



MULTINACIONALES EN ACCIÓN

Pablo Martín Urbano

Universidad Autónoma de Madrid

Resumen

La importancia decisiva de las empresas multinacionales se explica por una serie de razones de economías de escala y desarrollo tecnológico, siendo su crecimiento acelerado en los últimos años una muestra muy significativa de la globalización. Lo cual se confirma con el estudio de los flujos de inversión extranjera directa, debido a las grandes ventajas que esas corrientes de recursos significan para acelerar el crecimiento económico de los países receptores. En esa dirección, las naciones emergentes ganan cuota en cuanto a recursos que aportan, con grandes oportunidades de crecimiento para los países en vías de desarrollo, y ya con multinacionales propias, que van ganando importancia para la economía global en el comercio y la inversión Sur-Sur. Cabe destacar, finalmente, que la proliferación de empresas transnacionales ha impulsado el desarrollo de *códigos de conducta*, cuyo objetivo, no siempre cumplido, es favorecer los comportamientos más correctos en los entornos donde operan.

Abstract

The importance of the multinational companies in the world scenario can be explained on a certain number of reasons; among which globalization appears as one of the main forces. Something that it is confirmed with the increasing of the direct foreign invest-ments, that represent many and great advantages in favour of growth for the receptor countries. In that sense, emerging nations are gaining share in the international investment flows, since they provide opportunities for growth vis-à-vis the less developed countries; with the emergence of more and more multinationals of their own property, very active in the South-South trade and investment. And last but not least, the proliferation of transnational corporations has led to the elaboration of codes of behaviour, in the aim of encouraging appropriate rules –not always observed– in the areas where they operate.

1. Orígenes

La influencia creciente de las empresas multinacionales (EMN) en el comercio mundial, la inversión, y la transmisión de tecnología ya fue señalada en la III Conferencia de la UNCTAD, de 1972, en Chile. Pero la multinacionalización como complejo fenómeno socioeconómico, es una realidad muy anterior, que surgió como una necesidad para responder a la ampliación de los mercados, como consecuencia de nuevas tecnologías y descubrimientos geográficos. Ese fue, precisamente, el origen de la «Compañía de Moscú», fundada en 1655, para el comercio con Rusia¹. O incluso podríamos hacer

referencia a experiencias anteriores como las compañías de Indias, muy activas en el comercio con las colonias europeas desde el comienzo del siglo XVII: la primera, la inglesa de las Indias Orientales, fundada en Londres en 1600 durante el reinado de Isabel I, y la Neerlandesa de las Indias Orientales, nacida en Ámsterdam en 1602.

Sin embargo, siendo interesantes esos y otros antecedentes, sólo en el siglo XIX tuvo lugar una primera onda de internacionalización del sistema productivo, en paralelo a la reducción de los costes de transporte y el decreciente proteccionismo arancelario, propios de la era del libre cambio. De ese modo, fue configurándose la estructura de las multinacionales que irán ubicando unidades de producción en el exterior de sus países de origen, tratando de incrementar su eficacia en ventas a

¹ Krause, L. B (1972): *The Multinational Corporation*, Brookings Institution, Washington.

escala internacional. En ese sentido se ha considerado Singer como la primera multinacional auténtica², instalada en Glasgow desde 1865 para atender todas las necesidades del imperio británico y otros países.

2. Definición, caracterización y clasificación de las EMN

La ONU define las EMN, también conocidas como *sociedades transnacionales*, como empresas que posee establecimientos en más de dos países, esto es, que tienen al menos una filial en el extranjero. Con diversidad de planteamientos que cabe caracterizar en los puntos siguientes³:

- Disponibilidad de unidades de producción en más de un país, de forma que ninguna de sus plantas es absolutamente decisiva para los resultados finales.
- Carácter multiplanta o multiproducto para penetrar en los más diversos mercados, aprovechando las ventajas que pueda ofrecer cada uno de ellos.
- Empleo de forma sistemática y casi exhaustiva de todas las posibilidades en materia de nuevas tecnologías, organización industrial, dirección de personal, gestión de stocks, marketing, publicidad, promoción de ventas, etc.
- Fuerte inversión en investigación y desarrollo y en sus aplicaciones, de modo que, la tecnología llegue a convertirse en la base misma de la continua expansión de las EMN.
- Política muy agresiva y ágil en la colocación de los recursos líquidos en activos financieros de ámbito mundial.

