

# Globalización, empresas multinacionales e historia

Danilo Torres Reina  
*danilo.torres@utadeo.edu.co*

Economista, Universidad Nacional de Colombia. Magister en Economía, Universidad Nacional de Colombia (Bogotá, Colombia). Especialización en Políticas de Comercio Exterior colombiano, Universidad Jorge Tadeo Lozano (Bogotá, Colombia). Profesional en Comercio Internacional de la misma universidad. Profesor de tiempo completo del Programa de Comercio Internacional de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano.

---

Agradezco los comentarios de Giovanni Benavides y Michael Torres a una versión preliminar de este ensayo. Los errores que persistan son de responsabilidad exclusiva del autor.

---

pensamiento y gestión, N° 30  
ISSN 1657-6276

## Resumen

El objetivo de este ensayo es describir algunos rasgos históricos generales de la globalización y del papel que en esta evolución ha jugado la Empresa Multinacional (EM). Se pretende demostrar que el proceso de globalización y el desarrollo de la EM son paralelos. En otras palabras, que existe una relación estrecha entre un fenómeno y otro. Se necesitan y retroalimentan, lo cual implica que la caracterización de la globalización depende, en buena medida, de la forma o naturaleza que adquiere la EM y esta última se transforma y se adapta a los cambios de la primera.

**Palabras clave:** *Globalización, historia, empresa multinacional, tecnología.*



## Abstract

The aim of this paper is to describe some general and historical characteristics of globalization and the role that it has played in the Multinational Enterprise (MNE) evolution. It seeks to demonstrate that the process of globalization and the development of MNE are parallel. In other words, there is a close relationship between one phenomenon and the other. They need each other and they are strongly correlated, which implies that the characterization of globalization depends to a large extent on the form or nature the MNE, which is transformed and adapted to changes in the globalization.

**Keywords:** *globalization, history, multinational, technology.*

## 1. INTRODUCCIÓN

El fenómeno económico más controvertido de la historia contemporánea de la humanidad es la globalización. La naturaleza del evento en la etapa reciente del capitalismo tiene que ver, entre otras, con el formidable desarrollo tecnológico, el gran avance de las comunicaciones y la sustancial reducción en los costos del transporte, lo cual posibilita dismantelar fronteras haciéndonos ciudadanos del mundo y, en este sentido, la globalización impacta a todos los estamentos de la sociedad. En particular, el suceso ha venido minando y erosionando el poder que levantó el Estado para preservar uno de sus activos máspreciado: la soberanía. Además de los ciudadanos y del Estado, están las firmas como agentes centrales de este proceso, ya sea como conductoras o como seguidoras del proceso. Dentro de estas últimas, la Empresa Multinacional (EM) se constituye en actor fundamental de esta transformación<sup>1</sup>.

El objetivo de este ensayo es describir algunos rasgos históricos generales de la globalización y del papel que en esta evolución ha jugado la EM. Se pretende demostrar que el proceso de globalización y el desarrollo de la EM son paralelos. En otras palabras, que existe una relación estrecha entre un fenómeno y otro. Se necesitan y retroalimentan, lo cual implica que la caracterización de la globalización depende, en buena medida, de la forma o naturaleza que adquiere la EM y esta última se transforma y se adapta a los cambios de la primera.

Además de esta introducción, este ensayo consta de tres partes. La primera discute el proceso histórico de la globalización mostrando las diferentes fases por las que ha atravesado. Hay una relativa unanimidad en que este fenómeno tiene diferentes expresiones y, en este sentido, este escrito se enfoca en la globalización económica. La segunda considera la adaptación de la EM a las fases señaladas en la primera parte, y se centra en los sectores productivos convencionales (primario y secundario) y sugiere,

---

<sup>1</sup> En este ensayo se entiende por "Empresa Multinacional" aquella que posee sociedades con operaciones en varios países. Cada sociedad tiene su propio poder de decisión y control pero es supervisada regularmente por la casa matriz. Es también conocida como empresa supranacional o transnacional (*Diccionario de Economía y Negocios*, 1999, p. 223).

brevemente, la reacción del Estado en su afán de preservar la referida soberanía. Por último, se presentan las conclusiones.

## 2. EL PROCESO HISTÓRICO DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización no es un fenómeno nuevo, si entendemos por esta la disposición de hacer hegemónica una serie de intereses, valores, ideologías y políticas. Alberoni (2000) ha señalado que “toda civilización, en el momento de su predominio, reconoce como válido solamente lo que surge de ella misma. Los griegos despreciaron la astronomía babilónica, la arquitectura egipcia y el monoteísmo hebreo. En el medioevo los europeos consideraban científico únicamente lo escrito en latín y tenía el imprimátur de la Iglesia”.

Lo anterior explica, en buena medida, la utilización de diversos mecanismos (ideológicos, políticos, económicos, filosóficos) por parte de las grandes civilizaciones, y de la occidental en particular, para consolidar el poder absoluto y perpetuo. Esta es una característica de la naturaleza humana y, especialmente, de los imperios hegemónicos. Las reacciones a este procedimiento de homogenización se evidencian en la profundización y expresión de grandes conflictos de carácter religioso, político y social entre diversas culturas (Huntington, 1996).

