

Empresas Transnacionales: su rol en los Negocios Internacionales, Caso Centroamericano

por
Natalia Guillén Barahona¹

Resumen

“Las Empresas Transnacionales son pieza clave para el desarrollo de los Negocios Internacionales, el Área Centroamericana es un claro ejemplo de lo que buscan y dan estas empresas y de la forma en como ha evolucionado este concepto, sin dejar de lado las mejoras que todavía debe realizar la región.”

Abstract

“An important key inside the International Business are the Transnational Enterprises, the Central America Area is an example for know what they look for and what they give, and the way it has developed this concept, without putting off the improvements it still has to do.”

¹ Bachiller en Relaciones Internacionales. Candidata a Licenciatura en Negocios Internacionales, ULACIT. Correo electrónico: guillencita@yahoo.com

Introducción a los Negocios Internacionales

La economía mundial esta inmersa en el escenario global, donde ya no se reconocen fronteras, sino que todo pasó a ser parte de los Negocios Internacionales, entendiéndose por éstos lo que Taggart y Mc Dermott (1996) han definido como: “las actividades de negocios que comprenden el cruce de fronteras nacionales, estas incluyen: importación y exportación ..., inversión de capitales..., supervisión de empleados..., inversión en servicios internacionales... y transacciones...”. Es aquí como dentro de su amplia definición aparecen las Empresas Transnacionales, y de allí la importancia de conocer a fondo su papel como entes claves e inseparables de los Negocios Internacionales.

Historias encontradas

Sobre la fecha de inicio de los Negocios Internacionales no se tiene un registro específico, pero se supone empezó antes de Cristo por la necesidad del hombre de comerciar a través de sus fronteras, pasando luego a ser una necesidad para el desarrollo del Imperio Romano, que quería tomar el control del Comercio Internacional y así se fue extendiendo la

actividad comercial. Pero su desarrollo más fuerte comenzó ya en el siglo XVI donde se empezó a desarrollar el Mercantilismo, dándose así una activación del comercio y la acumulación de riquezas, se tienen registros, dentro de éste desarrollo mercantil, de las empresas British East India Company y la Dutch East India Company, las cuales empezaron a abrir sucursales en Asia.

El inicio de estas sucursales demuestra como el desarrollo de los Negocios Internacionales y las Empresas Transnacionales, van de la mano. Puesto que según Gilpin (1990) éste tipo de empresa se describe como “una firma que posee y maneja unidades económicas en dos o más países... y entraña inversión extranjera directa”, lo que necesariamente produce más actividad en los negocios entre países.

Esto se acentúa más cuando Estados Unidos comenzó a extenderse con su primera planta en el extranjero, la cual fue la Singer Sewing Machine en 1868, donde según Ball y Mc Culloch (1997) ya “en 1880 era una organización mundial con una notable estructura de ventas internacionales y varias plantas de producción en otros países... y para 1914 al menos 37 empresas

estadounidenses tenían instalaciones de producción mínimo en dos países”. A partir de este traslado de empresas a otros países es como se empieza a dar el desarrollo y consolidación de las multinacionales muy rápidamente pues ya para 1945 no solo Estados Unidos tenían presencia en estas empresas, sino que también lo hacían Europa, el Reino Unido y Japón.

La Inversión Extranjera Directa, que traen consigo las transnacionales creó un desarrollo más acelerado de los Negocios entre países puesto, que no solo se abren y operan nuevas filiales, sino que para operar se tiene que tratar con diferentes sistemas económicos, políticos, culturales y sociales, esto como resultado del intercambio de bienes y servicios entre las filiales o entre filial y casa matriz.

Esencia de las Transnacionales

Las Transnacionales o Multinacionales se podrían explicar como empresas que producto de su buen resultado operacional, han incursionado en la creación de otra (as) empresa (as) en diferentes países conocidas éstas como filiales, que realizan ya sea la misma actividad o una actividad que es complementaria a la de la empresa

original llamada casa o empresa matriz, la cual muchas veces dirige las acciones a tomar. Según Gilpin (1990) “el principal objetivo de esto es asegurar la producción menos costosa posible de bienes para los mercados mundiales”.

Podría decirse que el desarrollo de las transnacionales ha generado características típicas de este tipo de organizaciones, las tres más comunes son las que señalan Rugman y Hodgetts (1997) la primera de ellas, se basa en que las filiales han de ser sensibles a competidores, clientes, proveedores, instituciones financieras y gobierno. La segunda característica consiste en que poseen “un grupo común de recursos como activos, patentes, marcas, información y recursos humanos” a lo que se le debe sumar la tecnología. La última característica consiste en “que las filiales están unidas por una visión estratégica común”.

Si bien es cierto estas características no son únicas, es una forma de identificar las transnacionales. La verdadera razón de porqué se convierte una empresa, que empieza siendo pequeña en multinacional, no puede encasillarse en una sola razón, pero al parecer existe una razón en la que están de acuerdo varios autores, esta es la búsqueda del

incremento de activos económicos para los accionistas de la empresa. Aunque los autores anteriores han desarrollado seis razones que van desde la protección a la incertidumbre de los negocios hasta el aprovechamiento de los conocimientos y recursos tecnológicos.

