferencia de métodos de trabajo innovadores aumenta la productividad, lo que a su vez incrementa el tiempo disponible para otras actividades. Además, la competencia adicional puede impulsar a las empresas existentes a mejorar su eficiencia. Sin embargo, una de las críticas más extendidas en contra de las EMN es que éstas explotan a los trabajadores de los países en vías de desarrollo. De acuerdo con Bhagwati (2004: 259), “las empresas multinacionales que generan trabajo deberían ser aplaudidas, sin importar que su motivación para invertir en el extranjero sea obtener beneficios y no hacer el bien”.

La *Visión pesimista (argumentos negativos)* no coincide con esta idea y basan sus argumentos en que las EMN pagan salarios más bajos en los países en vías de desarrollo. No obstante hay evidencia empírica y econométrica que demuestra lo contrario (Graham, 2000, citado por Fernández, 2012: 94). Los estudios resaltan que el sueldo que pagan las EMN en los países en vías de desarrollo es superior a la media salarial del país. Por lo tanto, lo que hacen es pagar un salario competitivo, de acuerdo con las condiciones locales de cada país. Aunque con algún grado de cautela, la llegada de IED debe considerarse, en especial en

los PMD, como una oportunidad de desarrollo y no como una amenaza.

Además de las cuestiones relacionadas con la soberanía nacional y el excesivo poder de estas empresas, los críticos argumentan que las EMN en los países en Desarrollo profundizan una estructura económica dualista, incrementa el foso entre ricos y pobres mediante la creación de una élite privilegiada, la introducción de productos y tecnologías inapropiadas (Todaro 1997: 541), la alienación de los valores culturales y la normalización de las culturas (Halleiner 1989: 1442). En este sentido, las EMN actúan en contra del desarrollo de los países en Desarrollo. A su turno, Allard, (2009:25-26), *apud* Diebold desde una perspectiva de los críticos, indica que las EMN, significarían una invasión a la soberanía y que frustrarían las políticas económicas nacionales, alejando una parte significativa de la economía nacional de un control político responsable. Se minimiza la transferencia de tecnología, por cuanto la investigación y desarrollo se lleva a cabo, por regla general, en la casa matriz y que en la práctica no se promueve el entrenamiento de nacionales con capacidad de investigación en los países de las filiales. Señala igualmente, que el costo del capital aportado por las EMN excedía en mucho el costo que podría obtener el gobierno del país receptor como prestatario directo en el mercado de capitales. Las EMN invertirían relativamente poco de su capital y más bien comprarían empresas extranjeras con capital local.

1.4- Funciones de las Empresas Multinacionales dentro del Sistema internacional

Allard (2009:35-36), distingue varias tareas o funciones de las EMN en el sistema internacional nombradamente:

a) Juegan un papel muy importante en el proceso de globalización, como conductos de los flujos de inversión extranjera directa (IDE).

b) Han influido en el cambio de patrones del comercio internacional desde un intercambio tradicional "inter-industrias o inter-empresas a otro basado cada vez más en el comercio y las

transacciones entre las empresas matrices y sus filiales. Esto implica problemas en la regulación y control de esas empresas.

c) Son canales de diseminación y aplicación de tecnologías modernas en las distintas regiones del mundo.

d) En el país de la filial facilitan la producción de bienes de exportación.

Contribuyen a crear en los países en desarrollo un sector moderno que paga salarios relativamente más altos y genera empleos estables. Esto implica, a su vez desafíos a los estados, lo que significa que los estados deben impulsar políticas que tiendan a superar la segmentación y promover la cohesión social.

2- La política y el poder transnacional de las Empresas Multinacionales

2.1- Política de las Empresas Multinacionales

Después de presentar el concepto y caracterizaciones generales de las Empresas Multinacionales, analizamos ahora cuánta autonomía tiene actualmente las Empresas multinacionales para establecer su propia política y defender su interés transnacional.

Las Empresas multinacionales tienen capacidad para establecer sus propios objetivos y su política siempre que concurren determinadas características.

Vilar (ibid:362), señala que Merle⁷ presenta y plantea que las Empresas multinacionales son consideradas como nuevo tipo de actor internacional, con capacidad, en ciertas ocasiones, de tener una política diferenciada en relación con los Estados, señalando que otras veces actuarán como agentes de la política exterior del Estado emisor.

⁷ MERLE, MARCEL: *Sociologie des Relations Internationales*. Paris, Dalloz, 1974, pp. 266 y 257.

Por su vez, Martins⁸ entiende que las Empresas multinacionales, tienden a actuar como actores singulares y autónomos rechazando la mediación política de su país de origen.

Tugendhat⁹, afirma que “el objetivo primario de todas las empresas multinacionales, es perseguir su propio interés de empresa, interés que está al margen del de cualquier Estado, incluido el de su propio país de origen. Existe, claro, una parcial coincidencia entre los intereses de una empresa y los del Estado en los países donde aquella desarrolla sus actividades, y en la mayor parte de los casos esta coincidencia es mayor con el Estado de su propio país”.

Wells¹⁰ *apud* (Vilar, *Ibidem*: 362) reconoce que las Empresas multinacionales son actores transnacionales importantes, porque mueven una gran cantidad de recursos a través de las fronteras de los Estados y porque *pueden perseguir sus objetivos en contradicción con los del país emisor o receptor*.

Las Empresas multinacionales pueden crear nuevas lealtades a corporaciones diferentes del Estado; y en ocasiones se les ha comparado con los Estados afirmando que gozan de análogos mecanismos de funcionamiento para la consecución de sus objetivos¹¹. Las Empresas multinacionales tienen su propia ciudadanía y operan con un criterio de independencia, considerándose apartadas de los Estados. Es clarificador lo expresado por el doctor Max Gloor, ex director de la empresa suiza Nestlé:

“No se nos pueden considerar ni como puramente suizos, ni como puramente multinacionales, esto es, como pertenecientes al mundo en general, si es que existe tal cosa. Somos, probablemente, una

⁸ MARTINS, LUCIANO: «Las multinacionales y. las naciones», en varios: *Empresas multinacionales y división internacional del trabajo*. Salamanca, Sigüeme, 1977, pp. 31-32.

