



Imprimir artículo Exportar a PDF
Volver

Mundo: Amistades peligrosas: empresas transnacionales, poder político y poder mediático

Las empresas transnacionales (ETN) están detrás del 85 por ciento de la Inversión Extranjera Directa (IED) [1] y del 66 por ciento del comercio mundial. Estas cifras nos indican que las ETN son el actor económico más relevante del sistema global actual. Además, este poder económico se traduce en poder e influencia política, lo que es utilizado por las ETN para moldear el contexto en función de sus intereses.

Por Jesús Carrión Rabasco y Toni verger Planeéis *

17 de julio de 2006.- El objetivo principal de la ETN es la obtención y la maximización de beneficios. En consecuencia, las grandes empresas buscan continuamente nuevas formas de reducir costes y de incrementar sus ingresos, nuevos lugares en los que extraer recursos naturales y materias primas y países con marcos reguladores más laxos que les permitan contratar mano de obra barata y sin restricciones ambientales. Y, por ello, no dudan en incidir, desde la posición de poder que ostentan, en el cambio de legislaciones e, incluso, de gobiernos.

Una transnacional no nace, se hace

Una empresa se considera transnacional cuando su participación en el capital de, al menos, una empresa de un país extranjero es igual o superior al 10 por ciento. La compañía participada por la transnacional pasa a ser una filial. La forma más simple que tiene una empresa para convertirse en transnacional es por medio de operaciones de IED.

Las ETN han ido transformando su actividad y forma de relacionarse con el mundo. En los siglos XVII y XVIII eran compañías comerciales que importaban grandes cantidades de metales preciosos de las colonias. Más tarde en el siglo XIX y con la Revolución Industrial, Europa se concentró en desarrollar su propia industria manufacturera y las ETN existentes en las colonias importaban materias primas para las grandes urbes. En la primera mitad del siglo XX las transnacionales pasan a organizar las actividades productivas en el extranjero, en empresas filiales, que son una copia de la empresa matriz.

En el contexto actual, con un capitalismo todavía más globalizado, las ETN avanzan en su transnacionalización y establecen redes de producción, comercialización y finanzas a nivel internacional. La acumulación de capital y poder político en manos de las ETN se acentúa más que en ninguna otra época. La propiedad de la empresa puede ser compartida por personas de diferentes nacionalidades a raíz de su participación en los mercados financieros.

Las ETN no suelen ser empresas de reciente creación, sino todo lo contrario, suelen ser empresas que han necesitado de muchos años de actividad para poder internacionalizarse. Y aunque esto se encuentre en contradicción con las reglas del libre comercio y liberalización tan defendidas hoy por los empresarios, han conseguido concentrar poder y dinero gracias al proteccionismo inicial de sus Estados-nación de origen. Ello contribuye a que las mayores ETN del planeta pertenezcan a los países desarrollados. De hecho, la matriz o central de 99 de las 100 primeras del mundo está en países del Norte.

La carrera de las fusiones y las subcontrataciones o la radicalización del ahorro

La transnacionalización empresarial es un imperativo derivado de la competencia existente en un mercado capitalista mundializado. Por lo tanto, el factor principal que mueve a las empresas a invertir en el extranjero es la competitividad. Esta competitividad puede responder a una doble lógica, la de triunfar en el mercado o la de protegerse para no ser absorbida.



Los principales mecanismos que utilizan las ETN hoy en día para actuar y extenderse a nivel global son la fusión y la subcontratación. La fusión implica que los activos, los pasivos y las operaciones de dos empresas se combinan para establecer una nueva entidad cuyo control reside en un equipo integrado por ambas o únicamente por una de ellas (en este último caso se habla de adquisición). Ello les permite conseguir mayores economías de escala, ser más competitivas y más fuertes para poder afrontar los nuevos retos que plantea el mercado. La integración empresarial - implícita en todo proceso de fusión- puede realizarse de tres maneras:

