

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

*Por Eduardo Augusto Rosen
de la Cátedra de Política Económica Argentina
a cargo del Dr. Marcelo Ramón Lascano*

INTRODUCCION

Los constantes avances tecnológicos y como consecuencia de ellos los progresos en cuanto a la capacidad, rapidez y seguridad de los transportes, así como el perfeccionamiento de las comunicaciones y la ampliación de los mercados, han hecho posible, en lo que va del siglo, la configuración de las empresas transnacionales.

La actuación de organizaciones lucrativas en más de un país no es un hecho nuevo ya que fueron muchas las que lo hicieron en escala mundial en los últimos siglos, pero se trató de meros atibos, antecipos o embriones del fenómeno tal como se da en la actualidad.

Hoy se trata de entidades que no se ocupan en forma exclusiva o preponderante de la comercialización, como hizo su remota antecesora la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, sino de la investigación, de la producción y distribución de bienes y de la prestación de diversos tipos de servicios.

Pueden discernirse etapas dignas de ser tenidas en cuenta en su proceso de evolución.

Hasta poco antes de promediar el presente siglo sus esfuerzos se volcaron fundamentalmente hacia las actividades extractivas y los servicios públicos, en tanto que a partir de entonces son protagonistas en el campo industrial y en el de los servicios en general.

Esto no significa que en todo momento las empresas que nos ocupan no desarrollaran funciones productivas de carácter industrial o que no prestaran otros servicios que los indicados, sino que participando de ellos antes y después de la Segunda Guerra Mundial, ésta marca un cambio significativo en su importancia relativa.

El otro dato ya señalado como muy importante para caracterizarlas es el constante esfuerzo que vuelcan hacia la investigación, científica y aplicada.

Gran parte de sus recursos se destinan a esos fines, porque importantes son los resultados que obtienen para mantener y en lo posible acrecentar su participación en los mercados.

Una empresa transnacional no puede existir sin investigación, pero además cuanto más investigación realiza más y más asume su condición.

También encontramos que, como regla general, su producción está integrada y a

la vez es diversificada, complementándose con una agresiva gestión comercial y la organización de diversos servicios que se prestan a sí mismas y a terceros, abaratando de este modo sus costos y logrando fuentes adicionales de utilidades.

Su integración vertical, que reúne bajo una misma dirección y control las sucesivas etapas productivas y de comercialización, asegura el abastecimiento de insumos, así como el adecuado flujo de los bienes en función de los intereses empresariales y de las circunstancias del mercado.

A su vez la diversificación, si bien puede llevar a un empleo económicamente subóptimo de los recursos y a la obtención de menores utilidades que las potencialmente posibles, sirve para preservar la subsistencia de la empresa.

Esto es así porque neutraliza el riesgo, siempre latente, de que por circunstancias políticas o de otra índole deba suspender o extinguir algún rubro de sus actividades, o dejar de actuar en algún país o área geográfica determinados.

De esta forma se asegura el logro de los objetivos fundamentales de toda empresa transnacional: la propia subsistencia y la obtención de utilidades.

La continuidad no puede asegurarse sin beneficios, pero la continuidad exige, muchas veces, sacrificar parte de ellos u obtenidos menores que los potencialmente posibles.

CONCEPTO

Para la concreción de sus propósitos las empresas transnacionales captan recursos materiales, humanos y financieros en todo el mundo y los combinan productivamente del modo más conveniente a sus intereses globales.

Como resulta necesario establecer los requisitos mínimos indispensables que deben reunir, se han elaborado distintos criterios según los cuales integran la categoría todas aquellas empresas que actúan en más de un país o, más restringidamente, todas aquellas que tienen establecimientos en más de un país.

Para precisar aún más el concepto y dado que la distinta magnitud es causa de diferencias no sólo de tipo cuantitativo sino también cualitativo, se han generalizado pautas en virtud de las cuales se acepta que son empresas transnacionales las que están establecidas y controlan activos productivos en más de un país y poseen no menos de 6 filiales o realizan no menos del 25 % de las ventas en el exterior.