Otras de las razones que dan éstos autores para la aparición de una empresa transnacional, son el crecimiento del mercado, la competencia, la reducción de costos y tratar de superar barreras arancelarias al atender un mercado desde el interior.

También ha de notarse que la casa matriz se encuentra sumamente ligada al país de donde es originaria, hasta el punto de que han sido utilizadas como medios para extender las políticas internas de sus países a sus filiales, y por ende al país anfitrión, como el caso de Estados Unidos donde Gilpin (1990) señala que estas empresas “se han usado para fines diplomáticos, instrumento de desarrollo económico, difusión de la ideología del sistema de libre empresa, y para promover sus intereses nacionales”.

Otro factor importante de destacar es la relación de las filiales con el país que las recibe (anfitrión) ya que la intromisión que se da es muy notoria, puesto que se instalan en países donde generan cambios profundos a raíz de la gran inversión económica que representan, donde lo más significativo es la creación de nuevos empleos y la transferencia de tecnología moderna a estos trabajadores. Pearson (2000) señala que también “ayudan al país anfitrión en su balanza de pagos.. y colaboran en el desarrollo de industrias de exportación a través de sus subsidiarias”. A su vez señala que estas empresas se “involucran tanto en la economía... que están en capacidad de dominar también su vida política”.

Las críticas hacia las multinacionales no se dejan de escuchar, éstas por lo general versan sobre el hecho de que se trata de esquivar impuestos, hacen desaparecer empresas pequeñas en el país anfitrión, además de llevarse importantes aportes del capital humano, o en su defecto a éste, para que opere en otra filial, esto último se conoce como “fuga de cerebros”.

Pero la crítica principal que se discute, es el hecho de que al instalarse una empresa transnacional en un país se

inflan las cifras de exportación, así como se diversifican muchas veces los productos de exportación, pero que el dinero generado por estas exportaciones es de nuevo inyectado a la casa matriz, o a la propia empresa, por lo que el país anfitrión no puede aprovechar los miles de millones de dólares que se captan por concepto de estas exportación y que finalmente lo único que se percibe dentro del país anfitrión son los salarios de los trabajadores, los cuales son gastados la mayoría del tiempo para satisfacer las necesidades básicas. Ejemplo de esto es lo que representa Intel dentro de Costa Rica, puesto que se tiene dos tipos de Producto Interno Bruto (PIB) uno con Intel y otro sin Intel.

Multinacionales: Generadoras de Inversión Extranjera Directa

Las empresas Multinacionales, se extienden hacia nuevos países por medio de sus filiales, éstas ramificaciones de la casa matriz, son vistas para los países donde se van a instalar, llamados *países anfitriones*, como un ingreso de capital a su país.

Esta inyección de capital a un país, se conoce como la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual el Quinto Manual

de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI, 1993) la define como: “la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo, por parte de una entidad residente en una economía, de obtener una participación duradera en una empresa residente de otra economía”. Esto implica inversión a largo plazo, esta inversión directa comprende no solo la transacción inicial, sino todas las transacciones entre empresas y entre filiales.

Este establecimiento de una nueva empresa es importante puesto que son representantes de países diferentes al anfitrión, quienes traen una gran inversión en infraestructura, capital y tecnología, los cuales a su vez requieren de la contratación de capital humano, servicios básicos (agua, luz, teléfono), servicios de transporte ya sea en el área marítima, aérea o terrestre, por lo que se necesita buena infraestructura, así como también muchas veces requieren que las empresas les suplan ciertos servicios (vigilancia, limpieza, alimentación) o materia prima, generando indirectamente más empleos.

En el ámbito mundial muchos países están ansiosos de ser tomados en cuenta por una transnacional, para desarrollar allí su inversión, pues esto representa la

entrada de divisas al país, así como la generación de empleo. Centroamérica es un ejemplo de una región que clama por esta inversión, y a la vez es cuna de gran número de este tipo de empresas.

Si se quiere hacer un acercamiento sobre la Inversión Extranjera en Centroamérica, se debe conocer que existen cuatro tipos de inversión según el Quinto Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI, 1993) las cuales son: las acciones y otras participaciones de capital, las utilidades reinvertidas, otro capital y cualquier transacción o flujo entre una filial y su casa matriz. Estas últimas son las que más interesan para conocer el impacto de las Transnacionales en la Inversión Extranjera Directa en Centroamérica.

Según el periodista Oscar . Mendizábal de Moneda Noticias (2004) el año 1998 fue el mejor año para la región Centroamericana, puesto que Guatemala y El Salvador recibieron los mayores flujos de IED de toda su historia e impulsaron éste indicador también a niveles históricos en todo el istmo. Entre algunos de los ejemplos citados en ese mismo artículo se da el caso del El Salvador que privatizó las telecomunicaciones y éstas fueron

adquiridas por Telefónica de España y France Telecom.