- Integración horizontal: se produce cuando dos empresas del sector mismo se fusionan. Casos como los del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) o Repsol-YPF son un buen ejemplo de ello.
- Integración vertical: en este caso, se asocian empresas que se dedican a diferentes etapas del proceso productivo, de manera que la empresa resultante tiene un mayor dominio sobre la totalidad del proceso.
- Integración diversificada: consiste en la asociación entre empresas que trabajan en campos que no tienen mucho que ver. Estas fusiones permiten disminuir riesgos y aumentar la solidez financiera. Como resultado de ello nacen los llamados conglomerados, que no son una forma avanzada de empresa (ya que no se especializan en ningún campo) pero sí la fórmula más especulativa y que puede tener mayor rentabilidad a corto plazo.

Al contrario de lo que puede parecer, las empresas que se fusionan, aunque se expansionen y crezcan, no tienen porqué hacerse más grandes. De hecho, las fusiones permiten a las empresas reestructurarse, evitar duplicar funciones, subcontratar actividades que no son estratégicas y por lo tanto hacerse más ligeras en concepto de mano de obra, infraestructuras o personal directivo. En general, las grandes empresas tienden a aligerar su estructura. Para ello, se deshacen de la gestión directa de actividades que no consideran estratégicas y subcontratan a otras empresas a precios muy reducidos. La subcontratación es otra fuente de ganancias debido a que se suelen establecer con empresas de los países del Sur (donde los salarios son más bajos) y, además, se trata de un tipo de operación con la que se evita la inversión directa y la asunción de determinadas responsabilidades. Como ejemplo, el coste de mano de obra de una zapatilla Nike equivale a un 1 por ciento del precio final.

El sutil poder de las transnacionales

Con el objetivo de garantizar su dominio en un mundo globalizado como el actual, las ETN se han convertido en actores influyentes en el diseño de las reglas del juego de la economía global. Para ello inciden en los gobiernos de los Estados-nación y en las instituciones internacionales para que jueguen a favor de sus intereses. En la mayoría de los casos, intentan reducir al máximo los marcos legislativos que encorsetan su actividad y limitan sus ganancias, sin importar el menoscabo que se pueda llevar a cabo en términos de calidad democrática. Concretamente, ¿cuáles son los ámbitos de influencia de las empresas transnacionales?

En primer lugar, inciden en los procesos electorales de los países en los que se encuentran ubicadas. La manera más habitual de hacerlo consiste en inyectar grandes sumas de dinero en las campañas electorales de los partidos políticos más afines. Otra manera de influir en este terreno es la de las amenazas al electorado, transmitiendo una versión negativa a la opinión pública de lo que sucederá en el país si sube al poder el candidato que menos les interesa. Lula, por ejemplo, sufrió este tipo de chantajes en las últimas elecciones presidenciales de Brasil. Algunas empresas han llegado a utilizar estrategias más contundentes en este ámbito. Entre los casos más conocidos destaca el golpe de Estado en Chile que derrocó al gobierno constitucional de Salvador Allende (1973). Este golpe fue promocionado y financiado por la CIA y la International Telephone and Telegraph (ITT), empresa que se había visto afectada por la nacionalización de la compañía de teléfonos por parte de Allende [2].

Por otro lado, las ETN inciden mediante el lobby o presión política. Los lobbies son grupos empresariales (integrados por abogados y expertos en diferentes temas) que trabajan activamente para modelar las políticas nacionales e internacionales en función de los intereses de las ETN a las que representan. Se ubican físicamente cerca de los lugares de toma de decisiones como puede ser



Washington DC, Ginebra, Madrid o Bruselas. Sólo en el marco de la UE, en Bruselas, hay una media de 5 lobbistas por parlamentario.

El fenómeno llamado puertas giratorias permite que algunas personas influyentes, durante su vida laboral, pasen a trabajar de la esfera pública a la privada y viceversa. De esta forma las empresas se aprovechan de los conocimientos y relevancia adquirida por personas que han ocupado un cargo público, o colocan a personas de su total confianza en instituciones públicas clave.