No se aplicó un criterio tan restrictivo, sin embargo, en oportunidad de efectuarse el relevamiento que mostró la existencia en el año 1977 de 10.373 empresas transnacionales, considerándose tales a las que tenían al menos una sucursal⁽¹⁾ o filial⁽²⁾ fuera del país en el que estaba asentada la matriz.

De ese total el 46 % tenía intereses en sólo dos países, y escaramente un 19 % en más de seis países.

(1) Sucursal: rama o parte de la matriz que actúa en el extranjero.

(2) Filial: empresa asentada al control efectivo de la matriz. Atendiendo a la proposición que corresponde a la matriz sobre sus acciones con derecho a voto recibe el nombre de subsidiaria o de asociada. La primera denominación se aplica cuando la participación es mayoritaria o no baja del 25 % y la segunda cuando la participación de la matriz no es inferior al 10 % de las acciones con derecho a voto.

Las empresas más extendidas por lo tanto representan un porcentaje muy bajo del total, estimándose en poco más del 3,3 % las que los tienen en más de veinte países.

Pero si bien reducidas en número y en significación porcentual estas últimas son las más importantes, las que realizan mayor volumen de transacciones y que representan más adecuadamente al género.

Sin embargo, no obstante la permanente expansión de sus actividades y la multiplicación de sus establecimientos, no hay ninguna empresa que tenga sucursales o filiales en todos los países del mundo y ni siquiera en todos los de economía de mercado.

Tanto es así que la más extendida, la IBM, sólo está asentada en poco más de ochenta países, a pesar de lo cual ella al igual que las restantes deben analizar, y lo hacen permanentemente, sus posibilidades, oportunidades y perspectivas en todo el mundo.

Aunque importante, en el estudio de las empresas transnacionales no interesa únicamente el ámbito en el que se desenvuelven sino también, y fundamentalmente, su potencialidad económica y política. En otras palabras, el poder que pueden llegar a ejercer.

Es necesario saber cómo son, cómo actúan, de qué modo se insertan no sólo en la economía sino también en la forma y en las expectativas de vida del hombre de hoy, hasta tal punto que incluso en los lugares más apartados identifica su bienestar, lo alcance o no, con el uso o consumo de la gran variedad de objetos que ellas producen y los servicios que brindan.

Esto, a pesar que en muchos casos esos bienes y servicios son totalmente prescindibles, o reemplazables con ventaja por otros en razón de su calidad, su utilidad o su precio.

Aunque como hemos visto es indudablemente trascendente, el adecuado análisis de las empresas transnacionales dista de ser sencillo.

Más aún, él es sumamente dificultoso por la insuficiente disponibilidad de información, tanto las relacionadas con sus actividades como con sus efectos sobre las economías nacionales.

Los elementos de juicio con que se cuenta son siempre incompletos, circunstancia que impide lograr una visión total y ajustada no sólo del conjunto de las empresas sino también de cada una en particular.

De todo el material necesario, el relativamente más accesible es el vinculado con los aspectos de orden financiero, resultando más difícil obtener el relacionado con otros temas tales como las consecuencias de su accionar sobre la ecología o sobre los niveles de ocupación o con el grado de su injerencia en los asuntos internos de los países huéspedes.

Incluso en lo que concierne al modesto nivel de los datos de índole contable, aquéllos que se hacen públicos impiden la consolidación de estados de la matriz, sucursales y filiales, dado que ellas los elaboran aplicando las normas vigentes en los distintos países en que se hallan sus establecimientos, que distan de ser homogéneas.

Inversamente, cuando de modo excepcional puede obtenerse información sobre estados consolidados ella por sí sola tampoco posibilita un conocimiento cabal, ya que no resulta útil para conocer los aspectos vinculados a las transacciones internas de las empresas.

No obstante, pese a todas estas limitaciones cifras reveladas pocos años atrás permiten tener una idea de su trascendencia, ya que indicaban que entre las 100 principales entidades del mundo se contaban sólo 46 países.

Comparando el Producto Nacional Bruto de los países y el volumen de ventas de las empresas, sólo 14 de los primeros superaban a la entonces líder, la General Motors, y nada más que 18 a la Standard Oil y a la Ford⁽³⁾.