Así como Guatemala que vendió el 51% de las telecomunicaciones al consorcio Luca formado por Telmex y un grupo de empresarios guatemaltecos y hondureños. En el caso de Costa Rica se ha dado el arribo de empresas de alta tecnología, teniendo como ejemplo a Intel en 1997, que significó una inversión de 500 millones de dólares entre 1998 y el año 2002.

Centroamérica: Cuna para la IED

Las Empresas Transnacionales se han ubicado en gran cantidad de países de todo el mundo, especialmente en los recientemente industrializados, y es por ello que Centroamérica no ha dejado de ser la excepción, en cuanto a fuente de atracción de capitales se refiere.

En la década de los noventa se ha notado un desarrollo cada vez más rápido de Empresas Transnacionales que se han instalado en los diferentes países de la región, se ha creído por mucho tiempo que la razón principal se da por lo barata que es su mano de obra, pero se estarían olvidando los salarios paupérrimos que tienen los trabajadores en Asia y la India.

Ahora bien las razones por las que se ha dado este crecimiento de IED son varias, entre ellas la estabilidad con que cuenta esta región y el retorno al sistema democrático, esto después de acabados los conflictos bélicos de los años 80, lo que ha provocado estabilidad jurídica e institucional. Otra de las razones es la creación de incentivos a la inversión extranjera en todos los países de la región, así como la disminución de los aranceles y un desarrollo comercial más dinámico entre los países del Istmo.

Entre los incentivos para la inversión que se han desarrollado, se encuentran las Zonas Francas que se pueden describir conforme lo ha hecho la Ley de Zonas Francas del Salvador, la cual dice que éstas son “área del territorio nacional, donde las mercancías que en ella se introduzcan, son consideradas fuera del territorio aduanero nacional, respecto de los derechos de importación y de exportación y por tanto, sujetas a un régimen y marco procedimental especial”.

Algunas de las tratadas especiales que se dan a las empresas ubicadas en esta zona son: exenciones arancelarias para materias primas y bienes de capital; exención del pago de impuestos sobre la

renta, al valor agregado, a los activos, impuestos municipales; y la posibilidad de vender producto en el mercado, etc.

Una razón más reciente sobre la atracción de empresas transnacionales se puede achacar a la firma de Tratados de Libre Comercio con varios países y en un futuro la firma del TLC de Estados Unidos con Centroamérica y República Dominicana (CAFTA). Ejemplo de estos tratados son los firmados por todos los países de Centroamérica entre sí, como los firmados como Región Centroamericana con República Dominicana, Panamá y Chile. Aunque Costa Rica tiene por sí, sólo con México, Canadá, Centroamérica, Panamá y República Dominicana. Así como El Salvador junto con Guatemala y Honduras firmaron un acuerdo con México, por su parte Nicaragua también cuenta con tratados comerciales con México.

Desarrollo de Transnacionales

Las primeras corrientes de Inversión Directa se dieron por el desarrollo de la industria de ensamblaje (maquila), especialmente en Guatemala, Honduras, Costa Rica y El Salvador, aquí se pueden ubicar gran número de empresas

textileras estadounidenses como lo son: Sara Lee, Hanes, Fruit of the Loom, Lovable, Warner. Las cuales se han instalado como plantas maquiladoras en Centroamérica, atraídas por una disminución en sus costos de producción, y un abastecimiento directo en las plantas de maquila instaladas por empresas asiáticas, convirtiéndose la industria textil en un rubro importante para la exportación. Además actualmente se puede encontrar también con empresas textileras de origen taiwanés (específicamente el grupo de empresas Nien Sing.) que ya cuenta con tres plantas en Nicaragua y una inversión acumulada que supera los 35 millones de dólares.

Una nueva forma de presencia de las empresas Transnacionales es la compra de empresas consolidadas en mercados locales, por parte de grandes empresas multinacionales, ejemplo de esto es el citado por la página web www.eclac.cl donde indica que esto dió inicio en “1995, cuando la ET alemana Bayer A.G. anunció la compra de la empresa salvadoreña Bonima S.A.”. En los últimos años, se ha pasado a tener un gran interés por los mercados de consumo masivo, tales como los de bebidas gaseosas y cervezas, confites,

alimentos, productos de aseo personal e incluso, artefactos electrodomésticos. Ejemplo de esto es la compra por parte de la filial mexicana de Panamerican Beverage Co. (PANAMCO) de la Embotelladora TICA (de Costa Rica), así como las operaciones realizadas por la ET UNILEVER, que compró la Compañía de Aceites de Panamá (COMPACEITES), y la empresa fabricante de jabones de El Salvador (el Grupo De Sola), así como a la compañía costarricense Lizano.

