



La influencia global de las empresas transnacionales y su impacto en la región de América Latina y el Caribe

The global influence of Transnational Corporations and their impact on the Latin American and Caribbean region

Lic. Mariset Vazquez Lissabet

Licenciada en Relaciones Internacionales. Especialista del Ministerio de Relaciones Exteriores, La Habana, Cuba.

✉ liuvahernandez41@gmail.com  [0009-0003-7245-1556](https://orcid.org/0009-0003-7245-1556)

Cómo citar (APA, séptima edición): Vazquez Lissabet, M. (2024). La influencia global de las empresas transnacionales y su impacto en la región de América Latina y el Caribe. *Política internacional*, VI (Nro. 2), 233-245. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10863647>

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10863647>

RECIBIDO: 15 DE FEBRERO DE 2024

APROBADO: 18 DE MARZO DE 2024

RESUMEN El presente artículo destaca el papel central y decisivo que ocupan las empresas transnacionales en la estructura y el funcionamiento del sistema económico internacional, resultado de la internacionalización de las relaciones capitalistas de producción. Su influencia y poderío se extiende a nivel global, convirtiéndolas en actores internacionales de nuevo tipo con fuerte influencia en los Estados donde operan, llegando incluso a fungir como herramienta de la política exterior de sus países de origen. En América Latina y el Caribe, la aplicación del modelo neoliberal y la liberalización económica, que convirtió a la región en un centro de atracción de la inversión extranjera directa, ha convertido a estas empresas en dominantes, permitiéndoles explotar las capacidades y ventajas de la región sin control, lo que no ha generado oportunidades de crecimiento ni desarrollo. Los efectos de las ETN y la inversión extranjera directa son amplios y diversos, acentuando el subdesarrollo, la desigualdad y la pobreza en los países de la región, con consecuencias sociales significativas y la acentuación del modelo económico deformado estructuralmente.

Palabras claves: Empresas transnacionales, inversión extranjera, economía, capitalismo, globalización, América Latina y el Caribe

ABSTRACT This article highlights the central and decisive role played by Transnational Corporations in the structure and functioning of the international economic system, as a result of the internationalization of capitalist relations of production. Their influence and power extend to the global level, turning them into international actors of a new type with strong influence in the States where they operate, even acting as a tool of foreign policy in their countries of origin. In Latin America and the Caribbean, the application of the neoliberal model and economic liberalization, which turned the region into a center of attraction for foreign direct investment, has made these companies dominant, allowing them to exploit the region's capabilities and advantages without control, which has not generated opportunities for growth and development. The effects of TNCs and foreign direct investment are wide-ranging and diverse, accentuating underdevelopment, inequality and poverty in the countries of the region, with significant social consequences and accentuating the structurally deformed economic model.

Keywords: Transnational corporations, foreign investment, economy, capitalism, globalization, Latin America and the Caribbean.

INTRODUCCIÓN

Aunque el término asociado a la empresa transnacional (ETN) tiene numerosas acepciones, en general, y para el presente trabajo la autora lo asume como aquella que extiende sus actividades empresariales más allá de su sede y de su frontera nacional de origen, con presencia comercial, financiera o productiva en al menos dos países, y que controla o posee activos o filiales en el exterior, articulada en un proceso integrado de operaciones y de decisión global. La modalidad usual de su funcionamiento es a través de las inversiones extranjeras directas (IED); aunque ejercen su control y participación de otras múltiples maneras, incluido la producción a través de alianzas o relaciones contractuales con firmas extranjeras.

Han adquirido gran relevancia económica, comercial y financiera global desde hace algunas décadas, y se les considera como actores no gubernamentales, con influencia en la expansión de la actividad económica mundial, y en particular en las regiones y países donde están establecidas. En este sentido, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el 80% del comercio tiene lugar en cadenas de valor vinculadas a las ETN, dichas compañías representan la mitad de las exportaciones mundiales, casi un tercio del PIB mundial y cerca de una cuarta parte del empleo global (UNCTAD, 2023).

Las ETN ejercen actualmente el control de la mayoría de los sectores estratégicos de la economía mundial: la energía, las finanzas, las telecomunicaciones, la salud, la agricultura, las infraestructuras, el agua, los medios de comunicación, las industrias del armamento y de la alimentación, entre otros. La crisis capitalista global sistémica y multidimensional por la que atraviesa el mundo hoy, no ha hecho sino reforzar el papel económico y la influencia política de estas grandes corporaciones. Las enormes ganancias acumuladas por las empresas transnacionales tienen su origen en los mecanismos de explotación y apropiación de la riqueza económica que están en la base del funcionamiento del propio modo de acumulación del capitalismo. Así, la creciente mercantilización de toda la actividad humana, y de la reproducción del capital frente a los procesos que permiten el sostenimiento de la vida, han posibilitado que los principales directivos y accionistas de las grandes corporaciones se conviertan en multimillonarios y en consecuencia, dueños del mundo. Sin embargo, estos extraordinarios beneficios empresariales y económicos, no son posibles sin la generación de amplios impactos estructurales, políticos, tecnológicos y socio-ambientales que afectan directa y especialmente a las poblaciones y grupos más vulnerables, a los países subdesarrollados y los ecosistemas de todo el planeta.