Si además tenemos en cuenta que el valor agregado por las empresas contribuye a formar el producto de los países en que actúa cada uno de sus componentes, se ve aún más robustecida su importancia relativa.

DISTRIBUCION ESPACIAL.

A pesar de la perspectiva mundial que inspira su gestión, las empresas transnacionales evidencian un mayor interés por los países desarrollados, o más exactamente por los mercados de los países desarrollados.

Estadísticas de los últimos años indican que 2/3 de la inversión directa que llevan a cabo se radica en países desarrollados y sólo 1/3 en los demás.

La proporción de las inversiones en las distintas categorías de países revela que las tecnologías que emplean y los bienes y servicios que brindan están destinados a satisfacer fundamentalmente necesidades propias de personas de elevado nivel de ingresos, por ser las que proporcionan mayores utilidades.

A su vez otro indicador, como es el número de sucursales o filiales radicadas en cada tipo de países, corrobora la tendencia y pone de manifiesto una desproporción aún mayor que la que se observa en materia de inversiones.

En efecto, 3/4 del total están establecidas en países desarrollados y tan sólo 1/4 en los subdesarrollados.

Estos elementos de juicio demuestran claramente que las empresas transnacionales se incorporan mejor a las economías más evolucionadas, aunque obviamente su mayor influencia la ejercen sobre las menos desarrolladas dado que éstas en conjunto están lejos de alcanzar el 50 % de la magnitud de aquéllas.

El especial interés en invertir en las economías desarrolladas se basa en las posibilidades de ganancia que brindan por la amplitud y solvencia de sus mercados, pero también en razones de seguridad y en el hecho de que los países desarrollados por lo general no les oponen muchas restricciones, porque de lo contrario sus propias empresas podrían sufrirlas en el extranjero.

Esto no significa que aunque las empresas tengan nacionalidad, de acuerdo con las normas legales específicas, pueda afirmarse por ello que respondan a un interés nacional.

Actúan de acuerdo con sus propias finalidades, a pesar de lo cual, en el afán de neutralizar eventuales actitudes de colaboración con potencias extranjeras, en algunos países se exige la coparticipación nacional en la propiedad de las filiales radicadas en su territorio.

El Japón es el único entre los países desarrollados que comparte esa política, pero sólo para algunos sectores de la actividad económica.

(3) En la actualidad la General Motors ha descendido al cuarto lugar, la Standard Oil al séptimo y la Ford al octavo, encabezando el ranking de empresas la Exxon, la Royal Dutch Shell y la Mobil, en ese orden.

En cambio está mucho más extendido, incluso entre los países desarrollados, exigir que uno o varios miembros de los órganos de conducción sean nacionales y también, aunque con diferente propósito, que determinados porcentajes de puestos de trabajo de las distintas categorías se asignen a trabajadores locales.

De todos modos y a pesar de recelos y restricciones, la inversión directa ha crecido en el mundo de 105.000 millones de dólares en 1967 a 287.000 millones de dólares en 1976 (+ 173%) y sigue creciendo a ritmo sostenido, orientándose en aproximadamente un 75 % hacia los países desarrollados.

Más de la mitad de ese flujo se va hacia sólo cuatro de ellos: Canadá, EE.UU., Gran Bretaña y República Federal de Alemania.

En cuanto al restante 25 % de la nueva inversión, él se canaliza hacia los países subdesarrollados más grandes e industrializados o que poseen los recursos naturales más importantes.

ANÁLISIS SECTORIAL

De los activos totales de las empresas transnacionales en todo el mundo, alrededor de un 25 % está afectado a actividades primarias, un 50 % a las de carácter secundario y el remanente 25 % a la prestación de servicios de todo tipo.

Es distinta la proporción de las inversiones afectadas a cada uno de esos sectores en los países desarrollados y en los restantes, lo que pone de manifiesto la diferente función que asignan en sus planes a las economías nacionales.

Las inversiones efectuadas en los países desarrollados están destinadas en un 30 % al sector primario, un 50 % al secundario y 20% al terciario.

A su vez, en los países subdesarrollados la distribución es la siguiente: 50 % al sector primario, 25 % al sector secundario y 25 % al sector terciario.