El ingreso económico que representan estas inversiones son de gran importancia para cualquiera de los países del istmo, esto a pesar que en el 2004 creció muy poco, como lo muestra el cuadro siguiente. Donde puede notarse que el aumento en atracción de inversión, fue muy importante para El Salvador y no así para Honduras donde decayó la inversión.

IED en Centroamérica
en Millones de US\$

País	Año	Año	Año	Año
	2001	2002	2003	2004
Costa Rica	453.6	662.0	576.8	585.0
El Salvador	278.9	470.0	103.7	389.0
Guatemala	455.5	110.6	115.8	125.0
Honduras	189.5	175.5	198.0	195.0
Nicaragua	150.2	203.9	201.3	261.0

Fuente: CEPAL

Algunas de las razones por las que se decide invertir en Centroamérica son: su ubicación la cual esta relacionada con la cercanía a los Estados Unidos, país que es a su vez, casa matriz de gran número de filiales centroamericanas, otra razón es la salida a ambos océanos, lo que la convierte en poseedora de gran numero de puertos, sin contar la cercanía al Canal de Panamá. Así como una red de carreteras que conecta todos los cinco países y los principales aeropuertos de la región.

Pero principalmente como lo indica Murillo “las empresas en la actualidad buscan el país que les genere las mayores ventajas competitivas para exportar”. La competitividad la han querido dar los países centroamericanos, en un principio por medio de diferentes incentivos y por ello como punto de referencia se detallará que ofrece cada país del istmo, así como un ejemplo de las inversiones más recientes.

Para empezar se puede decir que Guatemala cuenta actualmente con un conjunto de leyes y reglamentos relativos a la inversión, como la Ley de Inversión Extranjera, donde se fomentan las condiciones necesarias

para proteger y estimular la inversión local y extranjera, basados en los principios de no discriminación, garantía a la propiedad privada, libre acceso a divisas, y la prohibición a la doble tributación interna.

Esta Ley de Zona Franca beneficia en cuanto a: Exoneración de impuestos en maquinaria, equipo, herramientas y materiales destinados a la construcción de la infraestructura, edificios e instalaciones de la zona franca, así como la exoneración de impuestos para el consumo de fuel oil, bunker, gas butano y propano.

En el caso de El Salvador mediante su Ley de Fomento y Garantía a la Inversión, se promueve el establecimiento de oficinas regionales, la libre remisión de las utilidades netas generadas por dichas inversiones, la libre remisión de fondos provenientes de la liquidación total o parcial de las Empresas, pago justo del impuesto sobre la renta, libre negociación de su inversión extranjera en el país.

Este país también cuenta con una Ley de Zonas Francas, la cual otorga exención total de los impuestos que gravan la importación de maquinaria y equipo necesario para la producción

exportadora, libre internación de materia prima, exención de impuestos para lubricantes y combustibles y exención de impuestos municipales y la venta al mercado de las mercancías o servicios.

Un claro ejemplo del buen desempeño de este sistema fue el año 2004 donde se tienen datos sobre el monto de la inversión extranjera el cual fue de 446,6 millones de dólares, que es equivalentes al 3,1% del Producto Interno Bruto (PIB), según el Banco Central de Reserva (BCR). Además se comprobó que México fue el principal inversionista en el 2004 con un total de 322,7 millones de dólares, originados en su inversión en las telecomunicaciones, además de otras inversiones en el comercio, maquila e industria.

Honduras por su parte también posee una ley de Zonas Francas que ofrece lo mismo que las anteriores en cuanto a la exención de impuestos para la importación de materia prima y el no pago de impuestos sobre la renta y municipales. Una de las características de este país, es que su mayor inversionista es los Estados Unidos de América, otras fuentes importantes han provenido de Canadá, en el rubro de minería y de Italia, en el rubro de la

construcción. Además se cuenta con inversión de los demás países de la región y Panamá, como la de los grupos: Diana, Pollo Campero, Páiz, TACA, ADOC, Roble y PROMERICA.

Según el Banco Central de Honduras para 2003 el flujo de inversión extranjera directa alcanzó aproximadamente un 2.8% del PIB (200 millones aproximadamente), superior en 0.1 punto porcentual al registrado en 2002. Pero su mayor crecimiento lo tuvo en el año 2004 donde alcanzo 293.2 millones de dólares. Algunas de las más recientes inversiones por parte de transnacionales, es la inauguración en septiembre del consorcio Cintas de Honduras, maquila del consorcio Karim Group, el cual se instalará en el proyecto parque industrial Zoli Pride.

Un caso que no se debe dejar de lado, es Nicaragua que a pesar de caracterizarse por ser un país de atracción para la industria manufacturera y con poco desarrollo de transnacionales industriales, ha tenido recientemente un apogeo en el área de centros de turismo, call center y procesamiento de datos. Además está realizando toda una oferta hacia el extranjero por medio de un grupo llamado ProNicaragua, la cual es una

institución creada para la atracción de inversiones, donde se están en pláticas con 38 empresarios para que instalen sus empresas en el país.