El caso de América Latina y el Caribe (ALC) no es diferente. La presencia cada vez más acentuada de las ETN en las economías de la región tiene amplias implicaciones que son analizadas a lo largo del presente trabajo. De esta manera, este pretende caracterizar estos grandes consorcios, sus principales manifestaciones, así como su actuación como actores del Sistema Internacional actual. Asimismo, se abordará su comportamiento al interior de los países del área de ALC y sus principales efectos en estos, con el propósito de refutar los argumentos del capital internacional que afirma que dichas empresas solo son sinónimo de desarrollo y beneficios para los países latinoamericanos y caribeños. Por último, al analizar los efectos políticos, socio-económicos y ambientales de las multinacionales en los países de ALC, se determina que estos son frecuentemente acentuadores del subdesarrollo, la pobreza y la desigualdad en la región.

DESARROLLO

El papel de las ETN en la economía mundial ha venido incrementándose de manera sostenida, fundamentalmente a partir de la década del 70, luego de lo que muchos autores denominan como la etapa de la internacionalización de la producción y del capital. Su expansión corresponde al desarrollo del capitalismo en su fase imperialista, con la introducción de nuevas tecnologías en los procesos económicos, sociales, políticos y militares. Como parte de estos avances, las ETN han desempeñado un papel fundamental en la expansión de la integración económica internacional, no solo por el volumen productivo y comercial que generan y los flujos financieros que producen, sino también porque han contribuido a modificar los patrones comerciales hacia un modelo económico global.

De esta forma, las ETN han exportado, junto con sus productos y servicios, el modelo consumista imperante en los centros del capitalismo mundial hacia los países receptores de inversión extranjera. Así, se va configurando una periferia acorde con las necesidades del capital transnacional, dentro de la estra-

tegia global de dominación y control de los recursos naturales y de los mercados (Romero & Vera Colina, 2014). Es por ello que en la actualidad no se concibe el mundo y sus relaciones económicas sin la presencia de estos gigantes multinacionales, el proceso de globalización económica que llevan aparejada, y la liberalización de las regulaciones nacionales sobre inversión extranjera que se han realizado y promovido en las últimas décadas para facilitar su entrada en los mercados nacionales.

Más allá de la definición de lo que representa una ETN, es importante precisar que se trata de empresas capitalistas, cuyo interés final es maximizar las ganancias con el mínimo riesgo posible. Para ello, buscan y aprovechan ciertas ventajas en los países anfitriones, como la mano de obra relativamente más barata, un entorno macroeconómico y político estable, la abundancia de recursos naturales explotables, el tamaño del mercado interno, condiciones medioambientales, laborales y fiscales favorables, y una mayor flexibilidad jurídica frente al capital extranjero, etc. Asimismo, las casas matrices o centro de las ETN van acompañadas de un mayor poderío tecnológico, financiero y de instituciones sólidas, lo que las coloca en su mayoría en países más desarrollados, en clara ventaja frente a las economías receptoras de los países en desarrollo, deformadas estructuralmente.

Las ETN, actores relevantes de la política internacional

Además de su preponderancia como actores económicos, el accionar de las ETN tiene gran significación en el orden internacional actual. Muchos estudiosos de diversos campos (economistas, juristas, politólogos y sociólogos) afirman que las empresas transnacionales representan un hito importante en la emergencia de nuevos actores de las relaciones internacionales. Se señala también que estas empresas se constituyen de facto en muchas ocasiones como un actor político internacional, por su influencia y capacidad de coacción, algo que hasta ahora era solo prerrogativa de los Estados. Esto además

radica no solo en la acción corruptora que pudieran ejercer sobre la vida política del país receptor (compra de presidentes o ministros, subversión en el gobierno, apoyo a un partido político de determinada ideología, etc.); sino igualmente por su accionar constante en la vida económica y política del país que las recibe, conformando relaciones de poder y su supremacía respecto a otros actores (García Vilar, 1980).

De esta manera, se reconoce que la existencia o implantación en los Estados de las empresas multinacionales, sea de sus empresas matrices o de sus filiales, significa la aparición de poderosos actores, no exclusivamente económicos, cuya estructura, objetivos y dinámica responde a una lógica transnacional, por lo que generan inevitables distorsiones, y en ocasiones conflictos, en las decisiones y acciones políticas y económicas de los gobiernos. Igualmente, se advierte que dichas empresas, en su actuación a lo interno de los países, generan impactos sobre las estructuras sociales, políticas y culturales donde se encuentran implantadas, lo que a su vez tiene relevancia en la política interna y exterior de estos Estados.

La principal diferencia de criterios sobre este tópico radica en la consideración de las ETN como entes supeditados al quehacer de los Estados nacionales o como autores autónomos del sistema internacional. Independientemente del criterio que se utilice, lo cierto es que son actores de nuevo tipo, con fuerte interrelación e influencia con los Estados (García Vilar, 1980).