Pero el especial interés que ponen de manifiesto las empresas transnacionales en las economías desarrolladas no se evidencia únicamente a través de la proporción y destino de las inversiones directas sino también por la participación que asumen en su comercio internacional, considerando como tal todo aquél que se lleva a cabo trascendiendo fronteras nacionales aún en el caso que se realice dentro de una misma gran empresa.

La mayor parte del comercio internacional se efectúa entre países desarrollados, los cuales son, a la vez, los más importantes vendedores y compradores.

Tal significación se ve robustecida si la comparación se hace, no ya en términos absolutos, tomando volúmenes globales de exportaciones e importaciones, sino relativamente, relacionándolos con las poblaciones de los respectivos países.

En efecto, el valor medio de las exportaciones e importaciones por habitante acentúa aún más las diferencias que los valores absolutos revelan entre los países y permite formar una idea acerca de cuán distintos son sus niveles de vida.

Pues bien, en esos movimientos las empresas transnacionales cumplen función fundamental y son el principal canal a través del cual se realizan las transacciones internacionales —cerca del 50 % del total— haciendo circular materias primas, componentes, productos semielaborados y terminados no sólo entre los países desarrollados sino también desde, hacia y entre los subdesarrollados.

ORIGEN DE SUS CAPITALES

No hay una única fuente de provisión de los mismos.

Sin perjuicio que en todos los casos las propias ganancias constituyen un colosal aporte, atendiendo a sus fuentes externas esos capitales pueden provenir del público en general —Bayer, IBM—, de un grupo de particulares —Henkel, Robert Bosch—, de un Estado —Pemex— o de alguna combinación de las mismas.

Ejemplo de esto último lo constituyen la British Petroleum y la Volkswagenwerk, que cuentan con aportes del público y de un Estado: Gran Bretaña en el primer caso y la República Federal de Alemania en el segundo.

Atendiendo a la nacionalidad de las fuentes del capital algunas empresas son consideradas binacionales. Tal sucede con Agfa Gevaert (Bélgica 50 % y Alemania 50 %), Porsche (Alemania 52,5 % y Austria 47,5 %), Royal Dutch Shell (Países Bajos 60 % y Gran Bretaña 40 %) y con Unilever (Países Bajos 50 % y Gran Bretaña 50 %), pero esa atribución de nacionalidad tiene un sentido menos vinculante que en el caso de las personas físicas.

CAMPOS DE ACTIVIDAD

Hoy no sólo exploran en la búsqueda de reservas minerales, realizan su extracción, procesamiento, transporte y distribución, así como la explotación, elaboración y venta de todo tipo de bienes primarios, sino que también los producen de los más distintos niveles de complejidad tecnológica y además construyen y venden plantas completas productoras de los mismos.

Su actuación no se agota con esa diversidad de operaciones ni en la vastedad del espacio geográfico en que las llevan a cabo ya que, hemos visto, son enormes los esfuerzos y capitales que de modo permanente vuelcan hacia la investigación científica y hacia la búsqueda de aplicaciones prácticas para los conocimientos adquiridos.

Así, el avance tecnológico constituye factor principal de su crecimiento y prosperidad.

La investigación que realizan está destinada fundamentalmente a producir frutos en los países desarrollados, pero también permite lograrlos en los demás.

Normalmente los conocimientos técnicos se explotan por la misma empresa que llegó a adquirirlos, aunque no es infrecuente el aprovechamiento comercial de los mismos mediante el arbitrio de su transferencia a terceros a cambio del pago de regalías.

Esto ocurre cuando el titular de los derechos no posee sucursales o filiales en los países en que se va a efectuar su utilización.

Es corriente también que junto con los conocimientos se suministre asesoramiento sobre su aplicación, generándose el pago de una retribución por el know how.

El empleo de consultores, la obtención por unas empresas o por los Estados de los servicios de otras, la cesión del uso de patentes y diseños o la construcción de fábricas completas que se entregan listas para funcionar (ventas llave en mano) son formas permanentemente utilizadas de difusión del avance tecnológico, aunque no necesariamente de su conocimiento.

Ese proceso no significa de ningún modo que los países menos desarrollados estén en condiciones de superar su condición por el solo hecho de acceder a técnicas modernas.