La globalización es, en consecuencia, un fenómeno que tiene diferentes expresiones. Jones (2005) plantea definiciones desde la perspectiva de la geografía, la sociología, la administración y la economía. Es bastante difundida la información de miradas de la globalización desde la justicia, la política, las comunicaciones e inclusive la biología (genoma humano), entre otras (Pizano, 2002). En este ensayo nos referiremos específicamente a la globalización desde una perspectiva estrictamente económica, sabiendo que la misma puede tener implicaciones en varios campos. En este sentido, reconocemos, siguiendo a Wallerstein (2004), lo parcial y limitado de este análisis, lo cual nos obliga a renunciar a otras miradas del fenómeno, que para efectos de este escrito podrían ser enormemente enriquecedoras. La mirada jurídica del proceso, por señalar tan solo un arquetipo de estas diferentes perspectivas, presenta elementos de gran y compleja discusión en, por ejemplo, los diferentes procesos de negociaciones comerciales bilaterales, regionales y multilaterales.

La definición económica de la globalización de Bordo, Taylor y Williamson (2003) la identifica como un proceso de integración entre países donde fluyen las mercancías, el trabajo y los capitales. A partir del enfoque económico, el asunto de la globalización está íntimamente emparentado con el surgimiento y consolidación del capitalismo, entendiendo a este, siguiendo a Marx (1981), como el modo de producción cuya relación fundamental se establece entre el capital y el trabajo asalariado (monetario). A partir de esta perspectiva, el fenómeno podría considerarse como novedoso y relativamente reciente.

Para los primeros exponentes y defensores del sistema capitalista de producción, Smith, (1776) y Ricardo (1821), la permanente expansión del mismo, a través del comercio exterior, se hizo necesaria para su supervivencia, mantenimiento y desarrollo. De manera que después de la Revolución Industrial el modo de producción capitalista ha estado en continuo proceso de difusión (Allen, 2009). Este, por supuesto, no ha sido un proceso exento de altibajos y, en este sentido, el mismo no puede ser considerado como perfectamente lineal (Wallerstein, 2004).

Así, se comparte la periodización presentada por varios autores (O'Rourke & Williamson, 2000; Kalmanovitz, 2007) en el sentido que, desde la lente económica, ha habido por lo menos dos grandes etapas de la globalización. La primera abarca un periodo que está ubicado entre el siglo XIX y las dos primeras décadas del siglo XX. Esta primera fase contó con un importante desarrollo tecnológico que se reflejó, entre otras cosas, en una reducción sustancial de los costos del transporte y de las telecomunicaciones. Esto, por supuesto, amplió los mercados, movilizó recursos y generó, paradójicamente con la segunda etapa o globalización actual, un importante flujo de mano de obra (Kenwood & Loughheed, 1999). Es paradójico, ya que en la actualidad se tiene una notable movilidad de bienes, servicios y capitales y, en contraste, hay mayores restricciones al movimiento de la mano de obra (Cepal, 2002).

La Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión evidenciaron la caída del dinámico proceso global descrito. A partir de este momento, los choques políticos y económicos, expresados en un sistema de organización social y modelo de gobierno alterno (socialista), la elevación de fuertes medida de

protección que afectaron el flujo de bienes y capital y un estricto control migratorio, entre otras, se constituyeron en manifestaciones elocuentes de la crisis de esta primera fase de la globalización.

Desde mediados de los años cuarenta del siglo XX se presentó una renovación de la economía global. La consolidación de una institucionalidad internacional que contempló la creación del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial, 1945), el Fondo Monetario Internacional (FMI, 1945) y el Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT, 1947) posibilitó recursos para la restauración del Viejo Continente, ordenó el manejo monetario y cambiario y liberó el comercio, particularmente, entre Norteamérica y Europa Occidental (Kenwood & Lougheed, 1999).

Mientras los países desarrollados (hegemónicos) lideraban este proceso, los países de la órbita socialista, como Rusia, China y Europa Oriental, estuvieron al margen de estas transformaciones. Por su parte, los Países en Desarrollo (PED) y, especialmente, los latinoamericanos impulsaron un proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). El mismo contempló medidas de protección de carácter arancelario y administrativo que tenían como objetivo central lograr un mayor nivel de desarrollo a partir de la consolidación del mercado interno y del apoyo a la manufactura (Bielschowsky, 1998; Ocampo, 2008). Desde esta perspectiva, América Latina resistió el renovado embate globalizador de este momento y su articulación a la segunda etapa del proceso se hizo en años posteriores, como resultado, entre otras razones, de los programas de ajuste que se implementaron en la década de los setenta, ochenta y noventa. Esta situación explicará la forma particular que el proceso asumió en el subcontinente.

Los países asiáticos desarrollaron el proceso de ISI de una manera especial y, por ejemplo, Japón encontró en la educación, el desarrollo del mercado interno, la colaboración entre el sector privado y público, el aumento del ahorro y la innovación tecnológica la “clave” para el desarrollo. En este país, las restricciones a la inversión extranjera, y por esta vía a la EM, se constituyeron en un aspecto que se debe destacar en la evolución del fenómeno multinacional. Japón ejemplificó el llamado

“milagro asiático”, el cual incorporó, a diferentes velocidades y modos, a otros países como Singapur, Corea, Taiwán y Malasia (Duran, Mulder & Onodera, 2008). La particular forma que asumió el proceso de ISI en el este de Asia explicó, también, el carácter específico de inserción de esta región a la globalización.