⁹ TUGENDHAT, CHRISTOPHER: *Las empresas multinacionales* (trad. esp. de A. Maserá y C. Vergara). Madrid, Alianza, 1973, p. 253.

¹⁰ WELLS, Jr.,* LOUIS T.: «The Multinational Business Enterprise: What Kind- of International Organization?», en Keohane y Nye (ed.), o. c, p. 113.

¹¹ Baste recordar el título que da Louis TURNER a su obra *Los sociedades multinacionales: Los imperios invisibles*.

*cosa intermedia, una raza aparte. En una palabra, tenemos la ciudadanía de Nestlé'*¹²

Reynolds¹³, señala que las Empresas Multinacionales, tienen sus propias divisiones económicas, que no suelen coincidir con las divisiones político-económicas trazadas por los gobiernos. En caso de conflicto entre el interés nacional del Estado en que opera y los intereses de las Empresas multinacionales, las filiales tienen unas obligaciones extraterritoriales, y deben preferir la lealtad transnacional a la nacional.

En la tentativa de establecer una política independiente de las Empresas multinacionales (Vilar, *ibidem*: 363-364), aplica mucho énfasis en la interacción entre El Centro Unificado de Decisiones y el Interés "Nacional" De Las Empresas Multinacionales

Existe *un centro unificado de decisiones* que elige los objetivos de la Empresa multinacional a nivel global, que 1) asigna la estrategia mundial a seguir, 2) establece las obligaciones y disciplina a que deben someterse las filiales, 3) planifica las actividades a realizar por cada una de ellas y 4) controla mundialmente el funcionamiento y resultados obtenidos. El centro decisor determina qué hacer, quién, cómo, cuándo, para qué y para quién; constituye lo que podríamos llamar "el gobierno". Hay diversidad de formas de actuar del centro decisor, pudiendo darse: o bien una política centralista, o bien una política descentralizada, otorgando un máximo de iniciativa a los dirigentes de las filiales. Una política descentralizada de acción no significa que haya ausencia de estrategia común, puesto que el centro decisor o poder central se reserva fijar los objetivos, velar por su realización y sancionar los resultados. Para Leben¹⁴, apud Vilar (Vilar, *ibidem*: 363) las filiales tendrán libertad y autonomía de acción en tanto en cuanto consigan beneficios para la empresa.

¹² De una charla dada en una conferencia sobre "La empresa multinacional", organizada por el British Instituto of Management el 10 de julio de 1968. Citado por TUGENDHAT, p. 19.

¹³ REYNOLDS, P. A.: Introducción al estudio de las relaciones internacionales (trad. esp. de F. Condomines). Madrid, Tecnos, 1977, p. 244.

¹⁴ LEBEN, CHARLES (1977), en Goldman, B., y Francescakis, Ph. (directores): L'entreprise multinationale face au droit. París, Librairies Techniques

Respecto al Interés “Nacional” de las Empresas Multinacionales se habla de un interés nacional como expresión que resume los objetivos de un Estado. (Vilar, *Ibidem* :363-364) por analogía, afirma que las Empresas multinacionales tienen su *propio interés «nacional»*, interés empresarial transnacional (interés-Nestlé, interés-IBM, interés-Coca-Cola), un interés desnacionalizado que implica el logro de sus objetivos: el lucro y el beneficio de la empresa, su expansión y crecimiento internacional, el poder, la seguridad y la libertad de acción frente a Estados y otros actores; la defensa de su independencia buscando minimizar los riesgos, compensar las amenazas y limitar la incertidumbre de sus acciones.

No es objetivo esencial el bienestar o la seguridad de todos aquellos que dependen de la Empresa multinacional o se benefician de su acción, aunque este objetivo figura cada vez más en los programas de acción de las Empresas multinacionales; la paz de los “hombres de negocios”. La paz consistente en la estabilidad política y social en los países en que operan las Empresas multinacionales y en el medio internacional - la ausencia de lucha entre los Estados y las Empresas multinacionales y entre éstas entre sí¹⁵.

2.2- El Poder transnacional de las Empresas Multinacionales

A continuación se explica cómo pueden las EMN conseguir sus objetivos mediante su poder transnacional y de cual forma este se manifiesta. Las Empresas multinacionales pueden movilizar sustanciales recursos, para cumplir su rol empresarial.

Para Harrod¹⁶ *apud* (Vilar, *ibidem*: 364) el poder internacional es la suma del poder estatal (que los Estados usan por vía militar, diplomática o económica) y del poder transnacional, que ejercen los individuos dispersos y organizaciones que surgen del interior de la nación, pero actúan fuera.

¹⁵ Informe sobre las empresas multinacionales, preparado en el seno del Consejo Económico y Social de la ONU: *Las sociedades multinacionales y el desarrollo mundial*. Naciones Unidas, New York, 1973, p. 40;

¹⁶ HARROD, JEFFREY: “Transnational Power”, in *YBWA* (1976), 97-115

Las Empresas multinacionales tienen su poder transnacional que les capacita para sus objetivos, su interés transnacional, y para desarrollar su propia “política exterior”. La pregunta que surge es: ¿de dónde les viene a las Empresas multinacionales su poder o sus ventajas?, Para responder a eso, recurrimos a distintas capacidades o factores de poder en que sobresalen las Empresas Multinacionales.:

a) *La Capacidad de Decisiones Internacionales.* Las Empresas multinacionales son la única institución internacional con capacidad de tomar decisiones rápidas y eficaces a escala mundial; mientras que las organizaciones intergubernamentales: o no tienen ese poder de decisión, o reaccionan lentamente ante situaciones que requieren su intervención; poco relevante sería ser centros de decisión internacional si no estuvieran dotados del poder de hacer efectivas las decisiones tomadas, el poder de imponerse a otros actores de las relaciones internacionales a escala mundial. Poder existente en las Empresas multinacionales, al menos en muchas ocasiones¹⁷.

b) *La Capacidad de Transferencia.* Todo género de transacciones internacionales son más fáciles de realizar por las Empresas multinacionales que a través de los Estados. Por otra parte, muchas de las transacciones mundiales son intracorporativas, en el interior de las Empresas multinacionales, que permite ampliar sustancialmente su poder a través de la práctica de los “*subsidios cruzados*”. Consiste tal práctica en echar mano de recursos económicos o políticos acumulados en un sector, en una filial o en un país para subsidiar pérdidas, iniciar actividades o expandir las ya existentes en otros sectores, filiales o países, que ganen prioridad en la estrategia global de la corporación¹⁸.