Es que más allá del hecho que la posesión de tecnología de avanzada es sólo uno de los elementos indispensables para conocer la realidad, evaluar las propias necesidades y posibilidades y proyectarse hacia el futuro, la transferencia que de ella se hace a los países subdesarrollados no se extiende a la más adelantada ni es tampoco, necesariamente, la más adecuada a sus circunstancias.

En efecto, muchas veces se levantan en estos países plantas industriales destinadas a producir con técnicas consideradas obsoletas en aquéllas en que se originaron y también con matrices y maquinarias ya amortizadas.

Por otra parte, el recibir tecnologías diversas para afrontar la producción de un mismo bien, como también diversificar excesivamente el tipo de los que se elaboran, generalmente para sustituir importaciones, es pernicioso.

En el primer caso por el despilfarro de recursos que supone y en el segundo como consecuencia de la escasa magnitud de los mercados locales, de la insuficiente dotación de capital, de la necesaria importación de insumos y de los costos elevados determinados, entre otras causas, por la imposibilidad de lograr las indispensables economías de escala.

Esta situación es mucho más grave cuando se ha costado con financiación externa y el ahorro de divisas que resulta, agregado a las obtenidas por exportaciones, si las hubiera, no compensa los servicios de la inversión, la importación de insumos, el pago de regalías y otras obligaciones afines.

Mucho más adecuado parece entonces que los países que procuran su desarrollo seleccionen algunas pocas industrias básicas cuya producción les sea indispensable y que en parte también pueda ser exportada.

Si ellas están debidamente concentradas sus costos les permitirán competir en el exterior sin sufrir el tradicional deterioro de los términos de intercambio que afecta a los bienes primarios y los recursos obtenidos en consecuencia serán útiles para financiar una paulatina diversificación productiva sustentada en igual criterio.

EXPANSION DE ACTIVIDADES EN EL SECTOR SERVICIOS

El proceso de internacionalización de la producción de bienes fue muy rápidamente seguido y potenciado mediante la internacionalización de servicios de diverso tipo, tales como los bancarios, los de seguros, publicidad, consultoría y contabilidad.

Las instituciones bancarias o financieras transnacionales, integrantes de conglomerados de ese carácter, cumplen la muy importante misión de captar recursos para los mismos, lo que logran pagando tasas de interés inferiores a las corrientes sobre la base del prestigio y solvencia de sus destinatarios.

De ese modo las empresas transnacionales se aseguran fuentes locales de financiación y reducen al mínimo los aportes externos de capital.

Obviamente esta situación perjudica a los competidores que no tienen sus mismas posibilidades y que, como consecuencia, o se ven privados de financiamiento o deben pagarlo más caro.

Son muchas también las entidades aseguradoras que forman parte de conglomerados transnacionales.

Al brindar sus servicios a los demás componentes del conjunto ellas hacen posible la disminución de los costos globales.

Además constituyen una diversificación de actividades de la empresa y un medio de incrementar sus utilidades, al realizar operaciones con terceros y competir de ese modo en el mercado asegurador.

En cuanto a las agencias de publicidad, las mismas presentan características peculiares, ya que si bien existen algunas cautivas, la mayor parte son independientes. Se trata en este último caso de empresas transnacionales de servicios, no vinculadas a actividades de producción.

Claro está que esa independencia tiene carácter relativo, ya que la mayoría de tales agencias se convirtió en transnacional siguiendo a sus clientes de mayor importancia en su proceso de expansión mundial.

Buen ejemplo de ello lo constituye la agencia J. Walter Thompson —una de las primeras del ranking mundial— que ha ido en pos de la General Motors, del mismo modo que otra también de primerísimo nivel, Mc Cann Erickson, hizo lo propio con la Standard Oil.

De hecho esas agencias estuvieron obligadas a seguir a sus clientes y a establecer sucesivas sucursales o filiales aún en el caso que no les resultaran lucrativas, con el solo objeto de asegurar las cuentas publicitarias en sus países de origen.

Es que había sucedido reiteradamente que el paso de la cuenta en el exterior de una empresa transnacional a una agencia del mismo carácter provocó que la antigua agencia en el país de origen perdiera el cliente, tal como ocurrió a D'Arcy con la cuenta de Coca Cola en beneficio de Mc Cann Erickson.