El soborno es otro importante mecanismo de influencia que consiste en prometer u ofrecer una remuneración a un agente público, funcionario, alto cargo de un gobierno o dirigente de una empresa pública, de forma que éste tenga que violar los deberes que tiene con la colectividad pública a la que representa. Una de las cuestiones más preocupantes de la corrupción es que afecta sobre todo a las poblaciones más empobrecidas de los países del Sur. Esto es así porque cuando un inversor corruptor paga un 15 por ciento en sobornos, añade este coste al precio del contrato de la inversión. Esta inversión pasará a costar más y la población humilde, que es la que paga los contratos de electricidad y agua, pagará al final el soborno a través de la tarifa de precios. Otra forma de pagar es a través de la Deuda Externa, si la inversión se financia con créditos internacionales.

Otra dimensión igualmente crítica para el desarrollo de la democracia se encuentra en la incidencia en los medios de comunicación. Hoy en día, los medios de comunicación masivos no acostumbran a informar sobre las externalidades y los abusos que se derivan de la actividad de las ETN. Ello se debe, además de a razones ideológicas, a que los medios de comunicación tienen una estrecha relación con éstas. Tengamos en cuenta que, en primer lugar, los medios dependen a menudo de los ingresos en concepto de publicidad que les reportan. Y, en segundo lugar, las transnacionales y sus accionistas acostumbran a invertir o a tener participaciones en los medios de comunicación privados. Así, si Telefónica es propietaria de Antena 3, es poco probable que en los informativos de esta cadena se informe (o, al menos, de manera imparcial) sobre una huelga de los trabajadores de Telefónica. Como consecuencia de todo ello se vulnera un derecho humano fundamental como es el acceso a la información, y se dificulta la generación de movimientos de presión hacia gobernantes y empresas.

A modo de conclusión

Las ETN son un actor político de primer orden a raíz de su capacidad de incidencia en la agenda política y en las reglas de juego globales. A pesar de ello, no están sometidas a ningún tipo de control democrático. Tampoco contamos actualmente con los marcos jurídicos adecuados para controlar su actividad económica y penalizar determinadas externalidades que generan: depredación de recursos naturales, violaciones de Derechos Humanos y laborales, etc. Ante esta realidad, es importante evaluar el papel jugado por la ETN y crear marcos legislativos nacionales y supranacionales que permitan controlar sus acciones. Además, por cuestiones de calidad democrática, resulta imperativo separar dos poderes que, de facto, tienen amistades peligrosas: los dirigentes de las ETN y la clase política gobernante.

Bibliografía básica:

- BAKAN, Joel (2006): La Corporación. La búsqueda patológica de lucro y poder. Volter, Robinbook, Barcelona.
- GUILLÉN, Mauro F. (2006): El auge de la empresa multinacional española. Colección Economía y Empresa. Marcial Pons, Madrid.
- KLEIN, N. (2001): No logo. El Poder de las marcas. Paidós, Barcelona.
- VERGER, Toni (mayo 2004): El sutil poder de las transnacionales. Colección Contraargumentos de Icaria Editorial, Barcelona.
- WERNER, Klaus y WEISS, Hans (2004): El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales. Debate, Barcelona.



* Jesús Carrión Rabasco y Toni Verger Planeáis pertenecen al Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG). Este artículo está basado en el libro: El Sutil poder de las transnacionales, y en diferentes investigaciones que se han llevado a cabo en el ODG. Este artículo ha sido publicado en el n.º 22 de Pueblos, julio de 2006, Especial Multinacionales, pp. 7-9.

Notas

[1] La IED es la adquisición de activos en un país extranjero, ya sea creando una planta de producción o suministro o participando en el capital de una compañía ya activa en el país de destino de la inversión.

[2] [pág. 67] El sutil poder de las transnacionales

Valoración: 0

Sin votos (todavía)

Source URL: <https://www.servindi.org/actualidad/opinion/893>

Links

[1] http://www.revistapueblos.org/article.php3?id_article=421