La globalización de resultados es una arma poderosa frente a un Estado que observe una actitud hostil respecto a una Empresa

¹⁷ TURNER, Louis: Las sociedades multinacionales: Los imperios invisibles y el mundo moderno Itrad. esp. por T. M. Alvarez). Barcelona, Dopesa, 1973, p. 121; BERTIN, O. C, p. 126.

¹⁸ Como lo que cuenta son los resultados globales de las múltiples actividades emprendidas por la corporación multinacional, poco importa que una actividad determinada, o subsidiaria, presente momentáneamente resultados negativos en virtud de que sus recursos han sido usados para subsidiar la expansión en otro campo o en otro país.

multinacional; consistente en frenar el ritmo de producción de una filial, en negarle su papel exportador, endeudarle para que no sea nacionalizada, asignarle bajos dividendos para defenderse de las reivindicaciones salariales de los sindicatos (Martins, *Ibidem* :42).

La capacidad de transferencias monetarias puede crear perturbaciones a las monedas de los Estados, porque éstos disponen de menos reserva monetaria que ciertas multinacionales; pero además puede perturbar el funcionamiento del sistema monetario internacional. En realidad, el poder de las Empresas multinacionales viene más que de la capacidad para hacer estas transacciones, sobre todo de poder hacerlas trascendiendo las fronteras y por la facultad de controlar la velocidad y dirección de los movimientos monetarios, dentro de cada grupo multinacional, desde su centro internacional de decisión; señalar las normas de conducta de las filiales y cambiarlas cuando estime conveniente el centro decisor (Tugendhat, *ibíd.*: 168).

c) *La Capacidad Direccional y Organizativa.* El factor humano desempeña un papel muy relevante en el éxito y en la configuración del poder de las Empresas multinacionales. Las ventajas de ciertas Empresas manufactureras multinacionales proceden de la capacidad de sus *equipos de dirección* y no necesariamente de su amplitud multinacional (Turner, *Ibidem*: 45). Una internacionalización de los dirigentes de las Empresas multinacionales produciría el efecto de ganarse la confianza de la opinión pública y de los gobiernos de los países receptores, o al menos podría aliviar ciertas tensiones y recelos. Hasta ahora ha existido cierta reticencia a otorgar los puestos más altos en la oficina central a personas de todas las nacionalidades, reservándose en su mayoría a directivos de la nacionalidad de la oficina central de la Empresa; aunque ciertas Empresas procuran realizar esta internacionalización de su equipo dirigente.

d) *La Capacidad Competitiva.* Otro factor de poder de las Empresas multinacionales es su capacidad competitiva tanto en calidad y novedad de productos como en tecnología, en saber organizativo y gestión comercial, en precios, mediante una situación de monopolio u oligopolio, que hace inoperante la competitividad de los empresarios locales y generará la lucha entre diversas Empresas

multinacionales para garantizar el dominio o ventajas en unos determinados mercados nacionales. En la medida en que las Empresas multinacionales se imponen sobre el empresariado local, la autonomía de éste queda reducida a la ejecución de trabajos secundarios o se limita a los sectores estancados¹⁹ tanto en el interior del país como a nivel internacional.

Sin embargo, la estrategia de la multinacional puede estar orientada en otra dirección: no reducir al empresariado local a áreas marginadas de la producción, con el consiguiente enfrentamiento, sino incorporarlo como socio minoritario y dependiente en las actividades con repercusión nacional o internacional. Con ello no se da una liquidación económica del empresariado local, sino la pérdida de su autonomía *política*: tiende a hacer suyos los intereses de la Empresa multinacional, considerando a su país no en cuanto a nación, sino solamente en cuanto un mercado. Este fenómeno sólo se dará cuando exista una fuerte penetración intensiva y extensiva de las Empresas multinacionales.

La competencia que generan las Empresas multinacionales gigantes puede hacer surgir la acción de los Estados receptores: bien en la forma de fomentar fusiones de Empresas multinacionales menores para frenar esa competencia y dependencia originada por las actividades de la Empresa multinacional gigante, bien en forma de ayuda pública a una Empresa multinacional de su propio país para potenciar su capacidad competitiva a escala internacional.

e) *La Exclusividad de Conocimientos.* Cuando las Empresas multinacionales tienen un conocimiento tecnológico exclusivo, un “saber hacer” exclusivo, en la fabricación de un determinado producto, en ello reside una de las fuentes de poder, incluso puede llegar a ser la principal; más cuando su tecnología deja de ser exclusiva y se generaliza, la Empresa multinacional ha perdido o disminuido esa fuente de poder; por lo que tendrá que buscar una nueva tecnología exclusiva o recurrir a otras fuentes de poder para mantener su papel dominante. De aquí que las Empresas multinacionales guarden

¹⁹ GRANELL, FRANCISCO: *Las empresas multinacionales y el desarrollo.* Barcelona, Ariel, 1974, p. 151

celosamente ciertas exclusividades tecnológicas y ciertas limitaciones en la comunicación de tecnología; en ellos les va gran parte de su poder. Estamos ante una dominación tecnológica de las Empresas multinacionales sobre los Estados (Turner, *Ibidem*: 62-63).

Si pierde la exclusividad de invención, puede mantener o intentar la exclusividad de innovación y adaptación a nuevas modalidades y productos, o bien tratar de mantener su poder mediante una potente red de producción, distribución y comercialización. Pero puede llegar a tener unos costes de producción y distribución la Empresa multinacional que no la hagan competitiva con ventaja para otras Empresas nacionales. La exclusividad de información proporcionada por su red de informaciones, concierne a las fuentes y mercados, constituye un elemento de poder nada despreciable.

Resumiendo, en el éxito y poder de las Empresas multinacionales influyen todos los factores de poder que hemos señalado. En ocasiones, pueden tener simultáneamente todos o casi todos los factores de poder; otras veces, los tendrán sucesivamente. Estimular estas ventajas so sería justo cuando las EMN las ocupan entre ellas para cumplir su rol empresarial pues entendemos que un mundo regido por las EMN no sería deseable ya que estas apenas se preocupan con cuestiones de lucros. Entendemos que en algunos casos las EMN tienen algunas ventajas frente a los Estados y demás actores de las relaciones internacionales pero tales ventajas no son suficientes para conferirles un total poder y autonomía en las Relaciones Internacionales pues los Estados aún son los entes regladores a nivel internacional. A las EMN no les basta que sean eminentes en esos factores de poder para ejercer una relación de poder en las relaciones internacionales.