La actividad publicitaria es esencial para el crecimiento de la gran empresa transnacional, dado que no sólo cumple la función de informar al público, poniéndolo al tanto de los bienes que se elaboran, sus características y precios, sino que fundamentalmente lo persuade a que los adquiera.

La publicidad, entonces, influye sobre las actitudes de la población. Genera necesidades, elabora gustos, constituye lealtades a marcas determinadas y obstaculiza la aparición de competidores.

Así, gracias a la publicidad la empresa transnacional obtiene, acrecienta y asegura sus propios mercados, sobre los cuales ejerce un poder monopolístico.

Ocurre de este modo porque aún en el caso de ser varias las empresas que producen bienes equivalentes, la falta de homogeneidad entre éstos determinada por la publicidad impide la configuración de un oligopolio de oferta.

Por otra parte, si tenemos en cuenta que más del 50 % del total de la publicidad que se realiza en los países subdesarrollados procura promover los productos y servicios de las empresas transnacionales tendremos una idea, al menos aproximada, acerca de cómo ellas pueden modificar la índole e importancia relativa de las necesidades de sus poblaciones.

A través de la publicidad, entonces, se transplantan necesidades y expectativas propias de lejanas tierras, de otros climas, otras culturas y se genera un conflicto con las condiciones, costumbres y tradiciones locales.

Pero sus posibilidades cuando se efectúa por las empresas transnacionales no se limitan a esos efectos, tan trascendentes, sino que se extienden a la participación en la formación y manipulación de la opinión pública sobre los temas más diversos.

Tal sucede orientando la política editorial o provocando el silencio de emisoras, diarios, revistas y otros medios de difusión, bajo amenaza de excluirlos de las pautas publicitarias.

Esta presión, grave por la importancia que tienen las agencias publicitarias y la publicidad de las empresas transnacionales en los mercados de los países subdesarrollados, puede ser más efectiva en aquellos que, como el nuestro, está entre los primeros del mundo por la proporción que guardan los gastos en publicidad con el producto nacional bruto.

EFFECTOS FISCALES Y SOBRE LAS RESERVAS DE DIVISAS

Trascendental importancia reviste la actuación de las empresas transnacionales cuando conduce a una disminución de los ingresos fiscales y de divisas de los países huéspedes.

Dada la relación de subordinación que vincula a las sucursales y filiales con sus matrices, no es excepcional que éstas les impongan la adquisición de materias primas, componentes o productos elaborados o semielaborados en fuentes determinadas y a precios abultados con el propósito de incrementar los costos.

A veces también se les prohíbe realicen exportaciones o se las obliga a que las orienten a mercados determinados con exclusión de otros, para impedir su competencia con productos elaborados por la misma empresa.

Otra variante es que efectúen las exportaciones a precios inferiores a los que en condiciones normales hubieran correspondido, es decir, de no haber subordinación.

La sobrefacturación de importaciones, que incrementa artificialmente los costos de producción y la subfacturación de exportaciones, que hace figurar precios de venta inferiores a los que se hubieran concertado entre entidades independientes, confluyen al mismo resultado: menores ganancias y por consiguiente menor imposición.

Además la sobrefacturación de importaciones es una válvula que hace posible una indebida salida de divisas, del mismo modo que la subfacturación de exportaciones permite reducir fraudulentamente la entrada de las mismas en beneficio, en ambos casos, de un apéndice de la empresa instalado en algún paraíso fiscal.

Las dos técnicas, por lo tanto, conspiran contra la magnitud de las reservas.

Otros modos de incrementar los costos y disminuir la imposición local, así como para hacer posible la salida de divisas, se los encuentra en el pago excesivo de regalías por el uso de patentes, pago de regalías por el empleo de marcas, retribuciones por el uso aparente, sobrevaluado o injustificado de know how o servicios técnicos y en los pagos de intereses sobre préstamos innecesarios o ficticios.

La riqueza de estos diversos modos sustraída a la imposición de los países en que fue elaborada se canaliza hacia los paraísos fiscales, que hacen posible una maximización de los beneficios empresariales favoreciendo el incumplimiento o el fraude de normas extranjeras de orden comercial, tributario y financiero.