En este sentido, las transnacionales son actores internacionales que, por su naturaleza substancialmente económica, recurren con mucha frecuencia a la cobertura que el Estado de origen les puede proporcionar tanto ante otros países como ante organismos e instituciones internacionales, siempre con el propósito de garantizar sus intereses económicos. En su constitución, sin embargo, presentan debilidades estructurales en su capacidad de actuación internacional, si se compara con los Estados,

como son que carecen un sistema diplomático reconocido y garantizado por todos los estados y sujeto a normas jurídicas internacionales. Es así, que para suplir estas “deficiencias” recurren a los actores estatales, fundamentalmente a los Estados donde se encuentran sus empresas matrices. No obstante, el gran tamaño y poder económico que manejan en su mayoría estas ETN, unido a su superioridad científico-tecnológica respecto a la mayoría de los países, unido a su amplia dispersión geográfica; les permiten eludir o minimizar los condicionamientos político-jurídicos y económicos de un gobierno o Estado. El resultado de todo ello es la eficaz colaboración que, en la práctica internacional, se desarrolla entre los Estados de origen y estos emporios internacionales. En estas relaciones, el Estado de origen aporta su cobertura política, diplomática, jurídica, económica e incluso militar a las actividades y estrategias de sus ETN. Igualmente, en muchas ocasiones, estas empresas se convierten en agentes de la política exterior del Estado emisor (Calduch, 1991).

Además, se plantea igualmente que en la actualidad las ETN han incrementado exponencialmente su poder e influencia a nivel global. En muchos casos, teniendo en cuenta el valor de su capitalización de mercado, volumen de ventas o de ingresos, son más poderosas que muchos Estados, inclusive de aquellos considerados como potencias medias. Por lo tanto, se han constituido como centros internacionales de decisión, al margen de los Estados, y con capacidad de imponerse a escala mundial. Igualmente, se constituyen en actores poderosos frente al resto del mundo por su capacidad de rivalidad y desafío al sistema internacional en su conjunto y su capacidad de influir en las decisiones y la política internacional.

Las ETN en América Latina y el Caribe

En el caso de América Latina y el Caribe (ALC), existe amplia presencia de ETN en toda la región. En su mayoría, están ubicadas en las economías de mayor tamaño, dígame: Brasil (30,4%), México (17,5%), Chi-

le (16,1%), Perú (9,8%), Argentina (9,4%), Colombia (7%) y Venezuela (3,5%), así como en economías de menor tamaño como Panamá, Uruguay, Costa Rica, Ecuador, República Dominicana y Bolivia (Cárdenas, Robles-Rivera, & Martínez-Vallejo, 2020). Pudiera decirse que la entrada de estos conglomerados se ha visto favorecida además de por las condiciones naturales y recursos que posee la zona, por la apertura y la privatización de dichas economías y sus bienes desde hace varias décadas, en especial durante el periodo neoliberal, la adopción de políticas para atraer el capital extranjero, así como la proliferación de tratados de libre comercio (TLC) bilaterales y multilaterales¹, que han creado un ambiente propicio para su desarrollo.

Según un estudio realizado en 2020 por Julián Cárdenas, Francisco Robles-Rivera y Diego Martínez-Vallejo, en el que analizaron los propietarios de las principales ETN con presencia en la región: 103 de las 286 mayores empresas de América Latina, están en manos de 31 compañías transnacionales. Esto indica la prevalencia de la transnacionalización de estas, a la vez que muestra la concentración y alcance del poder económico de un grupo reducido de propietarios que las dominan y que se han convertido en figuras claves para las economías latinoamericanas. (Cárdenas, Robles-Rivera, & Martínez-Vallejo, 2020)

Por otro lado, es evidente la desnacionalización de las empresas en ALC mediante su adquisición por diversas ETN. En el año 2000, de las 200 mayores empresas exportadoras, 98 eran extranjeras. Por su parte, en el periodo 1998-2000, de las 100 principales empresas manufactureras, 59 eran extranjeras y controlaban el 62% de las ventas. Este patrón ha continuado hasta nuestros días, donde también controlan los bancos y los fondos privados de pensiones. En México y Argentina, por ejemplo, controlan respectivamente, el 76,5% y el 54,5% de los activos totales de los bancos, respectivamente. En Bolivia controlan el 85% de los fondos de pensiones, en Perú, el 78,5%; en Argentina el 73,6%; y en México el 66,6%. Las empresas extranjeras controlan gran parte de las



empresas de servicios públicos y son concesionarias de infraestructuras (Caputo, 2007).

Otro fenómeno que tiene lugar actualmente en la región es el surgimiento de empresas denominadas multilatinas, que no son más que ETN que nacen en Latinoamérica, cuyo capital tiene origen en algún país de la región y operan más allá de sus fronteras nacionales. La novedad de este suceso radica en que ALC ha sido históricamente receptora de IED y en la actualidad se mueven importantes flujos de capitales productivos que cruzan las fronteras entre los países de la región y más allá de esta. En tal sentido, las ETN multilatinas se caracterizan por ejercer su actividad económica priorizando la inversión en el extranjero sobre la reinversión en el país de origen, por lo que reproducen el esquema de las ETN tradicionales. Además, se encuentran ubicadas en sectores primarios de la economía como la industria extractiva. De acuerdo con datos del Banco Interamericano de Desarrollo

(BID) del 2016, el 22% de las 500 mayores multilaterales son empresas vinculadas con la extracción de recursos naturales y el 34% corresponden a la industria manufacturera, si bien sus actividades también siguen muy relacionadas con los recursos naturales. La mayor cantidad de multilaterales tienen su origen en las principales economías regionales: México (28), Brasil (26), Argentina (11) y Chile (18) (Hernández, 2019).