3- La política exterior y funcionamiento de las Empresas Multinacionales

3.1- La Política Exterior de las Empresas Multinacionales

Hacemos a seguir una revisión de los instrumentos o medios de ejercicio de política exterior de las EMN para después pasar al modo de funcionamiento de estas.

También las Empresas multinacionales tienen su política exterior. Entendemos aquí por política exterior “privada” el conjunto de acciones de una Empresa multinacional en sus relaciones con otras entidades, que también actúan en la escena internacional, con objeto de promover su interés transnacional. Las Empresas multinacionales se encuentran por su potencial de poder, por el peso y ámbito de su poder con capacidad de logro de fines y de control sobre el ambiente internacional (Martins, *ibíd.*: 35).

En la elaboración de su política exterior, el centro decisor de la Empresa multinacional tiene que tener en cuenta sus propios factores de poder o capacidades y los factores de poder del medio externo en que pretende desarrollar sus actividades. El poder es un concepto relacional, está conectado con el poder que los demás actores tienen. Entre los instrumentos o medios de “política exterior” señalamos los siguientes:

a) *Medios Económicos.* No hay necesidad de extender este aspecto, puesto que ya ha quedado reseñado al hablar de los factores de poder de las Empresas multinacionales. Sin embargo hay que hacer referencia a la observación que hace Granel al afirmar que muchos Estados en desarrollo tienen un papel de inferioridad a la hora de tomar medidas de control y freno a las Empresas multinacionales o de defensa de sus propios intereses nacionales (Granell, *ibídem* :81).

b) *La Propaganda.* Está considerada como un medio importante a la hora de conseguir los objetivos de política exterior. Para que este

instrumento sea eficaz es necesario disponer de medios técnicos adecuados para la influencia que se desee, en los que las Empresas multinacionales sobresalen.

Para (Turner, *ibíd.*: 66) las Empresas multinacionales “están conquistando ahora las culturas nacionales con una forma de imperialismo nueva y sutil” Están creando una serie de gustos de consumo acordes con sus objetivos: fabrican aquello que tiene demanda, creada por su eficaz propaganda. Su acción tiende a estar orientada al control de los medios de comunicación de masas, actuando de modo invisible y queriendo pasar inadvertidas en su acción. La cultura de masas suele estar controlada por las Empresas multinacionales en todos los sectores, desde la música hasta el cine. También hay que señalar la influencia que pueden tener en la clase dirigente política y económica.

c) *Coalición o alianza con otros actores.* Es posible la alianza o coalición entre un Estado y una Empresa multinacional, en determinadas ocasiones, sin que por ello cada uno pierda su propia identidad. Estas coaliciones no reciben forma institucionalizada y continua, sino que pueden ser ocasionales y temporales para fortalecerse los actores implicados ante determinadas decisiones que defienden intereses en parte convergentes y en parte opuestos; es decir, existen intereses mixtos. La coalición potencia a las partes componentes a la hora de lograr sus fines, es cierto que debilita su libertad de acción y crea entre ellas una relación de interdependencia²⁰.

A veces, las Empresas multinacionales han buscado la alianza con su Estado de origen y ambas se han beneficiado; pero existe la tendencia a la ruptura de la alianza, a medida que la Empresa multinacional adquiere gran tamaño, desarrolla actividades en múltiples países, representando el mercado interior sólo una pieza más en la estrategia global de la Empresa multinacional. Estas coaliciones no sólo se

²⁰ 36 Sobre la teoría de la coalición: RICKBR, WILLIAM H., y GAMSON, WILLIAM Á.: «Coaliciones», en *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*. Madrid, Aguilar, 1974, tomo 2, pp. 419 y.; DEUTSCH, KARL W.: *El análisis de las relaciones internacionales* (trad. esp. de E. J. Prieto), Buenos Aires, Paidós, 1974, p. 176.

pueden realizar entre Empresas multinacionales y Estados, sino también entre Empresas multinacionales entre sí, cuando tienen que afrontar una coyuntura común desfavorable frente a Estados u otras Empresas multinacionales.

3.2- Funcionamiento de las Empresas Multinacionales en la Economía Internacional

Las empresas multinacionales desempeñan un papel destacado y, a menudo controvertido en la economía global. Cuando una empresa particular, establecida en un país se abre al crear una industria de Producción o comprar una ya existente, extiende su control de gestión fuera de la frontera. Esto permite el control de gestión con la empresa, tomar las decisiones adecuadas sobre cómo y dónde utilizar los recursos que tienen consecuencias para el país en el que tiene su sede en el país y para los cuales las rutas de inversión. En muchos casos, las decisiones que hacen las empresas se basan en estrategias globales que conducen al éxito de la empresa, en lugar de la base de las condiciones en los países donde la empresa desarrolla sus actividades. Como resultado, las empresas multinacionales ponen de relieve las tensiones inherentes en una economía mundial cada vez más organizada con líneas y sistemas políticos que siguen reflejando exclusivamente en los territorios nacionales.

En términos de funcionamiento de las EMN podemos listar:

a) *Jurisdicción de las Empresas Multinacionales.* En términos jurisdiccionales, las EMN son conjuntos de Empresas que normalmente se instalan como empresas nacionales del país de la filial. Cada una responde al país en que opera, aunque en la realidad ningún estado tiene un control completo por las dificultades de obtener la información necesaria del conjunto de las operaciones (Allard, 2009:34-35).

b) *Instalación de las Empresas Multinacionales.* En cuanto al modo de instalación, más allá del tipo de sociedad legal, predomina la compra de activos y empresas ya existentes, en muchos casos de carácter

público con base en procesos de privatizaciones, y las fusiones, adquisiciones y diversidad de arreglos inter-empresas para adquirir diversos grados de participación o control, fenómenos especialmente dinámicos, según muestran los informes de la UNCTAD (2009:35) *apud* Allard, 2009: 35).

c) *Funcionamiento de las Empresas Multinacionales.* En cuanto a su funcionamiento, pueden distinguirse dos elementos de diversificación, el geográfico y el sectorial. Para el primero, la presencia de estas empresas en casi todo el mundo por medio de sucursales, habría creado un sistema económico transnacional que trasciende las naciones y las convierte en partes de este sistema. La diversificación sectorial significaría que, debido precisamente a su carácter tecnológico, la empresa transnacional está capacitada para dirigirse y actuar en muchos sectores de la economía (Allard, 2009:35).