Desde los años setenta y ochenta del siglo XX se produjo un importante proceso de consolidación de un sistema de relaciones económicas interorganizacionales en el ámbito de lo público y lo privado, en el marco de las economías de mercado en sus diferentes manifestaciones. La integración de los países a través de un fluido intercambio de bienes, servicios y capitales, no así de mano de obra, se ha venido consolidando progresivamente. El progresivo desmoronamiento del imperio soviético, que tuvo en la caída del Muro de Berlín el símbolo más fehaciente, y las profundas reformas pro mercado emprendidas, principalmente por China, dieron un ímpetu adicional a un reverdecido proceso globalizante. Lo que hoy tenemos, retomando a Castells (1999), es que la economía actual es más capitalista que nunca, pues jamás el planeta había sido capitalista en su conjunto.

La segunda etapa de la globalización, desde la perspectiva económica, es una renovada manifestación de un fenómeno propio del capitalismo contemporáneo que, por supuesto, adquiere nuevas características en términos de las relaciones de producción, distribución y consumo.

En este sentido, los grandes cambios en la informática y las telecomunicaciones (actividad sustentada en el complejo esquema de redes), el avance de nuevas tecnologías que caracterizan la automatización flexible, la descentralización espacial de los procesos productivos (integral horizontal), los cambios en la organización de la planeación y la acumulación del capital (postfordismo), la desregulación y flexibilización de los mercados, la profundización de las operaciones financieras, la conformación de mercados comunes y zonas de libre comercio y la nueva división internacional del trabajo constituyen, entre otros, algunos rasgos que caracterizan el capitalismo contemporáneo.

El proceso de globalización parece ser inevitable, a pesar de la dura prueba a la que fue sometido en el periodo de interguerras y a la que

se subordina de nuevo con la reciente crisis económica que inquietó la economía norteamericana y en estos momentos afecta a Europa.

Para Guillen (2000), el fenómeno de la globalización no es tan contundente como se ha presentado y la evidencia empírica permitiría sustentar esto. Según este autor, más del 80% de la producción mundial se destina a aprovisionar el mercado interno de cada uno de los países; las exportaciones no representan más del 20% de la producción mundial; en la mayoría de los Países Desarrollados (PD) la inversión interna es mayor que la realizada en el extranjero o que proviene del extranjero; hay concentración de la inversión en los países de la triada (Estados Unidos, Europa y Japón) y fluye entre ellos; el ahorro interno financia en un importante porcentaje (95%) la acumulación de capital, las cuales constituyen razones que explican lo parcial del fenómeno. Podría agregarse que la reciente crisis financiera ha golpeado una de las manifestaciones más importantes de la globalización, cual es la de los enormes flujos de capitales de corto y largo plazo (Pizano, 2002).

En síntesis, la globalización es un proceso relativamente reciente si se mira desde el cristal de la economía, no lineal en la medida que ha sorteado crisis y altibajos y en buena medida parcial, ya que está aún por desarrollarse. Esta simplificada caracterización permite afirmar que ha habido dos grandes etapas de este proceso. La primera se revela como un fenómeno consustancial al desarrollo y consolidación del capitalismo, y fiel a la esencia de este, entra en crisis en la segunda y tercera década del siglo XX cuando el modelo de producción colapsa. Una febril movilidad de bienes, inversiones y mano de obra sintetizaron la apariencia de esta fase; la segunda emergió pasada la mitad del siglo anterior y, acompañada de una renovada institucionalidad, se consolidó en la década de los setenta y ochenta. La expresión más contundente de esta etapa será el extraordinario movimiento de capitales que caracterizaran el fenómeno como fundamentalmente financiero. Los elementos comunes de estos dos ciclos del fenómeno, aceptando las particularidades de cada momento, serán los desarrollos tecnológicos, la reducción de los costos del transporte y la mejora en las comunicaciones. En cada fase se han modificado profundamente los procesos productivos, el papel de los gobiernos y el comportamiento de los diferentes estamentos de la sociedad. En el marco de los procesos productivos la EM ha tenido una actuación determinante.



### 3. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LA GLOBALIZACIÓN

Como se ha afirmado, la EM, en el contexto de la globalización, se constituye en un actor protagónico en la medida en que a través de esta se canalizan los mayores flujos de inversión, servicios, capital, comercio y conocimiento, lo cual ha rebasado fronteras y afectado la situación de todos los actores nacionales. Hay una estrecha relación entre la naturaleza de la globalización y la razón de ser de la EM y viceversa. Estudiar la evolución de la globalización es examinar el desenvolvimiento de la EM. Son dos fenómenos que se complementan y se retroalimentan. La EM, como se demostrará más adelante, se ha adecuado, en unos casos, a los cambios de la globalización y, en otros, introduce y lidera las transformaciones de esta última. En este sentido, la EM presenta características diferentes en la primera y en la segunda etapa de la globalización.

Desde el punto de vista conceptual, el análisis del papel de la EM en la economía mundial es relativamente nuevo<sup>2</sup>. La misma aparece en la segunda mitad del siglo XX y considera, como ya se afirmó, a la EM como firmas que operan en más de un país. De manera más amplia, y así se concebirá en este ensayo, se entiende por EM firmas que controlan operaciones o activos que generan ingresos en más de un país (Jones, 2005). Se dejan de lado, en consecuencia, otro tipo de expresiones de este tipo de empresas y, en particular, las que suelen calificarse como transnacionales.