La IED en la región de América Latina y el Caribe en cifras

Como se mencionó con anterioridad, los países de ALC son receptores históricos netos de la IED, principal modo de funcionamiento de las ETN. Dicho flujo se incrementó considerablemente a partir de la década de los 90 y tuvo como origen fundamentalmente a EE.UU., varios países de la Unión Europea y Japón. En 2001, el 10,1% del total acumulado de IED tuvo por destino algún país de ALC, mientras en 2004 alcanzó el 8,2%. En ese mismo año, el acumulado ingresado a la región fue de 730 mil millones de dólares. Desde 1995, se produjo un incremento de los flujos de entrada de IED, donde destacó el periodo 1999-2001, con ingresos de 295 mil millones de dólares, equivalentes al 40% del total acumulado hasta 2004. Entre 2002 y 2012, el valor de los stocks de IED entrante creció más de un 400% en la región, pasando de 473406 millones de dólares en 2002 a 2,1 billones de dólares en 2012.

A partir de 2013 y hasta 2018, debido a la crisis durante el periodo en la región, la IED ralentizó su crecimiento (Cárdenas, Robles-Rivera, & Martínez-Vallejo, 2020). En 2021, la IED en ALC aumentó un 56%, hasta alcanzar 134 mil millones de dólares, gracias a las fuertes entradas en sectores tradicionales como la fabricación de automóviles, los servicios financieros y de seguros y el suministro de electricidad, y al récord alcanzado en las inversiones en servicios de información y comunicaciones. En la mayoría de las economías se produjo un repunte de las entradas, y solo unas pocas experimentaron descensos causados por la crisis económica inducida por la pandemia de la COVID-19 (UNCTAD,

2022). Por su parte, según la CEPAL, en 2022 ingresaron a América Latina y el Caribe 224 579 millones de dólares por este concepto, lo que representa un 55,2% superior a la registrada en 2021 y el máximo valor de IED desde que se lleva registro (CEPAL, 2023).

Las estadísticas confirman que la IED que ingresa a ALC se destina en cantidades importantes a la compra de empresas ya existentes en la zona. Dichas sumas no se dedican, como generalidad, a crear potencialidades en sus países receptores, sino que son utilizadas frecuentemente por las ETN en la privatización de grandes empresas de servicios públicos y en la compra de bancos y otras compañías. En este sentido, según la UNCTAD 2022, en el año 2021 la actividad de fusiones y adquisiciones transfronterizas en la región aumentó, lo que se tradujo en un mayor número de operaciones, aunque el valor total de las ventas se mantuvo similar que en 2020, alcanzando los 8 mil millones de dólares (UNCTAD, 2022).

Es importante mencionar que la IED que ingresa demanda pagos sustantivos por sus capitales, por el uso de tecnología y marcas, aun en el caso de filiales; utilidades que deben abonarse en una moneda foránea. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), los pagos por dividendos y utilidades a la IED en el periodo 1990-1996, alcanzaron los 75 937 millones de dólares (51% de la IED que ingresó en el periodo) y de 1995 a 2004, alcanzó el 38,5%. Por su parte, en el lapso de 2002 a 2004, cuando descendieron los niveles de IED, el pago por este concepto alcanzó el 73,1% del ingreso de IED a la región. Con ello, se demuestra que los reembolsos por concepto de IED presionan la balanza de pagos, disminuyen el capital destinado a la producción y propician el desarrollo de la acumulación con dominación financiera (Vidal, 2007).

En el caso de la IED de China en ALC, país que ha ido desplazando a EE.UU. como principal socio comercial de los países de la región; esta ha ganado gran importancia luego de 2010. Al respecto, desde esta fecha el flujo promedio de IED a la región de ALC ha sido próximo a los 172 mil millones de dólares, dos veces

más que el flujo promedio recibido entre 2001-2009. En este contexto, la IED china estimada pasó de un monto promedio anual de 1 357 millones de dólares entre 2001-2009 a 10 817 millones de dólares promedio en 2010-2016 (Velásquez, 2017). A partir de 2018, se ha evidenciado un aumento paulatino en las cifras de la IED procedentes de China en la región, llegando a alcanzar los 189 132 billones de dólares en 2022 (cifra solo superada por EE.UU.) (CEPAL, 2023). Las inversiones chinas se caracterizan por ser en más de un 90% de empresas públicas de este país y concentrarse en los sectores de materias primas; manufacturas y; servicios y mercado interno. Asimismo, se ha incrementado la participación de las empresas chinas en el monto total de las fusiones y adquisiciones de empresas, llegando a ubicarse en 2020, como uno de principales inversores de América Latina y el Caribe en esta materia, solo superado por EE.UU. (CEPAL, 2021).

Efectos de las ETN para América Latina y el Caribe

Los defensores del capitalismo, el neoliberalismo y el libre mercado califican a las ETN y a la IED como catalizadores del crecimiento económico. Estos plantean que mediante el establecimiento de ETN, los países receptores se benefician de la transferencia de tecnología, en especial en forma de nuevas variedades de insumos de capital, lo que no se logra con inversiones financieras ni con el comercio de bienes y servicios. De igual manera, afirman que contribuye a una mayor integración del país al comercio internacional y que promueve un ambiente empresarial competitivo en el mercado interno al incrementar el desarrollo de los negocios. Asimismo, defienden que los países receptores de la IED obtienen una mayor capacitación de su capital humano, se benefician de la generación de empleos, a la vez que aprovechan el supuesto derrame económico que produce la IED al incrementar la recaudación local para el Estado. Además, los países en vías de desarrollo, se beneficiarían igualmente de la ampliación de su capacidad industrial en el largo plazo, a la vez que aumentaría la participación en el PIB y el valor agregado de sus producciones.