Estos paraísos fiscales, países por lo general pequeños pero política y económicamente estables, que poseen buenos medios de comunicación y una bien establecida red bancaria con excelentes conexiones internacionales, pertenecen a una zona de moneda fuerte, ofrecen normas mercantiles liberales, exención total o muy bajos niveles de imposición tanto al capital como a la renta, garantías al derecho de propiedad y finalmente, pero no lo menos importante, libertad para los movimientos monetarios.

Si bien el conjunto de los demás países procura neutralizar los perjuicios que les irrogan los paraísos fiscales, aún no han sido logrados avances sustanciales en ese sentido.

La dificultad mayor que se encuentra está dada por las ventajas que estos últimos obtienen con su accionar, estimulado por la permanente búsqueda de bechas y ventajas por parte de las empresas.

EVALUACION

La creciente importancia de las empresas transnacionales ha hecho que se multiplicaran los argumentos y buenas razones que se esgrimen tanto en su favor como en su contra.

Como hechos positivos derivados de su actuación se suele señalar que su establecimiento en un país determinado genera un incremento en los niveles de empleo, directamente al ocupar trabajadores e indirectamente a través de la demanda de insumos y servicios.

La mayor ocupación de factores locales determina un aumento del ingreso nacional y su actividad introduce el conocimiento y aplicación de la tecnología y de las modernas formas de gestión empresarial, así como el desarrollo de la investigación.

Asimismo se les atribuye contribuir eficazmente al incremento de las reservas nacionales a través de las entradas de divisas provenientes de la radicación así como por las exportaciones que su posterior actividad hace posible.

Sin embargo las opiniones vertidas en su favor están muy lejos de no ser controvertidas.

Muchas de las razones que se invocan en su defensa suelen ser también utilizadas en su contra.

En ese sentido es importante recordar que es una de las características del subdesarrollo la carencia de capitales y la abundancia de mano de obra desocupada o subempleada.

Las radicaciones directas que en ese tipo de países realizan las empresas transnacionales no remedian esta situación, por ser la actividad que llevan a cabo capital intensiva.

Si ellas se orientan hacia la producción de bienes que no se elaboraban antes de su instalación, aunque pocas de todos modos habrá nuevos puestos de trabajo, pero si compiten con actividades ya establecidas puede producirse a corto plazo una disminución en la ocupación.

Los Estados muchas veces contribuyen a agravar este mal estimulando la importación indiscriminada de capitales mediante supresión o reducción de derechos arancelarios, incentivos tributarios, amortizaciones aceleradas, líneas de crédito especiales, tasas de cambio diferenciales o tipos de interés más bajo, sin tener debidamente en cuenta las consecuencias de esas medidas.

Es que muchas veces la importación de bienes de capital no es otra cosa que una exportación encubierta de puestos de trabajo.

Existen actividades que no ofrecen opciones tecnológicas en tanto que otras, en cambio, posibilitan diferentes combinaciones de capital y trabajo.

Para los clásicos los factores tierra y trabajo eran sustitubles, idea compartida por los neoclásicos, que la extendieron también al capital.

Esa permutabilidad dista de ser absoluta.

La realidad muestra que en cada industria se aplican simultáneamente diversas técnicas. Existen por lo tanto distintos grados de sustitución de factores, pero esto no significa en modo alguno que las posibilidades de sustitución sean inelásticas y que cualquier combinación que se adopte pueda ser permanente, si se atiende únicamente a razones de orden económico.

Por el contrario, las diferentes combinaciones posibles no pueden constituir posiciones de equilibrio en el largo plazo, ya que el conjunto de métodos de producción alternativos técnicamente indiferentes es muy reducido.

Económicamente lo probable es que una de las opciones sea más productiva que las restantes o posibilite mayores ganancias, y ella desplazará a las demás si los países huéspedes pierden de vista cuales son las alternativas que permiten el mejor empleo de sus recursos, resultan menos contaminantes y contribuyen en mayor medida al bienestar general.