En este sentido, la EM tiene como característica fundamental el hacer inversión extranjera en uno de los dos tipos tradicionales de la misma: Inversión de Portafolio (IP) o Inversión Extranjera Directa (IED). El primer tipo de inversión implica para la EM involucrarse en la adquisición de valores extranjeros, sin control sobre la administración o dirección de la empresa receptora del capital. En el segundo, la EM logra el dominio de la administración y la dirección de la empresa; esto se puede alcanzar

---

<sup>2</sup> La teoría económica neoclásica, hasta bien entrada la mitad del siglo XX, no se ocupó sistemáticamente del tema. Vernon (1973) y los dependendistas (Dos Santos, 1973) fueron pioneros en el análisis de la EM. La teoría económica de los setentas, particularmente, en la vertiente que daría origen a la denominada Nueva Teoría de Comercio Internacional, profundizará calificadosamente en el tema. En este sentido son importantes los trabajos de Dunning (1976) y Lall (1978).

a través de la adquisición de una firma existente o haciendo una nueva inversión que involucre completamente a la EM en esta operación.

Como se desprende de lo anterior, hay un amplio rango de formas de funcionamiento de la EM. El mismo va desde la propiedad de la empresa subsidiaria con cierta injerencia de la caja matriz hasta la partición absoluta de esta y, en consecuencia, la subordinación de la subsidiaria. La misma adquiere diferentes figuras empresariales, como los *Joint Venture*, Licenciamiento, Franquicias, Cártel, Alianzas Estratégicas<sup>3</sup>. Debido al propósito de este ensayo no profundizaremos en cada una de estas formas y consideraremos la articulación de la EM (casa matriz) y sus subsidiarias desde la perspectiva general.

Definida la EM, señalemos algunas características de la misma. A medida que las empresas cruzan sus fronteras nacionales se incrementa la importancia de los temas de la estrategia y organización para la firma. Como lo ha señalado Jones, retomando a Zaheer, la EM experimenta lo que podría denominarse la “deuda del extranjero”. Es decir, un “pasivo” que de entrada asume la EM cuando ingresa a otro país. El mismo podrá ser mayor o menor dependiendo de la “distancia” entre la estructura, en su sentido amplio, del país de la EM y la estructura del país anfitrión. Esta distancia se expresa en cuatro dimensiones: la política, la geográfica, la económica y la cultural (Jones, 2005).

La distancia política tiene que ver con la brecha del país origen de la EM y el país receptor en materia de organización institucional, forma de gobierno y ordenamiento jurídico. Se asume que en la medida que

---

<sup>3</sup> **Joint Venture**: es un acuerdo entre dos o más empresas para la creación de una tercera empresa. Esta empresa tiene personalidad propia y realiza una actividad determinada para obtener un beneficio que responda a los objetivos estratégicos de las empresas matrices. **Licenciamiento**: permiso formal por parte de una persona que da licencias para producir y/o vender productos específicos de acuerdo con las especificaciones de esa persona. **Franquicias**: contrato por el cual una empresa (*franquiciadora*) concede a otra (*franquiciada*) el derecho a vender sus productos o prestar sus servicios bajo su misma denominación social o marca, en un territorio determinado, a cambio de una compensación económica y de comprometerse a cumplir las normas en él establecidas. **Cártel**: pacto entre empresas de un mismo sector para eliminar o restringir la competencia entre ellas fijando de común acuerdo los precios y la producción. **Alianzas Estratégicas**: una relación bilateral o multilateral caracterizada por el compromiso de dos o más compañías para llegar hasta un objetivo común (*Diccionario de Economía y Negocios*, 1999, pp. 352, 372, 279, 78).

el régimen político sea homogéneo entre los países emisor y receptor de los recursos de la EM el “pasivo” se reduce. La distancia geográfica no es solo un problema de carácter físico, sino que tiene que ver con la infraestructura y el transporte en los países. De nuevo países con infraestructuras relativamente similares reducen los “costos” de la EM. Las diferencias de ingresos entre países, así como las que tienen que ver con la cadena de abastecimiento y los canales de distribución, explican la distancia económica. La brecha cultural se explica por diferencias en lenguaje, religión, creencias éticas y normas sociales.

La pregunta por formular, que nos permite caracterizar el proceso de la EM, tiene que ver con ¿qué mueve, entonces, a la EM a superar ese “pasivo” y a explorar nuevos escenarios (países)? Jones (2005) considera varias teorías, pero toma abierto partido por los postulados de Dunning (1976), quien señala tres ventajas que posibilitan compensar la “deuda” señalada: Ventajas de propiedad, localización e internalización.

Las ventajas de propiedad suministran al país anfitrión la entrada a nuevos productos y procesos y a unas técnicas superiores de administración y organización. La misma facilita un privilegiado acceso a recursos y materias primas, y posibilitan la capacidad de explotar economías de escala. Las de localización están basadas en diferentes expresiones de la política comercial y tienen que ver con aranceles y otras barreras al comercio, promoción de exportaciones, la naturaleza del mercado del país receptor y con diferencias en los costos laborales. La ventaja de la internalización tienen que ver con la razón en sí de la EM, es decir, su capacidad de adaptación, la eficiencia y el maximizar beneficios. Esta puede verse reducida por la racionalidad limitada, el oportunismo y la especificidad de los activos (Williamson, 1981).