Sin embargo, en el largo plazo, no se ha observado esta analogía esperada en los niveles de desarrollo entre el Norte y el Sur subdesarrollado, ni ha ocurrido una mejora considerable en los niveles de pobreza y desigualdad, ni en la transformación estructural y productiva de estos últimos gracias al establecimiento de estos consorcios multinacionales (Lascurain Fernández, 2012).

Se puede afirmar que, mediante la IED, las ETN condicionan el desarrollo local conforme a sus propios intereses, moldeando la economía del país receptor, ya deformada por siglos de explotación colonial, a un modelo cada vez más dependiente y especializado que no responde frecuentemente a las necesidades concretas de desarrollo a largo plazo de su economía y su población. Ello ha traído consigo, además, en el caso de los países de ALC, la destrucción del tejido productivo local, sobre el que se han impuesto los productos introducidos por las ETN, a menor costo y con mejor competitividad. En estos países se ha acentuado la industria extractiva, así como la producción de materias primas, dejando a un lado, en la mayoría de los casos, la tan necesaria industrialización y transformación del modelo productivo y de inserción internacional de las economías latinoamericanas y caribeñas. Así, nos encontramos una región que produce pocos productos con escaso valor agregado y muy similares entre sí, bajo nivel de elaboración y complejidad tecnológica, lo que impide y obstaculiza además la integración y complementariedad de las economías del área. De esta manera, las ETN acentúan la reproducción de la división internacional del trabajo, y la inserción internacional de los países en vías de desarrollo, de acuerdo con los intereses del capital extranjero, lo que a su vez ha contribuido al avance del proceso globalizador de la economía, controlado por las potencias mundiales. Se garantiza de esta forma la dominación económica y política de los países industrializados sobre el Tercer Mundo.

Como resultado de esta especialización y de la relocalización de la producción de las ETN en búsqueda de menores costos de producción, los paí-

ses subdesarrollados producen bienes cada vez de menor valor agregado, se produce el saqueo de sus recursos naturales, a la vez que se mantiene la fuga de capitales de los países subdesarrollados hacia los desarrollados. Asimismo, se mantiene la dependencia tecnológica de las ETN y los centros de desarrollo científico-tecnológico, que no están interesados en crear capacidades reales para el desarrollo en los países subdesarrollados y estos últimos tampoco poseen los recursos financieros necesarios para la adquisición y la transferencia de las tecnologías que requieren para su desarrollo sostenible (Valton Legrá, 2023).

Sobre la inversión extranjera, es posible sostener que esta con frecuencia no ha involucrado necesariamente la difusión del progreso técnico; no implica un aumento de la diversificación de la economía y tampoco ha conllevado que se articule con el resto de las ramas de la economía. Por el contrario, se ha demostrado que, mediante el pago de utilidades, patentes, uso de marcas y otros servicios, la IED asegura la dependencia de los países menos favorecidos. También, actúa haciendo posible la concentración del ingreso a favor de los países industrializados, mediante el deterioro a largo plazo de los términos de intercambio de los países especializados en la exportación de materias primas. Por otro lado, como se ha explicado anteriormente, en la región lo que ha primado son las operaciones de compra de empresas, las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Este tipo de IED no implica necesariamente un incremento en las capacidades productivas de los países receptores ni un impulso a su crecimiento económico.

Es necesario mencionar que el interés principal de las ETN en América Latina es el mercado interno y no la exportación de bienes y servicios. De ahí que un número relativamente bajo de estos conglomerados realiza exportaciones significativas, y no se puede, por lo tanto, argumentar que la presencia de dichas firmas per se incide en un mayor volumen de exportaciones de los países del área. Por el contrario, sí se ha evidenciado un incremento considerable

de las importaciones, sobre todo de los productos que requieren las ETN en su actividad, e incluso como resultado de su accionar, lo que dificulta la producción interna y local. De esta manera, la balanza comercial de los países de la región muestra resultados negativos, debido a la diferencia desfavorable entre exportaciones e importaciones que continúan en ascenso. En términos macroeconómicos, llama también la atención que en los análisis económicos ha desaparecido la importante distinción entre PIB y PNB. Recordamos que el Producto Nacional Bruto (PNB), se obtiene restando del PIB el pago a los factores productivos extranjeros y sumando los pagos recibidos por los factores productivos nacionales en el extranjero. En América Latina y el Caribe, el PNB es bastante menor al PIB, lo que muestra la prevalencia de las ETN en sus economías (Caputo, 2007).

Por lo tanto, el objetivo primordial de las ETN es maximizar los beneficios sin importar las consecuencias sociales, económicas y ambientales que se puedan derivar de su actividad en el país anfitrión. Se destaca que la acelerada explotación de los recursos naturales que se requiere para sostener el modelo de producción y consumo actual ha generado una crisis ecológica global y en la región sin precedentes. Lejos de afrontar los graves problemas ambientales que genera, se continúa alimentando una demanda en ascenso promovidas por las ETN fundamentalmente, que, a través de la explotación de los minerales, los hidrocarburos, el agua, la tierra, etc., continúan enriqueciéndose con estos sectores que le son rentables. De ahí, las afectaciones ambientales acaecidas a lo largo de los años como son los casos de la empresa British Petroleum (BP) en el Golfo de México, los daños de la compañía Texaco a la Amazonía ecuatoriana o los perjuicios provocados por la empresa Drummond a la Bahía de Santa Marta en Colombia, entre otros muchos ejemplos. En este contexto, es cada vez más complejo para las economías de la región acceder a tecnologías limpias por medio de la IED que mitiguen el cambio climático y limiten los daños al medio ambiente.