Algunas de las ventajas con que cuenta ese país es la mano de obra y los incentivos para la Zona Franca, que estipulan lo mismo que los anteriores países, además de la seguridad con que aseguran viven los empresarios a lo interno del país. Entre sus problemas se tienen el elevado costo del transporte para exportar, así como la falta de luz eléctrica fluida, por falta de plantas eléctricas.

Costa Rica a su vez también cuenta con la Ley de Zonas Francas, que brinda las mismas exenciones de impuestos de los anteriores países, así como cuenta con el Régimen de Perfeccionamiento Activo, que permite introducir mercancías al territorio aduanero nacional con el fin de transformarlas, con suspensión de toda clase de tributos y bajo rendición de garantía.

Este país ofrece a las Transnacionales su buena ubicación, elevado índice de electrificación (97,04%), variada y avanzada oferta de servicios de telecomunicaciones, tarifas para el agua de forma industrial o comercial,

personas con alto nivel de escolaridad y excelente nivel educativo esto debido a énfasis en las capacidades informáticas, así como el conocimiento del inglés, los trabajadores son considerados fáciles de entrenar y muy productivos; así como la calidad de vida y salud, este país cuenta con estabilidad económica, política y social.

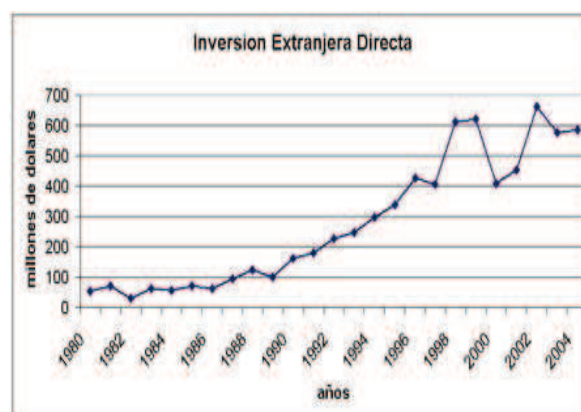
Sin duda Centroamérica es un gran imán para el establecimiento de sedes o filiales de empresas multinacionales, esto producto de los beneficios e incentivos anteriormente enumerados. Para apoyar esto se puede tomar el caso de Costa Rica quien es el mayor poseedor de filiales en el área centroamericana, ya que según la revista Summa (junio, 2005) tiene el 40% de las sedes de toda Centroamérica, seguido por Guatemala, que cuenta con el 8% de estas.

Costa Rica: Transnacionales en aumento

Desde la década de los años 80 en Costa Rica se empezó a dar una fuerte inversión en el sector agrícola e industrial, para pasar luego a los años 90 donde se diversifica esa inversión y se pasa también a recibir inversión en los sectores agroindustrial, de servicios

financieros y turísticos. Esto provocó un aumento elevado de inversión hacia el país en los últimos años y por lo tanto mayor ingreso, tal y como lo refleja el siguiente gráfico.

Inversión Extranjera Directa en Costa Rica durante los últimos 20 años



Fuente: Elaboración propia (de CINDE) con base a cifras del BCCR.

Esta diversidad de inyección de capital permite a la vez diversificar el rubro de productos que se exportan, según la Coalición de Incentivos de Desarrollo (CINDE) en la actualidad, los productos tradicionales de exportación, tales como el banano y el café, han pasado de representar el 60% de las exportaciones a menos del 20%; por otro lado, las exportaciones de alta tecnología representan una cuarta parte del total de las exportaciones.

Los países que más invirtieron en Costa Rica según el Banco Central de Costa Rica (BCCR) para el año 2003 fueron los Estados Unidos, Europa, seguidos por México y Centroamérica como lo demuestra el cuadro siguiente:

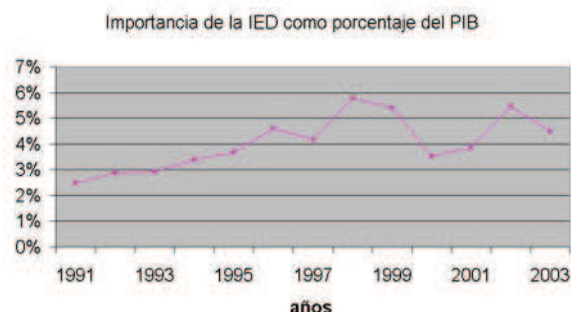
Distribución porcentual de la IED por país de origen			
	2001	2002	2003
EE.UU.	57.4	49.8	62.1
Europa	8.3	36.8	17.8
Centroamérica y Panamá	18.9	8.9	4.9
México	6.8	4.5	6.6
Otros	8.7	0	8.6

Fuente BCCR

Entre las transacciones de Inversión Extranjera Directa (IED) para el 2003 en Costa Rica, se pueden encontrar el paso de la empresa de servicios Cormar, a ser parte de DHL, las inversiones venezolanas en Mundo La Gloria y Aliss, la construcción de Multiplaza del Este con capital Salvadoreño y del Hotel Four Seasons en la Península de Papagayo.