- Conocimientos amplios y profundos de la estructura y el funcionamiento de los mecanismos políticos de los países en que se actúa. Haciendo uso en este caso las EMN de su poderío para influir en el marco legislativo y operacional de sus propias inversiones; a base de presionar a las autoridades locales de las maneras más diversas; llegándose hasta el soborno en la conspiración, o el apoyo a golpes militares.

Esas características *clásicas* de las EMN se refuerzan con la tendencia a crecer indefinidamente, horizontal, verticalmente, o en ambas direcciones a la vez, a través de fusiones y adquisiciones que normalmente se realizan para ganar en dimensión de activos, facturación, etc., con la finalidad global de lograr economías de escala. Objetivos que en ocasiones no están exentos de costes, especialmente por los problemas más o menos inesperados que surgen en la nueva corporación así recreada, en razón a las diferentes culturas de las partes a integrar, o por la aparición de las *deseconomías de escala*, con notable pérdida de capacidad estratégica. Igualmente, es característico de las EMN el uso de mecanismos para reducir su exposición tributaria por la vía de asignación de precios de transferencia, así como aprovechando lagunas tributarias, y ocultando ganancias bajo el manto protector de los paraísos fiscales⁴.

En lo que respecta a la clasificación, la enorme variedad de empresas multinacionales ha favorecido el desarrollo de una amplia tipología, que Perlmutter esbozó según el grado de centralización de las EMN⁵:

² M. Wilkins, *American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge: MA: Harvard University Press, 1970.

³ Ramón Tamames y Begoña González Huerta, *Estructura económica internacional*, Alianza Editorial, Madrid, 2010.

⁴ A. Mold, «Una propuesta de gravar con impuestos unitarios las ganancias de las empresas transnacionales», *Revista CEPAL*, nº 82, 2004.

⁵ H. Perlmutter, *Managing the multinational. Preparing for Tomorrow*, Business International in conjunction with the Centre d'Etudes Industrielles, Ginebra, 1970.

- *Etnocéntricas*, caracterizadas por basarse en una fuerte centralización en el país de origen, donde se toman las decisiones importantes; y donde su organización resulta compleja, en contraste con la sencillez del organigrama exterior.
 - *Policéntricas*, diferenciadas por su descentralización, al transferirse mayor libertad a sus filiales.
 - *Geocéntricas*, estructuradas desde la máxima descentralización de modo que cada filial pueda desarrollar su propia política.
- En la Tabla 1 figuran las primeras 30 EMN por sus activos, los países emergentes van para arriba, creciendo a toda velocidad y con evidentes aspiraciones de tener un papel cada vez más importante en la comunidad internacional. En ese sentido, Goldman Sachs previó en 2001 que en 2007 las EMN de los emergentes supondrían el 10 por 100 del PIB mundial. Profecía que se vio desbordada por la realidad pues en *términos ppp* (*purchasing power parity*) ese año de 2007, las susodichas EMNs ya representaron el 14 por 100 del PIB universal. Con China en primera línea, en ve-

Tabla 1. Las 30 primeras EMN según sus activos (en el extranjero y total) y ventas (millones de dólares, 2011)