Conforme hemos avanzado en la introducción, anteriormente la función que desempeñaban las Empresas multinacionales era ser agente del centro nacional de decisión del Estado. Lo que vale decir que en definitiva, la organización de la economía mundial era de pertenencia de los Estados, únicos decisores que no se veían amenazados por la escasa y sectorial actividad de las Empresas multinacionales.

En los últimos años, las Empresas multinacionales han cambiado la imagen de la empresa, han invadido la totalidad de sectores de actividades productivas; se han constituido en centros internacionales de decisión al margen de los Estados y con capacidad de imponerse a escala mundial; han superpuesto a la economía de intercambio entre Estados, una economía entre empresas gigantes; y a una economía de mercado, una economía de intercambio entre filiales; pueden *organizar* la producción y los intercambios comerciales conforme a sus necesidades.

En la actualidad las Empresas multinacionales reciben el tratamiento de actores poderosos frente a los Estados por su capacidad de rivalidad y desafío al sistema internacional en su conjunto. Para expresar este

nuevo significado, a las Empresas multinacionales se les denomina²¹: a) Poderes privados transnacionales b) Sistema empresarial internacional contemporáneo c) Centros internacionales de decisión, frente a los centros nacionales, los Estados. Se trata de un nuevo tipo de organizaciones internacionales con más eficacia que las organizaciones intergubernamentales económicas y con capacidad de alterar el equilibrio de fuerzas; son actores que generan un sistema diferenciado de relaciones internacionales junto al sistema de relaciones interestatales.

Este sistema empresarial internacional se muestra desafiante con los Estados y con las estructuras del sistema internacional en su conjunto. Postura que le ha sido posible adoptar por la gran cantidad de poder a su servicio para el logro de sus objetivos. *Las Empresas multinacionales están aumentando su poder e influencia* y se afirma que estamos en una época en que hay el fenómeno de la concentración e integración de las mismas en empresas súper gigantes.

3.3- Atractivos para la Internacionalización de las Empresas Multinacionales

Allard (2009:33), sostiene que es muy amplia la gama de objetivos que impulsan a las EMN a operar en otros países, incluyendo otros más “tradicionales”: evitar aranceles aduaneros – particularmente hace 30 o 40 años cuando estos eran relativamente más altos, evitar regulaciones complejas o exigentes en el país de origen, reducir costos laborales y de transporte o aprovechar incentivos tributarios u otros que ofrezcan el país donde se instalan.

En el caso de América Latina y la internacionalización de sus propias empresas (Sierralta, 2002:61) *apud* Allard (2009:33), sostiene que existen diversas tesis. Unas, más vinculadas a estrategias de interacción de estado y empresas, postulan que la internacionalización

²¹ TUGENDHAT, CHRISTOPHER: *Las empresas multinacionales* (trad. esp. de A. Masera y C. Vergara). Madrid, Alianza, 1973, p. 253. Aplica a las EMN la denominación “poderes privados transnacionales” para subrayar su poder de cambio del sistema internacional y diferenciarlas de las ONG, que las considerará como “potencias de opinión”, porque influyen sobre la opinión pública internacional y crean un nuevo entorno psicológico internacional; GRANEIX, FRANCISCO: *Las empresas multinacionales y el desarrollo*. Barcelona, Ariel, 1974, pp. 102 y 105.

tendría lugar por el esfuerzo de las empresas que de manera singular, con asistencia del gobierno, actúan de manera sostenida en los mercados externos como parte de una estrategia en que coinciden el estado, el aparato productivo y los sectores académicos y tecnológicos. Por su turno, Chudnovsky y López, 1999:64 *apud* Allard, (2009:33) en otra posición, sostiene que la internacionalización de las empresas de América Latina se enmarca en los procesos de abertura y reestructuración, por lo que no es extraño que en Chile y México se hayan manifestado tempranamente las tendencias a la internacionalización de Empresas Locales, lo que fue seguido por Argentina.

Podemos identificar más dos grupos más: aquellas empresas cuyos objetivos son reducir al mínimo los costos (*Resource Seekers*), o las que buscan un mercado para su producción (*Market Seekers*).

Resource Seekers. Comprende las EMN que invierten en el extranjero con el fin de tener acceso a las fuentes de materias primas a un precio más barato, para tornar la empresa competitiva y rentable. En este grupo se identificaron cuatro variantes:

- a) aquellos que buscan recursos físicos, son por lo general las empresas que tienen que ver con la transformación de productos primarios (minerales o productos agrícolas) o empresas de manufacturas. El objetivo no sólo es minimizar los costos, sino también asegurar una fuente confiable de materias primas;
- b) aquellas EMN con interés de encontrar mano de obra, mano de obra barata y poco cualificada. Este tipo de inversión se lleva a cabo por empresas de países con costes laborales más altos de mano-de-obra. Instalan filiales en países con bajos costes de mano de obra y, en general producen para la exportación;
- c) las empresas que se ocupan de adquirir la capacidad tecnológica, de gestión o de experiencia en el mercado. Se aplica generalmente en los sectores de alta tecnología;
- d) EMN en busca de mercados con una infraestructura desarrollada (estradas, puertos, telecomunicaciones, etc.) (Mallampally y Sauvart- 1999: 36).