Siguiendo a Williamson, las imperfecciones del mercado, que se expresan en altos costos de transacción, motivan a la empresa a procesos de internalización que les permite controlar todo el esquema productivo. Integración vertical y horizontal de la producción caracterizarán este proceso de internalización. En la primera, las actividades de la cadena de valor están centralizadas, en tanto que en la segunda ciertos eslabones de la misma se descentralizan en función de las señaladas eficiencia y maximización de ganancias.

La anterior caracterización permite explicar el proceso histórico de la EM y cómo esta ha evolucionado en el marco de las dos fases de la globalización. En otras palabras, se considera la manera como la EM ha modificado su estrategia administrativa y productiva y cómo los gobiernos han respondido a esta. El otro componente de este proceso histórico tiene que ver con que la estrategia de la EM dependerá de los sectores en los cuales se vincula. La economía históricamente evolucionó de la producción agrícola a la producción industrial y de ahí a la producción de servicios. La EM se ha venido adaptando y/o ha propiciado y liderado estas transformaciones productivas.

### 3.1. Empresas Multinacionales y primera etapa de la globalización

Como ya se planteó, la primera fase de la globalización se caracterizó por un importante proceso de transformaciones técnicas e institucionales, lo cual generó una significativa integración de factores, específicamente, de trabajo y capital.

Desde el punto de vista de los sectores productivos, en esta primera etapa la inversión multinacional jugó un papel clave en la búsqueda global de materias primas y bienes alimenticios para los mercados de los países industrializados. Las firmas vinculadas a esta actividad emplearon diversas estrategias, que incluyeron, fundamentalmente, la referida integración vertical. Redes de trabajo y contratos de largo plazo, que garantizaron seguridad y retención del control de recursos, con el propósito de enfrentar cambios impredecibles en los mercados, las tecnologías y las condiciones políticas, complementaron la estrategia señalada. Esto fue reforzado, adicionalmente, por concesiones monopólicas y por amplios favorecimientos en el campo fiscal por parte de los países receptores. Todo lo anterior, junto con la naturaleza capital intensiva de la explotación de recursos, condujo al surgimiento y consolidación de grandes corporaciones (Jones, 2005).

En esta primera fase de la globalización, en el campo de las manufacturas, la EM ocupó un lugar importante en la difusión internacional de conocimiento industrial, en el desarrollo de procesos productivos y administrativos y en la innovación de productos. La EM manufacturera creció

rápido entre finales del siglo XIX y las tres primeras décadas del siglo XX, a pesar de la interrupción causada por la Primera Guerra Mundial. Este tipo de empresa tuvo ventajas en tecnologías, organización y otros factores, en tanto que los altos costos de transacción la estimuló a explotar a través de inversión directa, más que con convenios basados en el mercado o en la apropiación indirecta de la administración y/o la dirección. Tarifas, legislación de patentes, tamaño del mercado y comportamientos competitivos fueron importantes determinantes locales para el desarrollo de la EM industrial.

Por otra parte, las compañías multinacionales de servicios florecieron en la primera economía global. Compañías comerciales y de transporte, bancos, seguros y servicios adicionales y complementarios a la actividad productiva y comercial facilitaron la expansión del intercambio mundial, construyeron la infraestructura de la economía global y esparcieron la tecnología. La EM de servicios, y especialmente las ligadas a la operación comercial, desarrollaron el rol de coordinadoras de actividades económicas en recursos y manufactura.

En lo que tiene que ver con el papel de los gobiernos, se debe decir que en la primera etapa de la globalización de estos fueron ampliamente proclives a la vinculación a sus economías de la EM. Los marcos institucionales y legislativos, novatos en el tratamiento de este tipo de compañías, favorecieron una activa participación de la EM en las economías locales. La perspectiva dependencista analizó el papel de la EM como la gran fuente de explotación de recursos naturales por parte de los países del centro a los países de la periferia. En este mismo sentido, consideró a las burguesías anfitrionas como las que institucionalmente posibilitaban la expoliación (Dos Santos, 1973).

### **3.2. Crisis del capitalismo, guerras mundiales y Empresas Multinacionales**

Ante la crisis de la etapa inicial de la globalización presentada entre la Primera Guerra Mundial y finales de los años cuarenta, la EM cambia de estrategia. Estas empresas se concentraron en los mercados nacionales en los que funcionaban, de manera que las filiales o empresas locales

adquirieron cada vez mayor independencia frente a la casa matriz y trataron de estimular la creación y el hacer parte de cártel. Esto se produjo principalmente en bienes básicos y recursos naturales y su objetivo fue estabilizar mercados. Aunque se redujeron los montos de comercio internacional, la transmisión de conocimiento entre filiales y matrices se mantuvo con relativa estabilidad (Jones, 2005).

En este periodo, en el sector de la manufactura, la EM amplió su espectro geográfico al ubicarse en más países extranjeros; construyó, en consecuencia, más plantas, e inició de manera vigorosa el proceso de diferenciación de productos en mercados anfitriones. Las teorías de comercio internacional de inspiración tecnológica e incipientes expresiones del ciclo de vida del producto explicaron estas transformaciones (Haberler, 1965; Vernon, 1973). Lo anterior contrastó con la ampliación del “pasivo”, en razón a que las estrategias de negociación fueron más complejas y los gobiernos generaron una curva de aprendizaje en el tratamiento de la EM. En el sector de la manufactura, sin embargo, los países europeos, que no participaron en el conflicto mundial, ganaron en lo que tuvo que ver con la estabilidad económica, la seguridad jurídica y consolidación de la infraestructura; se destacaron en especial Suecia, Suiza y Holanda. La situación de Estados Unidos fue relativamente similar, y este fue un ingrediente adicional que permitió la consolidación de la hegemonía norteamericana, que desde la década de los veinte había desplazado al Reino Unido como eje de supremacía mundial.