Empresa	País de origen	Actividad	Activos extranjeros	Total activos	Cifra de ventas
General Electric Co	EEUU	Electrical & electronic equipment	551.585	751.216	287.000
Royal Dutch Shell plc	Holanda/Reino Unido	Petroleum expl./ref./distr.	271.672	322.560	97.000
BP plc	Reino Unido	Petroleum expl./ref./distr.	243.950	272.262	79.700
Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecommunications	224.449	242.417	84.990
Toyota Motor Corporation	Japón	Motor vehicles	211.153	359.862	317.716
Exxon Mobil Corporation	EEUU	Petroleum expl./ref./distr.	193.743	302.510	83.600
Total SA	Francia	Petroleum expl./ref./distr.	175.001	192.034	92.855
Volkswagen Group	Alemania	Motor vehicles	167.773	266.426	388.000
EDF SA	Francia	Utilities (Electricity, gas and water)	165.413	321.431	158.842
GDF Suez	Francia	Utilities (Electricity, gas and water)	151.984	246.736	211.413
Telefonica SA	España	Telecommunications	140.882	173.403	269.047
E.ON AG	Alemania	Utilities (Electricity, gas and water)	135.272	204.277	85.105
Chevron Corporation	EEUU	Petroleum expl./ref./distr.	124.411	184.769	62.000
ArcelorMittal	Luxemburgo	Metal and metal products	124.392	130.904	262.832
Enel SpA	Italia	Electricity, gas and water	121.415	224.548	78.313
Siemens AG	Alemania	Electrical & electronic equipment	114.648	139.939	405.000
Nestlé SA	Suiza	Food, beverages and tobacco	113.574	118.818	281.000
Anheuser-Busch InBev NV	Bélgica	Food, beverages and tobacco	108.440	114.342	114.313
Eni SpA	Italia	Petroleum expl./ref./distr.	106.638	176.189	79.941
Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecommunications	104.342	170.780	252.494
Honda Motor Co Ltd	Japón	Motor vehicles	104.286	139.644	176.815
Iberdrola SA	España	Utilities (Electricity, gas and water)	87.397	125.202	28.519
Pfizer Inc	EEUU	Pharmaceuticals	83.966	195.014	110.600
ConocoPhillips	EEUU	Petroleum expl./ref./distr.	83.180	156.314	29.700
Novartis AG	Suiza	Pharmaceuticals	82.506	123.318	119.418
Daimler AG	Alemania	Motor vehicles	80.774	181.494	260.100
Ford Motor Company	EEUU	Motor vehicles	79.581	165.793	164.000
Johnson & Johnson	EEUU	Pharmaceuticals	79.430	102.908	114.000
Mitsubishi Corporation	Japón	Wholesale trade	79.153	136.947	58.723
Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversified	75.650	92.762	240.000

Fuente: UNCTAD.

locidad de crucero para adelantar a EEUU en términos de PIB antes del 2030⁶. Y ya (2009) con 8 EMN propias dentro de las 50 mayores de todo el mundo. Pudiendo pronosticarse que en diez años más, un tercio de las 500 del elenco serán multinacionales de emergentes.

3. Las empresas multinacionales y la trilateral

Podría reproducirse aquí una clasificación de las EMN, por su orden de importancia, según el modelo de los *rankings* que realizan sistemática y anualmente una serie de revistas, entre ellas, *Fortune*. Pero aparte de tales clasificaciones (véase Tabla 1) de las que casi siempre son cabeza de importantes conglomerados, lo verdaderamente fundamental es darse cuenta de que al menos en ciertos momentos, hay una coordinación formalizada entre las EMN con cierta estrategia común.

La expresión de ese poder a nivel internacional pudo verse en la «Comisión Trilateral», cuyos fundamentos teóricos se debieron a Zbigniew Brzezinski, quien en un célebre artículo propuso en 1971 –tras la *debacle* de EEUU en la guerra de Vietnam– una mayor cohesión dentro del mundo occidental; para con base en las grandes corporaciones transnacionales mantener el poder del capitalismo, resistiendo la presión del Tercer Mundo y de los países socialistas. Todo ello significaba compartir, al menos parcialmente, el poder de EEUU con las otras dos piezas fundamentales del sistema trilateral: Japón y Europa (y sobre todo la República Federal de Alemania).

Así las cosas, en diciembre de 1971, Zbigniew Brzezinski –más tarde uno de los hombres clave de la estrategia de poder del presidente Carter– convenció a Huntington Harris, de la Brookings Institution, para llevar a cabo una serie de estudios acerca del trilateralismo. Estudios de los que vino a hacerse portavoz David Rockefeller, presidente del Chase Manhattan Bank, a quien se unieron diversos prohombres de los distintos círculos de negocios que aprobaron la idea. La propuesta formal se presentó a la Fundación Ford, cuya

financiación hizo posible diseñar el dispositivo de la *Comisión Trilateral*, que se constituyó definitivamente en Tokio el 23 de octubre de 1973.