La Inversión Extranjera Directa (IED) en una economía, también se puede medir sobre el impacto que genera dentro del Producto Interno Bruto de un país, según datos de CINDE en el caso de Costa Rica para el periodo 1995-

2003 la IED ha fluctuado entre un 2.9% y un 4.3%, en el cuadro siguiente se puede apreciar mejor.



Fuente: Elaboración propia (de CINDE) con base en cifras del BCCR.

Sin duda alguna esta constante instalación de Empresas Transnacionales no solo en Costa Rica sino en toda la región, es producto de la dinámica que tienen los Negocios Internacionales, que por medio de la inversión ya que están siendo parte de un sistema globalizado y sistemático, donde se busca la forma de producir más y mejor, pero a un bajo costo y es aquí donde importantes firmas llevan a cabo la transacción de productos y bienes, y el principal beneficio para las filiales y casa matriz es el lucro que se obtiene de esta interacción comercial.

Siguiendo con el caso costarricense es interesante estudiar el cambio de tipo de transnacional que se ha dado, puesto que su inicio fue de textileras y bananeras, pero ha pasado a variar a

partir de la década de los noventa pues CINDE, empieza a buscar la llegada de transnacionales en el sector de dispositivos médicos, alta tecnología y servicios.

Esto se afianza más cuando Intel se instala en el país y con ello trae sus suplidoras, afianzando y dando seguridad al sector de alta tecnología, para que otras empresas vengan. Un ejemplo de ello, es lo que el Economista Abraham Sánchez de CINDE, anota pues dice que “para el caso del sector servicios la punta de lanza fue Procter and Gamble”.

Según Sánchez “se necesita mano de obra más preparada, para que las empresas de alta calidad puedan subir una escala de valor agregado y así atraer nuevas líneas de producción”. A su vez señala que al haber subido todos los escalones de la Inversión Extranjera “se puede pasar a desarrollar dentro del país la Investigación y Desarrollo de nuevas tecnologías”, pasando a ser así quien transfiere la tecnología y el conocimiento y no solamente quien la recibe.

Esto ultimo es a lo que debe aspirar Costa Rica, como máxima meta de desarrollo del país, pero sería mucho

mejor si toda la región Centroamericana, se llegara desarrollar de la misma forma.

Metamorfosis de las Transnacionales

Las primeras empresas transnacionales en aparecer en Centroamérica, fueron las empresas bananeras, las cuales están ubicadas aun en la actualidad en la Costa Caribeña de los diferentes países, éstas son principalmente propiedad de norteamericanos y actualmente son grandes exportadoras hacia Europa y los Estados Unidos.

Se puede decir que estas empresas difieren en gran medida de las actuales empresas que se conocen, puesto que las primeras transnacionales eran filiales de una matriz muy poderosa, principalmente de origen Estadounidense o Europeo.

Las filiales de esa época debían actuar estrictamente como la matriz lo pedía, a su vez la política del país de origen jugaba un papel importante, como lo indica el Msc. Carlos Murillo al decir “que existía una relación directa con el gobierno de origen” pudiéndose interpretar esto como la existencia de la necesidad de reflejar intereses o la

política comercial de un país, dentro del anfitrión.

Hoy en día podrían describirse dos tipos de Transnacionales existentes en el mundo, las grandes y fuertemente consolidadas y las transnacionales emergentes, las cuales le han dado un giro al concepto tradicional de empresas transnacionales.

Las Transnacionales Consolidadas sería el caso de la empresa Mc Donalds, Sony, Intel, Microsoft, Procter & Gamble, etc. Las cuales están muy lejos de las transnacionales de antaño, pues su actuación en el ámbito regional, es fuerte y dinámico. Otra característica es el hecho que la matriz pasó a ser la generadora de expectativas macros, pero no una rígida directriz que se debe acatar, además que ya no se tiene una relación tan estricta con el gobierno del país de origen, sino que como lo anota Murillo se habla de “Transnacionales con política exterior propia” es decir que su papel dentro de las Relaciones Internacionales es más activo y enérgico, y actúan por si solas y como parte de un país, esto debido a su peso económico y el poder de influencia en los ámbitos políticos y sociales que tiene como empresa.

Éstas a su vez tienen una interacción con más participantes de la economía del país anfitrión y buscan de forma activa ser parte de ese nuevo país hasta incluso en obras de bien social, como el aporte de computadoras que da Intel a escuelas costarricenses o el Programa Construyendo Esperanzas de Sykes que construye aulas en escuelas de zonas rurales, también en Costa Rica.

Otro factor importante a resaltar es el económico, que como anteriormente se anotó, es donde estas empresas tienen gran influencia, esto debido a las grandes sumas de miles de millones de dólares que anualmente producen, para muestra de ello se tiene, que muchas grandes transnacionales tienen actualmente un ingreso superior al PIB de grandes países o incluso regiones, por ejemplo las ventas de la corporación japonesa Itochu exceden el Producto Interior Bruto de Austria, mientras que las de Mitsui y General Motors superan el PIB de toda África subsahariana.