La situación de la multinacional alemana contempló una especial condición, ya que la misma fue afectada por la expropiación de muchos de sus activos por los aliados. Así, en estos casos, la estrategia de la EM tuvo más en cuenta criterios que contemplaban la aversión al riesgo y la limitación de los recursos. Los alemanes perdieron activos intangibles, como marcas y patentes, que a la postre fueron pérdidas cualitativamente superiores a la torcida de los activos físicos.

En este periodo de ínter guerras se presentaron divergencias en la estrategia de negocios internacionales perseguida en diferentes industrias manufactureras. En industrias caracterizadas por altos niveles de oligopolio, como químicos y eléctricos, las colusiones internacionales llegaron

a ser extensivas. La extracción de rentas extraordinarias a partir de la manipulación de la oferta y, en consecuencia, de los precios describió el comportamiento de la EM en este tipo de sectores y mercados. En otras industrias, incluyendo alimentos de marca y empaçados y automóviles, se prefirió la estrategia multinacional, es decir, operar con relativa independencia en diferentes países.

Antes de la Segunda Guerra Mundial el factor más importante de localización fue el interés de reducir costos de transacción como respuesta a políticas comerciales que erigieron múltiples barreras al comercio, con fuertes sesgos antiexportadores, lo cual estimuló a las firmas a explotar sus ventajas de propiedad afuera, a través de la IED, más que a hacer dichas inversiones buscando posibilidades exportadoras. En este mismo sentido, en adición, un creciente número de barreras no arancelarias al comercio estimuló la IED en manufactura. Fue claro que el hecho que hubiera barreras arancelarias y administrativas al comercio obligó a las empresas a superar estos obstáculos colocando recursos y controlando la propiedad. Se invierte en países con este tipo de políticas para gozar de las ventajas de un eventual trato no discriminatorio frente a los nacionales y, de paso, se neutraliza el sentimiento chauvinista. El nivel de tarifas de protección y los obstáculos no arancelarios explicaron no solamente cuándo y dónde las firmas asumieron la inversión, especialmente en manufacturas, sino también las etapas de la producción que fueron involucradas en este proceso.

La estrategia del cártel también se produjo en algunos subsectores de la industria, sobre la base de acuerdos formales entre empresas del mismo sector, con el propósito explícito de reducir o eliminar la competencia en un determinado mercado. Para los años treinta del siglo anterior, una considerable proporción del comercio de las manufacturas estaba controlada por los cárteles internacionales. Varias características de este periodo estimularon esta tendencia, las cuales incluyeron: condiciones de depresión del mercado, crecimiento de la política de riesgo y controles al intercambio. Cárteles internacionales proliferaron en industrias donde hubo un pequeño número de productores, especialmente bienes finales semimanufacturados y bienes de capital, incluyendo maquinaria, hierro y acero, químicos. Los cárteles fueron relativamente escasos en bienes de

consumo finales (textiles) y en industrias de crecimiento rápido (autos). Barreras a la entrada y acceso a la información fueron algunas de las razones que explicaron el grado de cartelización.

La preocupación del cártel de interguerras en la manufactura fue el precio y la producción, en razón a la gran variedad de acuerdos individuales que existía. Un segundo tipo de estos acuerdos entre empresas involucraba el ajuste de precio de exportaciones para un mercado o varios mercados. Muchos cárteles dividieron las ventas por territorios y en algunas industrias acuerdos de patentes fueron una importante característica del sistema internacional de convenios entre empresas.

En este periodo y en este sector de las manufacturas, los cárteles internacionales se diferenciaron ampliamente en términos de su permanencia. Una preocupación de estos grupos fue prevenir la trampa y los comportamientos oportunistas de los miembros. Esto conllevó a que esta estrategia de la EM desarrollara complejas formas de organización. El sistema fue más efectivo para problemas tales como el establecimiento de niveles de precios mínimos, objetivo central de la “cooperación” empresarial.

En el tema de los servicios, este periodo fue particularmente crítico para la EM. Desde los años treinta los gobiernos bloquearon la inversión multinacional en muchos servicios, tales como banca, seguros, aerolíneas y servicios públicos, en razón a lo estratégico de la actividad, los crecientes rendimientos generados y la capacidad de negociación de los gobiernos. En otros servicios, como negocios profesionales y provisión de servicios de consumo y entretenimiento (restaurantes y hoteles), las restricciones fueron menores. Esto último especialmente en países desarrollados.

### 3.3. La segunda etapa de la globalización y las Empresas Multinacionales

Como se explicó en la primera parte de este escrito, a partir de los años cincuenta se inicia el proceso de la segunda globalización. Se dieron las condiciones favorables para la profundización de la integración de los factores productivos, especialmente entre Norteamérica y Europa Occidental.