La Trilateral es un «matrimonio entre intelectuales y personas influyentes», según *The Economist*⁶. Otros pueden ver en ella un verdadero *who's who* del mundo industrial capitalista y de la alta finanza⁷. Pero según la propia Trilateral, lo importante es que «la creciente interdependencia que sus fundadores vieron en 1973, se ha profundizado en la actual globalización». Ese es el sentimiento del virtual *numerus clausus* de los 350 líderes que forman el club; procedentes de sectores muy diversos: mundo de los negocios, medios de comunicación, académicos, funcionariado y altos cargos (excepto ministros en ejercicio), sindicatos, y organizaciones no gubernamentales. Con un *Comité Ejecutivo* de alrededor de cuarenta miembros⁸.

La Trilateral edita la revista *Dialogue* y organiza reuniones especializadas sobre gran número de temas. No es demagogia, pues, tomar buena nota del gran poder de las EMN. Por ello mismo, se hace necesario estudiar sus características; y saber si realmente pueden ser supervisadas, vigiladas o controladas. Dos temas que abordamos en las siguientes secciones de este capítulo.

4. Inversión directa extranjera

4.1. Crecimiento de la IDE

Las inversiones de las EMN se sitúan dentro de la inversión directa extranjera (IDE), que se denomina así para diferenciarla de las inversiones de cartera a corto plazo y con carácter financiero y especulativo. Otro mecanismo de la IDE es la externalización de la actividad a través de la subcontratación (*outsourcing*) que otorga

⁶ Ramón Tamames en su libro *El siglo de China. De Mao a primera potencia mundial* (Planeta, 2007), acercaba ese horizonte en diez años menos: 2020.

⁷ Entre los miembros «intelectuales» de la Trilateral cabe citar a los economistas Ackley, Arthur Burns, a los diplomáticos Kissinger, Ball y Reischauer; y a los miembros del equipo Carter –en el que en 1979 había 17 «trilateralistas»– Walter Mondale, Cyrus Vance y Zbigniew Brzezinski. En 1986, en línea con la *12ª Cumbre de los Siete*, la Trilateral en su reunión de Madrid, en mayo, se pronunció por una coordinación sistemática de la economía de los *grandes* (*El País*, 19 de mayo de 1986).

⁸ <http://trilateral.org:9999/about.htm>.

una gran influencia a la empresa contratante sobre la actividad de la subcontratada, habida cuenta su posición preeminente en la cadena de valor. Por otra parte, el rápido crecimiento de la IDE desde el principio de la década de 1980, es una de las explicaciones principales de la creciente internacionalización de la producción, que ejerce una gran influencia en las condiciones de competencia internacional. En ese sentido, se trata de uno de los motores de la globalización y un poderoso factor de la globalización.

La IDE constituye un excelente indicador del atractivo económico de los países, pues se mueve por las expectativas de beneficio a largo plazo, pudiéndose agrupar las razones que impulsan a invertir fuera del país en cuatro grandes grupos:

- Acceder a otros mercados o ampliarlos, tratando de reducir la distancia que los separa (costes de transporte) o superar los obstáculos de entrada. El acceso puede realizarse *ex novo*, explotando ventajas relacionadas con un producto innovador, un mercado inexplorado o emergente, o con una competencia débil. Esas situaciones otorgan una prima muy fuerte al primer entrante, que puede optar, como ocurre a menudo, por la cooperación; vía mediante la constitución de empresa conjunta o *joint venture*, compartiendo costes y riesgos. En el caso de que el acceso se dirija a mercados maduros, donde la competencia es fuerte, la alternativa puede consistir en hacerse con una empresa ya implantada.
- Buscar ventajas relacionadas con la disponibilidad de recursos naturales o humanos. En este caso, se trata de garantizar aprovisionamientos de materias primas (recursos naturales, energía) u otros factores de producción al menor coste posible.
- Conseguir economías de escala de ámbito mundial, buscando disminuir los costes de producción y optimizando la posición de la

empresa en la división internacional del trabajo, con la explotación de una serie de ventajas: posibilidades de incrementar la cantidad y variedad de su producción, internalización de parte de los procesos, realizados anteriormente a través del mercado o disminución de los costes de negociación o I+D.

- Mejorar la posición competitiva frente a los rivales, lo que tiene que ver no sólo con el desarrollo de ventajas materiales recogidas en los puntos anteriores, sino con la reacción frente al comportamiento de los competidores. También cabe aquí el efecto contagio que supone una cierta imitación de las estrategias de los competidores⁹.