El empleo en cantidad razonable de mano de obra local y el estímulo al desarrollo autóctono de los procesos de adaptación tecnológica pueden ser aportes eficaces para la elevación de los niveles de vida y la paulatina elaboración de las bases indispensables para lograr una tecnología propia.

Lo que se discute es si esto resulta de la actividad de las transnacionales.

Los procesos de adaptación son ineludibles dada la diferente ubicación geográfica de los países desarrollados —zonas templadas— y los que no lo son —zonas áridas y en algunos casos semidesérticas o cálidas y húmedas con abundante vegetación.

Por lo tanto los alimentos, la vestimenta, la maquinaria agrícola o los automóviles, por dar algunos ejemplos, no pueden ser iguales en todos los países.

Es indispensable que su fabricación se realice con vistas a las regiones en que serán empleados, y además, de ser posible, en donde habrán de usarse o consumirse.

A esto se oponen los sindicatos de los países desarrollados, celosos en defender y extender las fuentes de trabajo de sus afiliados.

Su interés radica en que sea favorecida la exportación de bienes, pero de ningún modo que ello ocurra con los capitales o con la tecnología aptos para producirlos.

Como mayores niveles de ocupación en los países subdesarrollados o al menos menores importaciones de bienes de uso o consumo pueden disminuir —cetera paribus— las posibilidades de empleo y los niveles salariales en los desarrollados, las empresas transnacionales y sus políticas son atacadas por las organizaciones de trabajadores de unos y otros países, aunque por razones distintas.

Otras de las objeciones que se les formula se fundamentan, ya hemos visto, en la forma como atentan contra la magnitud de las reservas de los países huéspedes, evaden el cumplimiento de sus obligaciones impositivas y crean necesidades artificiales.

También porque su actividad no necesariamente genera saldos positivos de comercio exterior aún en aquellos casos, no todos, en que producen bienes con destino a la exportación.

Ocurre que cualquiera sea la producción que realicen deben importar bienes de capital y si lo que producen son artículos industriales generalmente también importan insumos.

Por lo tanto, su aporte real a la economía de los países huéspedes puede tener signo positivo o negativo atendiendo a los resultados de la comparación de las corrientes reales y financieras desde y hacia el exterior.

Otra objeción importante se centra en la difusión que han tenido las prácticas de

corrupción de funcionarios públicos, a través de los cuales han intervenido reiteradamente en la adopción de decisiones oficiales en favor de sus intereses, que sólo ocasionalmente guardan correspondencia con los de los países en que actúan.

Y con esto llegamos a un muy serio problema de índole política.

Las empresas transnacionales pagan a sus funcionarios y empleados retribuciones sustancialmente superiores a las abonadas por las empresas locales o por los Estados.

Su mayor productividad también les permite brindar mayores y mejores beneficios sociales.

Sostienen, guarderías, centros de recreación y esparcimiento que favorecen la integración de quienes trabajan en ellas, pero también su diferenciación del resto de la población.

Difunden en la comunidad, pero especialmente entre sus dependientes, valores culturales extranjeros, así como pautas de conducta y modelos de consumo extraños.

Si agregamos que estimulan el uso del idioma del país de asiento de la matriz, la diferenciación provocada de tan diversos modos lleva a su personal a identificarse con ellas, y así logran un sentimiento de lealtad más interesado, pero a la vez más intenso que el que une a esas mismas personas con sus países.

A tal punto es así que resulta cotidiana experiencia oírlos usar la primera persona del plural cuando se refieren a la empresa en que actúan y en cambio emplear la expresión "este país" cuando aluden a su patria.

Ese desplazamiento de identificación, de interés, de lealtad y en ocasiones hasta de idioma de sus dependientes, unido a su capacidad de organización y a su potencialidad económica les dan una cada vez mayor trascendencia política.

En realidad puede afirmarse que hoy son entes que superan las fronteras nacionales para constituir unidades políticas nuevas, sin sustento territorial es cierto, pero más armónicamente estructuradas que los países y mejor organizadas, sobre la base de raciones de producción y a los fines de la producción.

Su vigor y crecimiento vertiginoso les han permitido llegar a la actual situación. Sólo el futuro y la actividad concertada o la inercia de los países develarán cual será su destino, y también el nuestro.