Lo anterior no fue tan evidente en el sector de los recursos naturales. Desde los años cincuenta la posición de la EM fue parcialmente erosionada por la intervención de gobiernos anfitriones, el incremento de la posición negociadora de los locales, y la difusión de tecnología y destrezas administrativas, que fueron asimiladas por economías receptoras. El ejemplo más elocuente lo constituyó el caso de la EM en el sector de petróleo y extracción de minerales. En este sentido, la integración vertical, que había caracterizado la estrategia de la EM en el sector primario, redujo la producción de nuevas exploraciones, e inclusive en algunos casos se desincorporó la inversión en muchos productos básicos.

Sin embargo, grandes multinacionales frecuentemente retuvieron poderosas posiciones en el sector de los recursos naturales a través del control de actividades claves, que históricamente habían adquirido, como transporte, procesamiento y mercadeo. Este control se presentó en el cambio de estrategia que realizaron las empresas y que pasó a ser horizontal, de manera que muchos de los eslabones de la cadena de producción se descentralizaron. A pesar de esta desconcentración, las EM en estos sectores fueron frecuentemente capaces de controlar la calidad y cantidad de la producción a través de contratos al mantener el dominio de actividades estratégicas en la línea de producción.

Desde los años ochenta, las privatizaciones y la apertura de mercados crearon múltiples oportunidades para las multinacionales en el sector de recursos. La EM ha invertido de nuevo en minerales y petróleo, y los mercados más dinámicos en este sentido han sido la exUnión Soviética y los denominados mercados emergentes. El caso de China se ha constituido en el referente más citado entre los especialistas.

Algunas estrategias, como las fusiones y adquisiciones, cruzaron fronteras y produjeron una nueva generación de plantas globales, aunque, por supuesto, con las peculiaridades propias de un nuevo contexto económico mundial claramente diferente del periodo previo a la Primera Guerra Mundial. Así, la EM frecuentemente ha actuado, en el sector de recursos, a través de *joint ventures* o usan contratos, más que la propiedad total y absoluta de los recursos naturales.

En el sector industrial, la segunda globalización reanudó el crecimiento de la EM. Estrategias multinacionales fueron evidentes en electrónica, computadores, químicos y otras industrias de rápido crecimiento. Durante los años sesenta la EM europea y la japonesa tomaron ventaja de la caída de las barreras al comercio que formulaba la doctrina neoliberal. Estos años mostraron los sistemas integrados de producción, y desde los años ochenta se intensificó esta estrategia. Fusiones y adquisiciones incrementaron la tasa de concentración en industrias como la de los farmacéuticos y la de telecomunicaciones. Estos sectores han llegado a ser dominados por grandes corporaciones multinacionales. Subsecuentemente, el proceso de integración geográfica y funcional condujo al crecimiento global de la manufactura. Estrategias como la subcontratación y la fragmentación de alianzas que dividían la cadena internacional de valor, integración horizontal, se constituyen en mecanismos a través de los cuales opera las EM en manufactura (Jones, 2005).

En el sector de los servicios, la dinámica de la EM ha sido muy importante. Después de la Segunda Guerra Mundial las compañías comerciales crecieron rápidamente e incrementaron su papel en la economía mundial. La banca multinacional logró un crecimiento sin precedentes, no culminado, al punto que para muchos autores la globalización actual es fundamentalmente un proceso financiero. El marco regulatorio del sector se ha quedado corto, lo cual explicaría su expansión, así como su protagonismo en la reciente crisis del capitalismo. El transporte, las comunicaciones, el entretenimiento, la salud, la educación, la consultaría se constituyen en algunas expresiones del crecimiento de los servicios y del papel de la EM como líder de este proceso y como “estrella” del sector terciario.

La enorme movilidad de capitales que caracteriza la etapa moderna de la globalización se consolidó a partir de la década del ochenta y se concentró especialmente en lo que se ha llamado la triada (Estados Unidos, Europa y Japón) y en nuevos protagonistas como China, India, Rusia y Brasil, entre otros. A pesar de esta concentración, los niveles de inversión han superado ampliamente los registrados antes de la Primera Guerra Mundial. Los tradicionales flujos de comercio que caracterizaron la primera globalización entre países que producían manufactura y países que producían bienes básicos (comercio intersectores) han sido

replanteados por un comercio entre los mismos sectores y entre países de las mismas características (comercio intrasectorial).

## CONCLUSIONES

La historia de la globalización y el desarrollo de la EM se han generado de manera paralela. En las dos fases de la globalización planteada, la EM ha tenido como objetivo central construir organizaciones que sean eficientes en múltiples países, atendiendo las particularidades de los mismos. El proceso ha sido complejo y lleno de altibajos y la EM ha tratado de administrar la eventual contradicción que puede presentarse entre un control central y la flexibilidad que exigen escenarios con múltiples facetas. Desde el siglo XIX la EM ha suministrado muchas de las condiciones para la expansión del comercio, ha liderado la integración de la economía y ha sido, en buena medida, responsable de la expansión, a nivel internacional, de los avances tecnológicos, la renovación de los procesos productivos, nuevos productos y servicios, desarrollo de técnicas de gestión y fortalecimiento de habilidades organizativas, administrativas y gerenciales.