4.2. Ventajas de la IDE

La inversión directa en el exterior tuvo un gran impulso a finales del siglo XIX para alcanzar su máxima expansión inmediatamente antes del comienzo de la Primera Guerra Mundial (IGM), ralentizándose fuertemente hasta el final de la Segunda Guerra Mundial (IIGM). A partir de ella se inició una recuperación importante que se aceleró en la década de 1980, hasta la crisis que se inició en 2007.

En cualquier caso, a partir de 1945 las multinacionales de EEUU pasaron a dominar las relaciones mundiales, significando, hasta 1960, dos tercios del total de la inversión directa, en situación en que Europa y Japón aún trataban de recuperarse de la IIGM. Pero una vez superados esos problemas, y con la economía estadounidense menos hegemónica, EEUU comenzó a perder terreno. Primero, frente al dinamismo europeo, y después frente a la fortaleza industrial japonesa. China apareció en la década de 1990, con tendencia a prevalecer ya en el segundo decenio del siglo XXI. En la Tabla 2 figura la evolución de la IDE en el periodo 1990/2010. Y en la Tabla 3 cabe apreciar la IDE por grandes regiones.

⁹ J. F. Mucchielli, *Multinationales et mondialisation*, Seuil, París, 1998.

Tabla 2. Cuadro de indicadores selectos de la IED a escala mundial (1990-2010)

Concepto	Valor a precios corrientes (miles mill. de dólares)					Tasa de crecimiento anual o variación de la rentabilidad (%)				
	1990	Promedio 2005-07	2008	2009	2010	1991-95	1996-00	2001-05	2009	2010
Entradas de IED	207	1.472	1.744	1.185	1.244	22,5	40,1	5,3	32,1	4,9
Salidas de IED	241	1.487	1.911	1.171	1.323	16,9	36,3	9,1	38,7	13,1
Acervo de entradas de IED	2.081	14.407	15.295	17.950	19.141	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6
Acervo de salidas de IED	2.094	15.705	15.988	19.197	20.408	11,9	18,3	14,7	20,1	6,3
Utilidades de la IED de entrada	75	990	1.066	945	1.137	35,1	13,1	32,0	11,3	20,3
Tasa de rentabilidad de la IED de entrada	6,6	5,9	7,3	7,0	7,3	-0,5	0,0	0,1	-0,3	0,3
Utilidades de la IED de salida	122	1.083	1.113	1.037	1.251	19,9	10,1	31,3	-6,8	20,6
Tasa de rentabilidad de la IED de salida	7,3	6,2	7,0	6,9	7,2	-0,4	0,0	0,0	-0,2	0,3
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	99	703	707	250	339	49,1	64,0	0,6	64,7	35,7
Ventas de las filiales extranjeras	5.105	21.293	33.300	30.213	32.950	8,2	7,1	14,9	-9,3	9,1
Valor añadido (producto) de las filiales extranjeras	1.019	3.570	6.216	6.129	6.636	3,6	7,9	10,9	-1,4	8,3
Activos totales de las filiales extranjeras	4.602	43.324	64.423	53.601	56.998	13,1	19,6	15,5	16,8	6,3
Exportaciones de las filiales extranjeras	1.498	5.003	6.599	5.262	6.239	8,6	3,6	14,7	20,3	18,6
Empleo de las filiales extranjeras (miles)	21.470	55.001	64.484	66.688	68.218	2,9	11,8	4,1	3,4	2,3
PIB	22.206	50.338	61.147	57.920	62.909	6,0	1,4	9,9	-5,3	8,6
Formación bruta de capital fijo	5.109	11.208	13.999	12.735	13.940	5,1	1,3	10,7	-9,0	9,5
Ingresos por regalías y derechos de licencia	29	155	191	187	191	14,6	10,0	13,6	-1,9	1,7
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a los factores	4.382	15.008	19.794	15.783	18.713	8,1	3,7	14,7	20,3	18,6

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

En la visión anterior de las causas que mueve la IDE se manejan argumentos procedentes de distintos campos de la teoría económica lo que pone de manifiesto la diversidad de implicaciones que presenta la mundialización de una empresa. En esa dirección, el paradigma ecléctico de Dunning explica los procesos en cuestión sobre la base de las aportaciones de la teoría de la organización industrial, los fundamentos de la localización y las aportaciones de la internacionalización¹⁰. Así el paradigma OLI identifica tres tipos de ventajas que justifican la inversión directa en el extranjero:

- La ventaja proporcionada por el uso de activos intangibles (O de *Ownership*).
- La ventaja dada por la localización exterior (L como *Location*).
- La ventaja relacionada con la internalización (I de *Internalization*).