Fig. No. 1. Dimensiones e impactos de las actividades de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe.

Dimensiones e impactos de las actividades de las empresas transnacionales, con ejemplos de multinacionales españolas		
Dimensión	Impactos	Ejemplos
Económica	Destrucción del tejido productivo local.	Calvo en El Salvador: sobreexplotación pesquera y ubicación de planta productora en una Zona Franca de Exportación.
	Delitos económicos: fraude, corrupción, soborno.	FCC, OHL y Sacyr Vallerhermoso en España: financiación ilegal de partidos a cambio de favores políticos ("caso Bárcenas").
	Evasión fiscal.	33 de las 35 empresas españolas (94%) que cotizan en el Ibex-35 disponen de sociedades en paraísos fiscales: 437 filiales en total (Santander, 72; BBVA, 43; Repsol, 43).
Política	Lex mercatoria y pérdida de soberanía.	Repsol en Argentina: Denuncia al Estado ante el CIADI (tribunal del Banco Mundial) por nacionalización de YPF.
	Déficit democrático y lobby.	Gas Natural Fenosa en Nicaragua: presión de la empresa para evitar las sanciones del gobierno nicaragüense.
	Criminalización y represión.	Hidralia en Guatemala: Violación de derechos civiles y políticos de la población que se opone a la construcción de una presa hidroeléctrica en Barillas.
Social	Privatización de los servicios públicos.	Canal de Isabel II en Colombia: ausencia de universalidad y equidad en el suministro de agua por elevados precios y ausencia de inversión en zonas menos rentables.
	Condiciones laborales y derechos sindicales.	Sol Meliá, Marsans y Barceló en México, Centroamérica y el Caribe: explotación laboral y ausencia de organizaciones en defensa de los derechos laborales.
	Desigualdades de género.	Inditex y Mango en Marruecos: las trabajadoras sufren un exceso de horas de trabajo, bajos salarios, medidas disciplinarias desproporcionadas, etc.
Ambiental	Contaminación de aire, agua y tierra.	Repsol en Ecuador: incremento de enfermedades por la contaminación petrolera del territorio del pueblo huarani en el Parque Nacional Yasuní.
	Pérdida de biodiversidad.	Iberdrola en Brasil: participación en el consorcio empresarial que construye la macropresa de Belo Monte en el río Xingú, en plena selva amazónica.
	Destrucción del territorio y desplazamiento de población.	Endesa en Colombia: construcción de la central hidroeléctrica de El Quimbo en el alto Magdalena.
Cultural	Control de los medios de comunicación.	PRISA en América Latina: control de la opinión pública a través de la propiedad de importantes medios de comunicación, radio y televisión.
	Privatización de la educación.	Banco Santander en América Latina: a través de Universia, convenios con más de 1.100 universidades.
	Derechos de los pueblos indígenas.	Endesa en Chile y Repsol en Bolivia: desplazamiento de comunidades indígenas y afectación a la cosmovisión indígena.

■ Fuente: González, E., & Garay, A. (julio de 2014). *Empresas transnacionales e impactos en América Latina. 4 Estudios de caso en El Salvador, Colombia y Bolivia*. Obtenido de *El Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL)*: https://omal.info/IMG/pdf/cuadernos_omal_no_7.pdf

Otro impacto de la presencia de las ETN en los países en desarrollo lo ha sido su incidencia en el área social. La organización de la economía bajo las condiciones e intereses de estos grandes conglomerados, no considera las necesidades de los sectores más vastos de la población ni permite el desarrollo

económico. Se amplían y profundizan la heterogeneidad social con el consiguiente aumento de la desigualdad y la exclusión social, a la vez que se aprovecha y sobreexplota la mano de obra barata y cada vez más calificada (Romero & Vera Colina, 2014). Las empresas transnacionales no han contri-

buido, en muchos casos, a una mejora de la cantidad y la calidad del empleo, ni tampoco de la prestación de los servicios que ofrecen; prácticamente no han realizado inversiones en mantenimiento, apenas han favorecido los procesos de transferencia tecnológica y, fundamentalmente, no han traído de la mano el progreso y el bienestar para las poblaciones de la región, que era lo que se prometía con su llegada después de las privatizaciones y las reformas neoliberales aplicadas en ALC en los años ochenta y noventa.

A su vez, la acentuación del subdesarrollo y la pobreza generados por el fenómeno en su conjunto, han incrementado los movimientos migratorios externos de los pueblos del área. En ello ha incidido también las destrucciones de los territorios de los pueblos indígenas (caso Endesa en Colombia: construcción de la central hidroeléctrica de El Quimbo en el alto Magdalena); con el consiguiente desalojo y desplazamiento de estos pueblos (González & Garay, 2014).