La relación con los gobiernos anfitriones también se ha transformado. En la primera etapa de la globalización los gobiernos fueron proclives a la vinculación a sus economías de EMs. En la etapa de crisis la relación se modifica y los gobiernos se tornan fuertemente restrictivos y las EMs tuvieron escenarios menos favorables para el desarrollo de sus estrategias de crecimiento. Con posterioridad a la década de los cincuenta esta situación se modificó parcialmente, pero la actividad de la EM se centró en los países desarrollados. Los gobiernos se volvieron más exigentes y se plantearon como objetivo optimizar el impacto de la EM en sus regiones.

El fenómeno de la EM ha sido ampliamente ideologizado. Para muchos es la máxima expresión del capitalismo salvaje, para otros es la palanca necesaria que requieren los países para el logro o la consolidación del desarrollo económico. Se ha tratado de demostrar que las EMs no son malas, ni buenas *per se*, responden y se adaptan a las condiciones cambiantes del modo de producción capitalista. Su desempeño determina en buena medida la evolución del capitalismo y del proceso de globalización en sus

diferentes fases. Es evidente que a pesar de que generan un importante volumen de riqueza, las EMs no solucionan los problemas de crecimiento económico de los países, y menos los problemas de inequidad y pobreza. No ha sido objeto de este ensayo demostrar si la EM nos hace más ricos o más pobres. Es claro que el papel de los gobiernos es, en este sentido, fundamental, en la medida que con sus decisiones y acciones logran “moldear” las conductas de la EM y, si es del caso, minimizar los costos que generan estas para que los países puedan redistribuir los beneficios de manera más equilibrada y aprovechar los aportes de las EM y de la globalización económica a la sociedad.

## Referencias

- Alberoni, F. (2000). ¿Destinados a triunfar? *Lecturas Dominicales de El Tiempo*, 9 de abril.
- Allen R. (2009). *The British industrial revolution in global perspective*. Cambridge University Press.
- Bordo, M., Taylor, A. & Williamson, J. (Eds.) (2003). *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Baumol, W. (1986). Productivity Growth, Convergence, and Welfare. *American Economic Review*.
- Bielschowsky, R. (1998). *Evolución de la ideas de la Cepal*. Revista de la Cepal, n° extraordinario. Santiago de Chile, octubre, LC/G.2037-P.
- Bucheli, M. (2005). *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*. New York: New York University Press.
- Cepal (2002, abril). *Globalización y Desarrollo*. Santiago de Chile.
- Castells, M. (1999). Globalización, sociedad y política en la era de la información. *Análisis Político* (Universidad Nacional de Colombia), 37, mayo/agosto.
- Diccionario de Economía y Negocios* (1999). Madrid: Espasa Siglo XXI.
- Dos Santos, Th. (1973). *Imperialismo y multinacionales*. Buenos Aires: Galerna.
- Dunning, J. (1976). *La empresa multinacional*. Fondo de Cultura Económica.
- Duran, J., Mulder, N. & Onodera, O. (2008). Trade liberalisation and economic performance: Latin America versus East Asia 1970-2006. *OECD Trade Policy Working Papers*, 70.
- Evans, P. (1971). National Autonomy and Economic Development: Critical Perspectives on Multinational Corporations in Poor Countries. *International Organization* (Summer), 25 (3), 675-692.
- Guillen, H. (2000). La globalización del consenso de Washington. *Revista de Comercio Exterior*, 50 (2), 123-133.

- Jones, G. (2005). *Multinationals and Global Capitalism* (capítulos 1, 2, 3, 4, 5 y 10). Oxford: Oxford University Press.
- Kalmanovitz, S. (2007). Colombia en las dos fases de globalización. *Seminario Internacional sobre la Globalización*. La Habana (Cuba), febrero. Disponible en <http://www.salomonkalmanovitz.com/Ensayos/Colombia-en-las-dos-fases-de-globalizacion.pdf>. Recuperado el 23 de julio de 2009.
- Haberler, G. (1965). *Un examen de la teoría del comercio internacional*. Buenos Aires: Editorial del Instituto.
- Huntington, S. (1996). *El choque de las civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- Kenwood, A. & Lougheed, A. (1999). *The Growth of the International Economy, 1820-2000* (capítulos 11-21). New York: Routledge.
- Lall, S. (1978). The pattern of intra-firm exports by US multinational. *Bulletin of Economics and Statistics*. Oxford.
- Marx, C. (1981). *El Capital. Crítica de la economía política*. Fondo de Cultura Económica.
- Pizano, D. (2002). *Globalización: desafíos y oportunidades*. Libros de Cambio. Alfaomega-Cambio.
- Ocampo, J. (2008). *Hirschman, la sustitución de importaciones y la teoría del desarrollo*. Versión electrónica de la conferencia presentada en la celebración de los 50 años de la publicación del libro *La estrategia del desarrollo económico* de Albert Hirschman. Universidad de los Andes.
- O'Rourke, K. & Williamson, J. (2000). *Globalization and History*. MIT Press.
- Ricardo, D. (1821). *Principios de economía política y tributación*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica (1959).
- Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Barcelona: Oikos-tau (1983).
- Vernon, R. (1973). *Soberanía en peligro: la difusión multinacional de las empresas de Estados Unidos* (capítulos 2 y 3). México: Fondo de Cultura Económica.
- Wallerstein, I. (2005). *Análisis de Sistemas-Mundo: una introducción*. Argentina: Siglo XXI Editores.
- Williamson, O. (1981). The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature*, 19, 1537-1568.