¹⁰ J. H. Dunning, *Explaining International Production*, Unwin Hyman, Londres, 1988.

Tabla 3. Corrientes de IED, por regiones (2008-2010). En miles de millones de dólares y porcentaje

Región	Entradas de IED			Salidas de IED		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Total mundial	1.744	1.185	1.244	1.911	1.171	1.323
Economías desarrolladas	965	603	602	1.541	951	935
Economías en desarrollo	658	511	574	309	271	328
África	73	60	55	10	6	7
América Latina y el Caribe	207	141	159	81	46	78
Asia Occidental	92	66	58	40	26	13
Asia Meridional, Oriental y Sudoriental	284	242	300	178	193	232
Europa Sudoriental y la CEI	121	72	69	60	49	61
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas	62,4	52,7	48,3	5,6	4,0	10,1
Países menos adelantados	33,0	26,5	26,4	3,0	0,4	1,8
Países en desarrollo sin litoral	25,4	26,2	23,0	1,7	3,8	8,4
Pequeños Estados insulares en desarrollo	8,0	4,3	4,2	0,9	-	0,2
Memorando: porcentaje de las corrientes mundiales de IED						
Economías desarrolladas	55,3	50,9	48,4	90,7	72,7	70,7
Economías en desarrollo	37,7	43,1	46,1	16,2	23,1	24,8
África	4,2	5,1	4,4	0,5	0,5	0,5
América Latina y el Caribe	11,9	11,9	12,8	4,2	3,9	6,8
Asia Occidental	6,2	5,6	4,7	2,1	2,2	1,0
Asia Meridional, Oriental y Sudoriental	16,3	20,4	24,1	90,3	16,5	17,5
Europa Sudoriental y la CEI	6,9	6,0	5,5	3,2	4,2	4,8
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas	3,6	4,4	3,9	0,3	0,3	0,9
Países menos adelantados	1,9	2,2	2,1	0,2	0,0	0,1
Países en desarrollo sin litoral	1,5	2,2	1,9	0,1	0,3	0,8
Pequeños Estados insulares en desarrollo	0,5	0,4	0,3	-	-	-

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Otras interpretaciones explican la multinacionalización como un proceso asociado al ciclo de vida del producto; de manera que la decisión de una empresa para invertir directamente en el extranjero llega en la fase maduración del producto, para establecer filiales extranjeras¹¹. Por su parte, Kindleberger entiende la multinacionalización como un resultado de la existencia de ventajas monopolísticas procedentes de la existencia de imperfecciones del mercado¹².

¹¹ R. Vernon, «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 2, pp. 190-207, 1966.

¹² C. P. Kindleberger, *The International Corporation*, Cambridge, MIT Press, 1970.

5. Conductas y responsabilidad social y ambiental de las EMN

La presencia de empresas de otros países en el interior de los Estados despertó un amplio debate sobre la responsabilidad social de las multinacionales. De manera que en 1974, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) creó un Centro de Empresas Transnacionales, a fin de elaborar una «serie de recomendaciones que, tomadas en conjunto, representarían la base de un código de conducta para las empresas transnacionales».

Un paso más en la misma dirección se concretó en la propuesta y aprobación por la OCDE de un código de conducta para las EMN (*Guidelines on Standards of Behaviour*, o «Directrices para las EMN») adoptado el 21 de junio de 1976. Con recomendaciones dirigidas a los gobiernos de los Estados miembros de la organización y a las empresas multinacionales que operan en sus territorios, para favorecer una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. En esas directrices se incluyen diferentes aspectos y perspectivas en relación con las actividades de las empresas, preconizándose, en términos generales, el respeto de las políticas de los Estados-huésped, buscando fomentar una cooperación efectiva y moralmente adecuada con el entorno local. Desde una perspectiva más concreta, las directrices introducen cuestiones referidas a la información, la competencia, la financiación, la fiscalidad, el empleo y relaciones industriales, así como a la ciencia y tecnología. Se trata, en suma, de fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad.