El otro tipo de Transnacionales que podría denominarse Emergentes son las le han dado un giro a la concepción de empresa transnacional pues el concepto a variado mucho, tanto desde su definición hasta sobre su papel dentro de una economía. Éstas se han

empezado a generar más dentro de Centroamérica, y con capital de estos países.

Es así como ya no se puede hablar de las empresas transnacionales como el ejemplo de un padre con sus hijos, que les da ordenes como sería el caso anterior, sino que ahora una empresa transnacional es aquella empresa que tiene otra representación suya dentro de otro (os) país (es), esta ya no necesita ser de gran tamaño y tampoco con capital exorbitante, sino que es una extensión de la empresa de origen. Es decir el hecho de que tenga actividades comerciales fuertes fuera de sus fronteras y que a su vez crezca y se consolide, ya la hace poseedora de esta clasificación.

La importancia que han tenido estas empresas es fuerte pues representa una inversión dentro de un país, así como una fuente de empleo.

Ejemplo de estas nuevas Transnacionales se puede citar al capital salvadoreño de Grupo Roble, que cuenta con Centros de Oficina y Centros Comerciales, y próximamente Centros Vacacionales (en El Salvador) en varios países de Centroamérica, como también están las empresas

costarricenses, Musmanni que a pesar de ser una panadería se ha extendido en el ámbito centroamericano, o la Corporación de Supermercados Unidos (CSU) que ha pasado a ser un importante supermercado con sus supermercados Palí, los cuales representan una fuerte inversión en Nicaragua.

Interacción Internacional

Sin importar el tipo de Empresa Transnacional que se instale en un país, lo que ésta busca, no es solo su ubicación, sino que como lo indica Murillo “la empresa se inclina por las ventajas competitivas que tenga un país para exportar y la capacidad de su personal”. Otro factor importante es, que tanto le brindan las empresas nacionales, en este caso las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), a la operación de la filial.

Es interesante analizar que en el área en la que más pueden destacar las PYMES es el sector servicios, el cual pueden realizar por medio del outsourcing en la venta de servicios de limpieza, alimentación, vigilancia, acabados de ciertas piezas, realizando operaciones menores con la materia prima, etc. Pero a la vez deberían innovar en como ser

parte de la red de funcionamiento de la empresa transnacional, y llegar a convertirse en parte esencial de la misma, lo que puede llevar a contratos más exclusivos y jugosos para las PYMES, de allí la necesidad de ser parte del proceso de suplidoras

Otro factor clave que se debe tomar en cuenta es la necesidad de una actuación más enérgica de los gobiernos, en cuanto a los incentivos para la atracción de inversiones, y esto no quiere decir exención de impuestos o tarifas de agua y luz mas cómodas, sino una verdadera inversión en el sistema educativo donde el inglés y la computación sean parte esencial del proceso, así como la utilización de tecnología de punta en el proceso educativo.

Un factor que es vital y al que no se le ha tomado la importancia del caso, es la necesidad de actualizar lo que se enseña en las Universidades o Instituciones Técnicas, pues debería tratar de apegarse más, a los que realmente están buscando y necesitando las empresas y como lo indica el economista Jorge Hernández de CINDE, “se necesita que respondan rápida y de forma eficaz e innovadora a las necesidades empresariales”.

La necesidad de crear una sostenibilidad para seguir atrayendo las transnacionales y mantener las que se tienen, se debe resolver mediante mejoras en la infraestructura de puertos, aeropuertos, y carreteras, es decir contar con una adecuada logística. Así como en buscar la forma de agilizar el proceso de exportación mediante la extensión de horarios y la agilidad en trámites para la exportación, ya que hace a la región más competitiva.

Además de estas mejoras se debe tomar en cuenta la necesidad de tener como lo indica Hernández “una inversión dinámica en telecomunicaciones y mejorar la calidad de la energía eléctrica que utilizan estas compañías” esto último debido a las grandes inversiones que representa la adecuación de la maquinaria a los picos de voltaje de la corriente eléctrica, conque cuentan los diferentes países.

Para esto los gobiernos Centroamericanos deben saber como crear leyes e instituciones eficientes, que no generen trabas innecesarias, sino todo lo contrario, que logren crear un conjunto de pasos que permitan de forma expedita la inserción de transnacionales a sus países, así como el desarrollo productivo de estas. Esto

podría ser más eficiente si se piensa en el largo plazo y no en solventar necesidades del momento, para esto señala Sánchez “se debe lograr un consenso entre sindicatos, partidos políticos, organizaciones e instituciones” las cuales sin duda son parte del proceso y a la vez se beneficiarían con una estrategia a largo plazo, esto a pesar de que existirían cambios radicales algunas veces.