Market Seekers. Se trata de empresas que se establecen en un país con el objetivo de ofrecer bienes o servicios en el mercado local. Además del tamaño del mercado y el ingreso per cápita, que son el principal activo, existen otros elementos que constan en la decisión de la empresa (Mallampally y Sauvant- 1999: 36):

- a) puede ser que los principales proveedores o clientes han invertido en otras partes del mundo, por lo que necesitan de ser compañía.
- b) la necesidad de adaptar la producción a las preferencias o necesidades locales. Esta adaptación es importante, de lo contrario quedase en desventaja en comparación con las empresas locales, por lo tanto, es importante contar con la producción en el mercado que la misma abastece.
- c) los costos de transacción son más bajos cuando se coloca la unidad en el terreno que forneciendo a distancia.
- d) la facilidad con la que, a partir de ese mercado, puede suministrar en otra parte.
- e) el crecimiento/desarrollo del mercado

4- Empresas Multinacionales en búsqueda de autonomía en las Relaciones Internacionales

4.1- El Debate sobre los Actores de las Relaciones Internacionales

Presentamos en esta parte un caluroso debate sobre los actores de las Relaciones Internacionales. Existe unanimidad entre los estudiosos de las Relaciones Internacionales cuando se considera el Sistema Internacional como constituido por actores. El gran problema, surge cuando se procura saber: ¿cuáles son estos actores del Sistema Internacional?

Unos argumentan que el estado, es la principal unidad de análisis de las relaciones internacionales (es el actor político fundamental del sistema internacional). Las otras entidades como las corporaciones multinacionales, instituciones internacionales, organizaciones no

gubernamentales, incluyendo los actores violentos no estatales son menos importantes. Las relaciones internacionales pueden ser analizadas en términos de relaciones interestatales porque los estados son los principales actores de las relaciones internacionales Viotti y Kauppi (1999:6).

Otros limitan el reconocimiento de actores de las relaciones internacionales a los sujetos del Derecho Internacional Público (los que tienen reconocida su personalidad jurídica internacional²². En esta línea también podría considerar a Friedmann (1967: 267-271), que, después de analizar su peso en la vida internacional, defiende, a las Empresas multinacionales como sujetos limitados de Derecho internacional público.

En nuestra opinión personal las EMN en la actualidad, son actores internacionales y no sujetos de Derecho Internacional. Entendemos que son igualmente participantes del Derecho Internacional, lo que sería una, situación intermedia que se manifiesta en que pueden demandar y ser demandadas ante tribunales arbitrales y otros como el CIADI del Banco Mundial.

Para otros, desde la perspectiva jurídica, establecen una jerarquía dentro de los actores jurídicos internacionales; el Estado es considerado como actor privilegiado de las relaciones internacionales, pero reconocen también a otros sujetos de Derecho internacional público como actores, con las competencias otorgadas por los Estados y como fruto de la voluntad de éstos. Así quedan señalados los actores oficiales o jurídicos que conducen los asuntos internacionales. Junto a este tipo de relaciones internacionales entre actores jurídicos internacionales, se reconoce la existencia de otro tipo de relaciones internacionales que no tienen su origen en los sujetos de Derecho internacional público: las provenientes de la acción de las fuerzas

²² En esta línea, Jose Vilar Profesor de Relaciones Internacionales en la Universidad Complutense de Madrid, señala a la mayoría de los internacionalistas. A modo de ejemplo, véase en obra colectiva: *Droit International Public*, París, Montchrestien, 1975- Los estudios de JEAK COMBACAU: "Les sujets du droit international", pp. 227-295, y H. THIEHKY: "Le droit des peuples á disposer d'eux-mêmes", pp. 491-501; ídem "L'interdiction de l'emploi de la force dans le relations internationales", pp. 537-623, especialmente-p. 562.

transnacionales. Pero éstas son consideradas como grupos de presión o actores subsidiarios y sometidos al control de los Estados Vilar (1990:356)²³. Desde una Perspectiva sociológica de las relaciones internacionales, incorporan junto a los actores jurídicos internacionales a otras fuerzas que no lo son.

Otros autores defenderán, desde una perspectiva transnacionalita la existencia de un sistema internacional mixto en el que junto a los Estados, es necesario reconocer a otros actores transnacionales, como relevantes y que están en búsqueda de autonomía en las relaciones internacionales Vilar (*Ibid.*)²⁴. Admitir que existe un sistema internacional mixto, significa superar o revisar el concepto de que el Estado y los sujetos de Derecho internacional público son los únicos actores de las relaciones internacionales, para reconocer la existencia de otros actores transnacionales que reclaman autonomía y que no tienen reconocimiento jurídico internacional.

En este trabajo, se insiste que se debe enfatizar si las EMN reúnen o no requisitos para que sean autónomas en su rol empresarial. No significa que ellas deban “competir” con los Estados en la búsqueda del bien común. Pero las EMN deberían ser “autónomas en su campo” no para empoderarse y llegar a competir con los Estados sino para desarrollar su giro empresarial.

²³ Citando MERLE, MARCEL: *La vie Internationale*. París, A. Colin, 1970, 3.a ed., pp. 13, 16, 63, 201-205; TBUTOL Y SERBA, A.: *La teoría de las relaciones internacionales como sociología*. Madrid, IEP, 1973, 2.a ed., pp. 24-28 y 54-63; Ídem: *La sociedad internacional*, Madrid, Alianza, 1977, 2.a ed., pp. 101, 128 y ss.; PINTO, ROGEB: *Le droit des relations internationales*. París, Payot, 1972, pp. 24 y 51-52.

²⁴ Citando: YOUNG, ORAN R., «The Actors in World Politics», en J. N. Rosenau, Davis y M. A. East (ed.): *The Analysis of International Politics*. New York, The Free Press, 1972, pp. 125- 144; KEOHANE, ROBERT, O., y NYE, Jr., JOSEPH, S.: «Transnational Relations and World Politics: An Introduction» y «A Conclusión», en Koéthane y Nye (ed.): *Transnational Relations and World Politics*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1972, pp. IX-XXIX y 371-398; WAGNEH, R. H.: «Dissolving the State: Three Recent Perspectives on International Relations», en *International Organization*, 28 (1974, núm.3), 436-466; HARROD, JEFFREY: «Transnational Power-», en *YBWA* (1976), 97 115; BERMAN, MAUREEN, R., y JOHNSON, JOSEPH, E.: «The Uroving Role of Unofficial Diplomacy», en Berman, M. R., y Johnson, J. E. (ed): *Unofficial Diplomáis*. New York, Columbia University Press, 1977, pp. 1-33.

No se trata de desplazar al Estado como un ente regulador, sino de ver cómo las relaciones interestatales cohabitan con las relaciones transnacionales, y reconocer el nuevo papel que éstas desempeñan en la vida internacional. De hecho es bueno también que los actores transnacionales deban cumplir ciertas normas o conductas en los países en que operan.