Los códigos de conducta experimentan importantes desarrollos en la década de 1990, cuando el proceso de globalización multiplicó el número de multinacionales en todo el mundo, por lo cual fue tomándose conciencia de la cuestión entre los distintos agentes institucionales y sociales: Naciones Unidas, Organización Internacional del Trabajo, Unión Europea, Confederación Mundial del Trabajo. Más concretamente, en la III reunión ministerial de la OMC en Seattle en diciembre de 1999, acompañada de la crisis bursátil y los escándalos financieros protagonizados por las grandes corporaciones *Enron*, *Worldcom* o *Parmalat* a comienzos del siglo XXI, afectaron en EEUU y Europa a multitud de accionistas, y a unos consumidores cada vez más sensibles. Todo lo cual generó un ambiente propicio a una mayor ética en los negocios, proliferando así lo referente a responsabilidad social corporativa.

En ese contexto, la OCDE (2000) estableció una nueva serie de directrices (*guidelines*) que, con carácter voluntario y no obligatorio legalmente, deberían observar las empresas multinacionales en sus países de origen

y fuera de ellos. En esas recomendaciones se ampliaron las directrices anteriores, añadiéndose la necesidad de salvaguardar las normas laborales así como el medio ambiente; que tras la Cumbre de Río (1992) había impulsado la inclusión de cuestiones del entorno en la mayoría de los códigos de conducta empresarial. La OIT, por su parte, impulsó su propia declaración sobre principios a respetar por las empresas multinacionales, sobre todo en la política social.

En Naciones Unidas a través de su Secretario General, Kofi Annan, en la cumbre del Foro Económico Mundial en Davos, en enero de 1999, se planteó a los grandes empresarios del mundo la necesidad de humanizar la globalización; so pena de ponerla en peligro. Para lo cual se propuso un pacto de valores compartidos por las EMN, en relación a derechos humanos y laborales, así como al medio ambiente. La iniciativa se concretó en el denominado Pacto Global, que se adoptó en Nueva York el 25 de julio de 2000, con la participación de 44 empresas transnacionales y algunos representantes de ONG.

Por la misma senda camina la UE que conceptualiza la responsabilidad social corporativa como un proceso integrador de aspectos medioambientales o sociales en la cultura de la empresa. Se trata de considerar interna y externamente prácticas socialmente responsables respecto de los trabajadores, salud y seguridad, gestión del cambio, medio ambiente; incidiendo específicamente en el respeto por las multinacionales de los derechos humanos¹³.

En el ámbito privado han de destacarse distintas iniciativas promovidas por diferentes entes y organizaciones, que tratan de favorecer una mayor visibilidad de las actuaciones de las multinacionales en relación con los derechos sociales, laborales o ambientales y un mayor compromiso con el respeto a esos valores.

Entre esos códigos de conducta, destacan los Principios Globales de Sullivan, nacidos en Sudáfrica en 1977, formulados frente al *apartheid* como un código de conducta sobre derechos humanos e igualdad de

¹³ Comisión Europea, *A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility*, Brussels, 25 de octubre de 2011 COM(2011) 681 final, 2011.

oportunidades para las compañías del país. Por su parte, en los estándares internacionales, la norma ISO 26000 sobre Responsabilidad Social, pretende responder a la necesidad de las organizaciones públicas y privadas de cualquier país de operar de una manera socialmente responsable. Por su parte, la RSC Europe, creada en 1995, por casi 50 empresas locales tiene como objetivo promover la RSC empresarial en Europa, fortaleciendo la actuación de las organizaciones en cuanto a responsabilidad ética y desarrollo sostenible en las estrategias de negocio.

Entre las asociaciones especializadas en sectores concretos, destaca la *Forest Stewardship Council* (FSC), que es una asociación de carácter internacional nacida en 1993 y conformada por distintos grupos de interés que no tiene fines de lucro cuyo objetivo es favorecer una explotación responsable de los bosques del mundo; mediante la búsqueda de soluciones para los problemas creados por malas prácticas forestales. Dispone de un sistema de certificación para las empresas forestales sostenibles, valorando de manera muy especial sus relaciones con las comunidades y grupos indígenas.