Un aspecto a tener en cuenta es que a través de las ETN se transfiere no solo el modo de producción capitalista, sino también patrones de consumo y un modelo cultural, educativo e ideológico, acorde con los intereses del capital, que garantiza su reproducción. El triunfo y permanencia del neoliberalismo en el mundo por encima de otras ideologías se ha debido entre otros factores a la capacidad de las grandes empresas de influir globalmente. Las redes entre élites empresariales se convierten así en canales de exportación de cosmovisiones de hacer negocios y, por lo tanto, de cómo debe estar organizada la economía y la sociedad (Cárdenas, Robles-Rivera, & Martínez-Vallejo, 2020). En este sentido, en el caso de ALC, se pone en peligro la identidad nacional y de los pueblos indígenas, la cultura y las tradiciones locales ante los patrones culturales que se pretenden imponer desde Occidente. A la par, se realizan ajustes a las políticas económicas y cambios estructurales basados en propuestas de liberalizar el comercio internacional y los movimientos internacionales de capital con el propósito de atraer la IED y reproducir estos patrones neoliberales que

a la larga acentúan la desigualdad e incrementan la deuda externa, con el apoyo u orientación de instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

El ámbito político no escapa tampoco a los impactos de las ETN en la región latinoamericana y caribeña. La presencia y actuación de las multinacionales en estos países subdesarrollados mediante la implantación de filiales, aunque contribuye a potenciar ciertos sectores económicos introduce una inevitable asimetría en el ámbito político interno. Suelen propiciar un antagonismo, mayor o menor, entre el interés de la empresa y el interés nacional de los estados que tratan de reforzar su poder real, tanto económico como político, a costa de la multinacional y no resulta extraño constatar que hayan tendido a primar las relaciones de conflictividad sobre las de colaboración o entendimiento.

Por otro lado, las transnacionales movilizan sus poderes económicos y financieros para apoyar las acciones exteriores de los gobiernos de los estados de origen, ya sea mediante la desestabilización económica o el apoyo económico a otros gobiernos, la corrupción de dirigentes políticos o sindicales, el reforzamiento de la estabilidad socio-económica de ciertos regímenes políticos, etc. En este contexto basta recordar la labor de la UnitedFruitCompany en el mantenimiento del régimen neocolonial de Cuba antes de 1959 o más cercano a nuestros días, casos tales como la colaboración demostrada, entre la International Telephone&Telegraph (ITT) y la Agencia Central de Inteligencia (CIA) norteamericanas en el derrocamiento del gobierno de Salvador Allende en Chile.

CONCLUSIONES

Las ETN ocupan una posición central y decisiva en la estructura y el funcionamiento del sistema económico internacional (productivo, comercial y financiero) en clara y abierta concurrencia con otros actores internacionales entre los que destacan los Estados. De igual manera, las empresas transnacio-

nales son el resultado de la internacionalización de las relaciones capitalistas de producción, que a su vez contribuyen a consolidar y universalizar, mediante el estímulo de algunos de sus rasgos estructurales y funcionales más característicos.

La actividad de estos conglomerados ha contribuido a acelerar y modificar la evolución del proceso de división del trabajo y de especialización productiva y tecnológica entre los países y en el seno de las economías nacionales. Este fenómeno ha contribuido a aumentar la interdependencia entre los países, pero también ha potenciado la ley del desarrollo desigual, en la que se enriquecen los países con empresas matrices a costa del atraso y subdesarrollo de la gran mayoría de los países que participan en el sistema mundial y en los que se implantan las filiales de estas multinacionales. En definitiva, las ETN aumentan la interdependencia entre todos los agentes económicos internacionales y también entre los fenómenos del desarrollo y del subdesarrollo a escala mundial.

Debido al incremento de su poderío y expansión a nivel global, son consideradas actores internacionales de nuevo tipo en el sistema internacional, con una fuerte influencia en los Estados donde se radican, y muchas veces fungen como herramienta de la política exterior del estado de origen.

La aplicación del modelo neoliberal y la política de liberalización económica en América Latina y el Caribe convirtió a la región en un centro de atracción de la IED, mediante la apertura de mercados comerciales y financieros, programas de privatización y la liberalización de regulaciones, profundizando y consolidando el dominio de las ETN capitalistas. Todo este permitió a estas empresas explotar las capacidades y ventajas existentes en los países de la región con más libertad y sin ningún control, lo que no ha proporcionado a largo plazo oportunidades de crecimiento y mucho menos de desarrollo.

Los efectos de las ETN y la IED en los países de la región son amplios y diversos, en dependencia del nivel de desarrollo de las economías. No obstante,

se manifiesta de manera generalizada la acentuación del modelo económico deformado estructuralmente mediante el asentamiento de dichas empresas en sectores primarios y extractivos, fundamentalmente. No contribuyen frecuentemente a la generación de capacidades productivas locales, endógenas, ni aseguran la transferencia de tecnología, sino que dificultan la industrialización, el desarrollo local y la concatenación de las economías. De ahí, que el asentamiento cada vez mayor de ETN en los territorios del área no ha traído aparejado ni el equilibrio del desarrollo en relación con los países desarrollados, ni un auge económico, como se anunciaba por el capital internacional. Por el contrario, estos países son más dependientes y se produce la transferencia de la poca riqueza generada a los centros del capital en concepto de pago de la deuda, reembolso de la IED y pago de patentes, regalías y marcas. A la par, se acrecienta el subdesarrollo, la desigualdad y la pobreza, con los consiguientes efectos sociales.