Los diferentes tipos de actores son cualitativamente diferentes entre sí, generando diferentes tipos cualitativamente de relaciones políticas. En la actualidad no tiene especial relevancia la distinción entre asuntos de *high politics* (de seguridad y de guerra) y asuntos de “*Low politics*” (de objetivos económicos y de no seguridad), a la hora de distinguir las funciones de los actores, puesto que los Estados han orientado su atención preferente en las últimas décadas a los objetivos sociales y económicos como el medio de asegurar la paz y seguridad internacional²⁵. Las relaciones transnacionales también cooperan a la consecución de la paz mundial mediante sus actividades de orden social y económico o de cualquier género²⁶.

4.2- Concepto de Actores Transnacionales Autónomos

Concluimos el capítulo y el Trabajo Final de Graduación (en general) con el análisis de esta importante dimensión que forma parte de este tema, presentando el esbozo de la definición de Actores Transnacionales Autónomos, formulada por Villar para de seguida determinar si las EMN son o no autónomas. Resulta difícil ofrecer una definición de los actores transnacionales en orden a clarificar cuándo son actores autónomos de las relaciones internacionales pero un grupo

²⁵ A modo de ejemplo se puede citar: La VII Sesión Extraordinaria de la Asamblea General de la ONU sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de septiembre de 1975; la institucionalización del diálogo Norte-Sur; la Conferencia de Estocolmo sobre el Medio Humano en 1972-, la Conferencia de Bucarest sobre la Población en 1974-, la Conferencia Mundial sobre la Alimentación de Roma en 1974; la Conferencia sobre el Habitat Humano en Canadá en 1976.

²⁶ Durante la investigación, fue posible recoger una serie de estudios sobre la aportación de Transnacionales y los particulares o grupos en favor de la paz.

de autores²⁷, citados por Villar, observan una serie de características que pueden servir para intentar cualificar los actores transnacionales como autónomos de las relaciones internacionales:

(i) **Origen Privado** - la primera característica es que los actores transnacionales deben ser organizaciones privadas o del Estado compuestas por individuos pertenecientes a diversos Estados, cuyas actividades se realizan, no en nombre de la colectividad política o nación, sino como expresión de la lealtad y participación en otras entidades corporativas diferentes al Estado-nación.

(ii) **Actividad Transnacional** - la segunda característica es que los actores transnacionales deben ser interacciones y relaciones que, teniendo su origen en el interior de un Estado-nación, traspasan las fronteras de los Estados.

(iii) **Autonomía** - una tercera característica es que los actores transnacionales tienen capacidad para establecer su propia política independiente, incluso su propia política exterior privada.

(iv) **Poder Transnacional** - la cuarta y última característica es que los actores transnacionales tienen que *disponer* de recursos (materiales o simbólicos) suficientes y eficaces para conseguir los objetivos marcados por su propia política, imponiéndose a los Estados y otros actores, pudiendo actuar al margen y en oposición de los mismos. Lo que supone capacidad de tomar decisiones, existencia de una estructura burocrática y posesión de un poder equiparable o superior a otros actores de las relaciones internacionales.

En las características iii) y iv), Vilar (1990:358) insiste, para reconocer el carácter de las Empresas Multinacionales, como actores autónomos de las relaciones internacionales. Sintetizando estas características Villar formula, un esbozo de definición: *Actores transnacionales autónomos* son las organizaciones compuestas por particulares pertenecientes a diversos Estados que controlan sustanciales recursos,

²⁷ Citando: YOUNG, I. C., pp. 138 y ss.; SKJELSBAEK, I. C., p. 86; KEOHANE y NYE; J. C., pp. XXI y 385; KAISEB, KARL: .Transnational Relations as a Threat to the Democratic Process-, en Keohane y Nye (ed.), o. c., pp. 358 y ss.

materiales o simbólicos; que tratan de establecerse y actuar a través de las fronteras de los Estados para el logro de su propia política, realizando sus actividades “al margen de las estructuras estatales” (de toma de decisión y política exterior) y, en ocasiones, “en oposición a los gobiernos”; y que participan en las relaciones de poder con- otros actores.

Personalmente no podríamos concordar totalmente con esta definición formulada por Villar una vez que este autor aboga que en su autonomía los Transnacionales se imponen a los Estados y otros actores, pudiendo actuar al margen y en oposición de los mismos. Nuestro entendimiento es que no hay una total autonomía ya que las EMN pueden ser reguladas por normativas a nivel nacional o internacional.

Nuestra opinión es que las EMN actúan “autónomamente” en el marco de sus objetivos empresariales ya que (tienen personalidad jurídica, contratan funcionarios, importan, exportan, etc) pero los Estados siguen siendo los entes reguladores a nivel internacional. Son los Estados que deciden si aceptan o no aceptan a una EMN en un determinado país. En el campo de la IED hay reglas del juego claras e igualitarias que deben ser respetadas por los Estados como por ejemplo no favorecer a unas EMN sobre otras arbitrariamente. Pero cuando los Estados se juntan y por medio de Naciones Unidas establecen ciertos criterios de Desarrollo Sostenible en materia de ecología, no contaminación, cambio climático, las EMN deben asumir también que tienen responsabilidades en estas áreas.

¿Si nos preguntaren si las EMN son o no autónomas? La respuesta es que entendemos que las Empresas multinacionales han cambiado su papel y funciones en el sistema internacional. Nos parece incuestionable que son actores autónomos cuando actúan para desarrollar su giro empresarial. Las EMN tienen autonomía pero la tienen para cumplir su Rol Empresarial y no respecto a los Estados pues estas están obligadas a observar la legislación nacional de los países en que operan.