6. Organizaciones Económicas Internacionales¹⁴

Como recuerda el profesor Francisco Granell, en 1815 (aparte del mosaico de los Estados alemanes) había en el mundo 23 entidades soberanas: en 1930, 40; en 1939, 51; y en 1945, 75. En 2012, en las Naciones Unidas tienen representación 193 Estados miembros; y paralelamente a ese crecimiento del número de naciones con soberanía (a veces más nominal que real), se ha desarrollado una tupida red de *organismos internacionales no gubernamentales* (OING), de los cuales mencionaremos seguidamente los más importantes:

Sindicales. La Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL), con sede

en Bruselas; la CMT, o Confederación Mundial del Trabajo, de influencia cristiana, con sede también en Bruselas; la CES o Confederación Europea de Sindicatos, asimismo radicada en Bruselas.

Empresariales. Existen numerosas organizaciones, además de la de carácter global que es la «Organización Internacional de Empleadores Industriales», creada en 1919, y con sede en Washington. Por lo demás, hay ONG de carácter sectorial (como la IATA) y de ámbito regional; éstas últimas han proliferado a escala de la CEE. La Cámara de Comercio Internacional tiene dentro de este sector de OING una especial relevancia.

De opinión. Dentro de esta categoría cabe incluir entidades como la *Comisión trilateral*, a la que ya nos hemos referido ampliamente; el *Club de Roma*, bien conocido por sus actividades, desde 1972, acerca de temas como límites al crecimiento, microelectrónica, ecosistemas, etc.

Ecologistas. Entre ellas, las más importantes a escala mundial son *Greenpeace*, *Amigos de la Tierra*, y el *World Wildlife Fund* (WWF).

Grupos de presión (o *lobbies* en la terminología anglosajona), que actúan con propósitos concretos de defender y hacer avanzar sus intereses. En el Congreso de EEUU hay registrados unos 40.000. A escala europea, también están proliferando en torno a la UE.

En definitiva, el desarrollo de las OING es un fenómeno que se explica por sí solo en un mundo cada vez más interpenetrado, y en el que las empresas transnacionales tienen una fuerza creciente. Como en el sector privado también ha habido una proliferación de organizaciones no gubernamentales (ONG), algunas internacionales, en las que no vamos a entrar.

Claro es que esas nuevas multinacionales no surgen por generación espontánea, sino porque sus promotores y gestores han sabido asumir los modelos más avanzados del capitalismo más eficiente. Así las cosas, como dice Javier Santiso, especialista en países y entidades emergentes, estamos asistiendo a un auge

¹⁴ Francisco Granell, «Las organizaciones económicas transnacionales», en *Revista de Estudios Internacionales*, n. 3, julio-septiembre 1984.

extraordinario de las nuevas multinacionales, al volcarse estas en la compra de compañías punteras, preferentemente de los países de la OCDE, que todavía en la década de 1990 estaban por entero fuera de su alcance¹⁵.

Algunos ejemplos serán de interés. Así, el grupo indio Mittal arrebató a los europeos su primera empresa siderúrgica, Arcelor. Y también desde la India el poderoso conglomerado Tata se hizo con algunas *joyas* del sistema industrial del antiguo Imperio británico, al comprar una tras otras empresas tan emblemáticas como Tetley, Coros, y Jaguar-Land Rover.

Por su parte, la mexicana Cemex se convirtió —a base de compras en España, Reino Unido y Australia—, en la tercera cementera mundial y la primera en EEUU y en Brasil Petrobras superó a gigantes como Shell; en tanto que su compatriota Vale (anteriormente do Río Doce) pasó a ser una de las grandes mineras del mundo, junto a las angloaustralianas Río Tinto y BHP Billiton. Todo ello por citar solo algunos casos, con China aparte, que aprovechó la crisis global iniciada en 2007 para hacerse con empresas de su mayor interés estratégico para tener suministros garantizados de materias primas.

¹⁵ *El País Negocios*, 21 de noviembre de 2008.