El saqueo de los recursos naturales sin reparos, en base a la rentabilidad que ofrecen a las empresas, y la sobreexplotación de estos en los países latinoamericanos, ha creado una crisis medioambiental generalizada. Además, sus efectos políticos, han marcado la historia de la región, donde han colaborado en muchas ocasiones con el establecimiento de dictaduras plegadas a los intereses del capital transnacional y los países centrales, en especial los EE.UU. En la actualidad constituyen un actor relevante dentro de la política interna de los Estados, con relativa influencia en su proyección exterior.

En resumen, en su quehacer, las ETN contribuyen a mantener el orden económico internacional imperante con la división económica actual, a la par que obstaculizan el surgimiento de nuevas formas de integración regionales.

NOTAS

¹ Los TLC han proliferado en América Latina, pasando de 12 antes del año 2000, a 79 después de esa fecha. Sin embargo, la mayoría de estos

tratados comerciales son bilaterales. Solo se han constituido cuatro acuerdos aduaneros multilaterales entre países de América Latina: Comunidad Andina (CAN), Comunidad del Caribe (CARICOM), Mercado Común Centroamericano (MCCA), Alianza del Pacífico (AP), y Mercado Común del Sur (Mercosur).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, M. E. (2023). Clases tema 2 de Problemas globales contemporáneos.
- Acosta, M. E. (2023). Clases Tema 3 Curso Problemas Globales contemporáneos.
- Alvarez, V. (6 de abril de 2023). Las multinacionales y el proceso de transformación estructural de las economías. Obtenido de BID: <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/las-multinacionales-y-el-proceso-de-transformacion-estructural-de-las-economias/>
- Calduch, R. (1991). Los actores transnacionales (II): Las empresas multinacionales. Obtenido de <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55159/lib1cap12.pdf>
- Caputo, O. (diciembre de 2007). América Latina: la invasión de las transnacionales productivas y financieras. Obtenido de CELA, Centro de Estudios Latinoamericanos Justo Arosemena: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/pn/pn-001/index/assoc/D6351.dir/america.pdf>
- Cárdenas, J., Robles-Rivera, F., & Martínez-Vallejo, D. (2020). Los dueños de América Latina: las redes entre los grandes propietarios transnacionales. *Revista CIOB d'Afers Internacionals*, n.º 126 , 17-40.
- CEPAL. (2021). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Obtenido de CEPAL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47147/3/S2100319_es.pdf
- CEPAL. (julio de 2023). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2023. Obtenido de CEPAL: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48978-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2023>
- CEPAL. (20 de agosto de 1984). LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y AMERICA LATINA: SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVAS FRENTE A LA CRISIS. Obtenido de CEPAL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35552/S8400156_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cruz, Z. D. (diciembre de 2007). Empresas transnacionales e integración en América Latina y el Caribe: la Grannacional, una alternativa necesaria y viable. Obtenido de https://www.adizesca.com/site/assets/e-empresas_transnacionales_e_integracion_en_al_y_caribe-zr.pdf
- García Vilar, J. A. (1980). LAS EMPRESAS MULTINACIONALES COMO ACTORES AUTÓNOMOS DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES. Obtenido de <https://www.cepc.gob.es/sites/default/files/2021-12/34939rei01002005.pdf>
- González, E., & Garay, A. (julio de 2014). Empresas transnacionales e impactos en América Latina. 4 Estudios de caso en El Salvador, Colombia y Bolivia. Obtenido de El Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL): https://omal.info/IMG/pdf/cuadernos_omal_no_7.pdf
- Hernández, M. C. (10 de octubre de 2019). Multilatinas: qué son, cuántas hay y cuál es su relevancia para la región. Recuperado el 15 de enero de 2023, de France 24: <https://amp.france24.com/es/20191009-multilatinas-que-son-relevancia-region>
- Lascrain Fernández, M. (2012). EMPRESAS MULTINACIONALES Y SUS EFECTOS EN LOS PAÍSES MENOS DESARROLLADOS. *ECONOMÍA: TEORÍA Y PRÁCTICA, NUEVA ÉPOCA, NÚMERO 36, ENERO-JUNIO* , 84-105.

- Mortimore, M. (diciembre de 1993). Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo. Obtenido de CEPAL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11919/1/051015036_es.pdf
- Romero, A., & Vera Colina, M. A. (2014). LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS PAÍSES EN DESARROLLO. Revista TENDENCIAS Vol. XV No. 2 , 58-89.
- UNCTAD. (2022). Informe sobre las Inversiones en el Mundo. Recuperado el 14 de enero de 2023, de En 2021, la IED en América Latina y el Caribe aumentó un 56 %, hasta: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_overview_es.pdf
- UNCTAD. (2023). Transnational corporations. Investment and development. Obtenido de UNCTAD: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2023d1_en.pdf
- Valton Legrá, E. (2023). Conferencias del Tema 1 de Economía Política Internacional.
- Velásquez, S. O. (2017). Inversión Extranjera Directa de China en América Latina y el Caribe, aspectos metodológicos y tendencias durante 2001-2016. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econinfo/406/01OrtizVelasquez.pdf>
- Vidal, G. (2007). Globalización, empresas transnacionales y desarrollo en América Latina. Recuperado el 12 de enero de 2023, de CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/sur-sur/20100705084853/24Vidal.pdf>

CONFLICTO DE INTERESES

La autora declara que no existen conflictos de intereses relacionado con el artículo.