5- Conclusiones

Al finalizar, nuestro pensamiento cubre una visión más equilibrada entre el derecho de las empresas multinacionales a operar en varios países y llevar adelante su giro instalando sucursales, por una parte y, por la otra parte, los Estados que reciben la inversión y se benefician de ella para incrementar la producción, también tienen funciones reguladoras para, que las empresas multinacionales cumplan ciertos estándares internacionales, en materia económica, tributaria y laboral. Como hemos visto, en términos de bien común casi todos los gobiernos imponen restricciones a las actividades de las empresas multinacionales que operan en sus países igualmente muchos gobiernos, especialmente en los países en desarrollo, tratan de aprovechar las multinacionales para sus objetivos de desarrollo. Los Estados siguen siendo los entes reguladores a nivel internacional. Son los Estados que deciden se aceptan o no aceptan a una EMN en un determinado país. En el campo de la IED hay reglas del juego claras y igualitarias que deben ser respetadas por los Estados como por ejemplo no favorecer a unas EMN sobre otras arbitrariamente. Pero cuando los Estados se juntan y por medio de Naciones Unidas establecer ciertos criterios de Desarrollo Sostenible en materia de ecología, no contaminación, cambio climático, las EMN deben asumir también que tienen responsabilidades en estas áreas.

Ciertas EMN, tienen sus ventajas o poder pero las tienen solo para cumplir su rol empresarial. En el éxito y poder de las Empresas multinacionales en su rol empresarial influyen factores de poder como: la capacidad de decisiones internacionales; la capacidad de transferencia; la capacidad direccional y organizativa; la capacidad competitiva y; la exclusividad de conocimientos. Bastará que sean eminentes en esos factores para ejercer una relación de poder en su rol empresarial.

Al término y en forma de remate hemos concluido que las EMN, no reúnen condiciones para se les otorgar autonomía en el sistema internacional pero la novedad fundamental consiste en que nos parece

incuestionable que son actores autónomos cuando actúan para desarrollar su giro empresarial. Las EMN tienen autonomía pero la tienen para cumplir su Rol Empresarial y no respecto a los Estados pues estas están obligadas a observar la legislación nacional de los países en que operan. Las EMN actúan “autónomamente” en el marco de sus objetivos empresariales ya que (tienen personalidad jurídica, contratan funcionarios, importan, exportan, etc.).

6- Referencias

Allard, Raúl (2009), “La Globalización por Dentro. El Estado-Nación y los actores transnacionales, Editorial Catalonia, Santiago de Chile

Ayuso, S.; Mutis, J. (2010), El Pacto Mundial De Las Naciones Unidas - ¿Una Herramienta Para Asegurar La Responsabilidad Global De Las Empresas?, GCG Georgetown University Vol. 4 Num. 2.

Bartlett, Cristopher (1991), The Challenges, Motivations, and Mentalities of MNC Management, Harvard Business School.

Bedin, Gilmar. A., et al (2003). Paradigma das Relações Internacionais. Editora UNIJUÍ: São Paulo.

Bhagwati, Jagdish (2004), *In defence of globalization*, Oxford University Press.

Calduch Cervera R. (1991). Relaciones Internacionales. Ciencias Sociales, Madrid.

Direcon Ministerio de Relaciones Exteriores (2013) “Instrumentos de Responsabilidad Empresarial”. Santiago de Chile.

Durán, Juan José (2001), *Estrategia y economía de las empresas multinacionales*, España, Pirámide.

Evans, Graham, y Newnham Jeffrey (1998), *The Penguin dictionary of international relations*, Inglaterra, Penguin Books.

Frankel, Joseph (1971), Conflicto y armonía en la política internacional (trad. esp. de J. González Baramendi). Barcelona, Dopesa.

Friedmann, W (1967). La nueva estructura del Derecho Internacional, trad. esp. de A. Bárcena, México, Ed. F. Trillas.

Gil, António Carlos (2008), Métodos e técnicas de pesquisa social. 6ª Edição, Atlas Editora, São Paulo.

Gilpin, Robert (2001), *Global political economy: understanding the international Economic order*, Princeton University Press.

Graneix, Francisco (1974), Las empresas multinacionales y el desarrollo Barcelona, Ariel 102 y 105.

Grauwe, Paul, y Filip Camerman (2002), *How big are the big multinationals companies?*, Universidad de Leuven y Senado Belga.

Jones Geoffrey (1996). The evolution off international business: An introduction. London: Routledge

Lakatos, Eva Maria & Marina de Andrade Marconi, (2009), Sociologia Geral, 7ª Edição, Editora Atlas, S.A., São Paulo.

Lundin, Iraê e Wache, Paulo, (2014), “Reflexão Teórica-conceitual Rumo ao Paradigma da Multipolaridade Inclusiva”, in Wache, Paulo et al. As Potências Emergentes na Construção da Multipolaridade Inclusiva: Uma Abordagem Comparativa das Políticas Externas dos BRICS, ISRI: Maputo

Martins, Luciano (1977). «Las multinacionales y. las naciones», en varios: Empresas multinacionales y división internacional del trabajo. Salamanca, Sigúeme,

Merle, Marcel (1974), Sociologie des Relations Internationales. París, Dalloz.

Mybdal, Gunnar (1973), *El reto a la pobreza* (trad. esp. de S. Udina), Barcelona, Ariel.

Oatly, Thomas. (2012). The Political of Multinational Corporations. *International Political Economy*, 5th Edition.

Pecequilo, Cristina S. (2004), Introdução às Relações Internacionais. Temas, Actores e Visões. Coleções Relações Internacionais, Editora Vozes: Petrópolis.

Pfaltzgraff, R. E Dougherty, J (2003), Relações Internacionais. As teorias em Confronto. Gravita: Lisboa.

Piscopo y Marcos y Maccari Emerson (2012). Transferência Internacional de Tecnologia em Empresas Multinacionais Brasileiras: Caso do Setor Siderúrgico. en Revista Gestão & Tecnologia, Pedro Leopoldo, v. 12, n. 3 p. 50-78, set./Dez.2012

Reynolds, P. A (1977). Introducción al estudio de las relaciones internacionales (trad. esp. de F. Condomines). Madrid, Tecnos.

Rocha, Ramalho (2001). Por uma compreensão mais crítica das teorias das Relações Internacionais. Edição Senac. Brasília.

Tugendhat, Christopher (1973), Las empresas multinacionales (trad. esp. de A. Masera y C. Vergara). Madrid, Alianza.

Vilar, Garcia, (1980), Las Empresas Multinacionales Como Actores Autónomos de las Relaciones Internacionales, en Revista de Estudios Internacionales, Volumen I, numero 2 México.

Wilkins, Myara. (1970). The emergency of multinational enterprise: American Business abroad from the colonial era to 1914. Cambridge, MA: Harvard University Press.