La necesidad de mantener y buscar más este tipo de empresas se debe a los beneficios que ellas traen a la economía de un país, pues son fuente de empleo, los cuales son bien remunerados y a la vez permite a las personas desarrollarse dentro del mismo puesto como lo indica Sánchez quien considera que “por medio de capacitaciones y la transferencia de conocimientos y tecnología” es como se logra esto, ya que la capacitación y el crecimiento dentro de la empresa, puede verse como parte de la cultura de desarrollo de las mismas empresas. Esa tecnología y en especial el conocimiento, pueden quedarse aun si ya no existen estas empresas, lo que podría ser usado en un futuro por la persona para su propio beneficio o el de su futura empresa.

Conclusiones

Las Empresas Transnacionales han venido calando profundo en la economía de los diferentes países, ya sea por las filiales que tiene establecidas o por ser sede de una casa matriz. Por esto las relaciones que se derivan del constante intercambio económico entre estas empresas, han permitido que los Negocios Internacionales tengan un actor más dentro de su amplio repertorio de definiciones.

Por esto es importante definir a los Negocios Internacionales como una serie de interacciones entre personas, empresas, gobiernos, organizaciones, etc. que buscan el flujo de bienes y servicios que satisfagan necesidades de los entes anteriormente nombrados, esto se da por medio de actividades como las exportaciones, importaciones y la inversión extranjera directa, esta última es la que trae consigo la instalación de las empresas transnacionales.

Ahora bien se podría determinar que las transnacionales son empresas, que ya como su nombre lo indica se encuentran mas allá de su país de origen, esto debido a los deseos de expansión y una búsqueda de abaratar costos ya sea en mano de obra, transporte, materia prima

e insumos o inclusive buscan la forma de ser más competitivos para exportar, y por ende en las importaciones, pues se tranzas grandes cantidades de productos hacia el exterior, así como materia prima o insumos para fabricar o terminar el bien.

La instalación de una Empresa Transnacional dentro de un país y en este caso dentro del Área Centroamericana, no es cuestión del azar sino de una búsqueda por parte de los empresarios de diferentes beneficios como lo son: exenciones de pagos de impuestos, tarifas de servicios básicos, el nivel de electrificación y el desarrollo de las telecomunicaciones, la capacidad del personal especialmente respecto al área de computación y del manejo del idioma ingles, así como cualquier tipo de ventaja competitiva que se brinde para desarrollar más las actividades de la empresa, lo que generará mayor valor agregado a sus líneas de producción.

Centroamérica les ofrece a las empresas trasnacionales este tipo de beneficios, a pesar que algunos países lo cumplen de manera más o menos eficiente que otros, pero es importante anotar que se deben hacer mejoras en muchas áreas.

Los países buscan con la atracción de Inversión Extranjera Directa, la inserción en su economía de las Empresas Transnacionales, pues representan una gran fuente de divisas, que sirve para disminuir el déficit de cuentas corriente en la balanza de pagos, el empleo que ofrecen es bien remunerado, se genera capacitación conforme se va sobresaliendo en el puesto, se da la transferencia de tecnología y de conocimientos hacia los empleados de estas empresas.

En Centroamérica están ocurriendo dos fenómenos interesantes respecto a las Empresas Transnacionales, estos son que sigue siendo receptora de este tipo de inversión, pero a la vez se esta convirtiendo en creadora de pequeñas y emergentes transnacionales, que tendrían el sello de Centroamérica en sus actividades.

Las razones son simples; en estos países se están instalando cada vez más Transnacionales, que siguen siendo filiales de grandes y reconocidas casas matrices, las cuales han pasado a operar de forma distinta a las primeras empresas instaladas en esa región, estas representan gran inversión dentro de esos países pues ya no son solo empresas de maquila o bananeras, sino

que se dedican a infinidad de actividades como los call center, servicios médicos, alta tecnología, etc. Esta inversión es requerida por la economía de los países, y para ello se tiene que buscar la forma de contar con el personal más capacitado y que cubra las necesidades de las empresas en diferentes áreas.

Las empresas que los mismos centroamericanos han estado forjando se reconocen, pues no son tan fuertes económicamente como lo serían las tradicionales Empresas Transnacionales. Se puede decir que son transnacionales pues ya han empezado a dejar sus fronteras y convertirse en inversiones dentro del área, estas ya son reconocidas como innovadoras en cuanto a sus actividades, pues versan desde el área de servicios, la comercial, hasta la industria alimentaria y de recreación. Un punto a favor de estas empresas es que son generadoras de empleos, algo que ocupa toda la región y a la vez genera los ingresos necesarios para activar la economía.

Retomando a las grandes Empresas Transnacionales, debe notarse que su evolución en la región fue lenta en sus principios, pues solo eran bananeras y

algunas maquilas, pero que a finales de los años 90 ha sido muy dinámica y diversificada, pues se habla de empresas que buscan personal más calificado y específico para sus actividades, trayendo esto una instalación de empresas de alta tecnología cada vez más notoria, especialmente en el caso de Costa Rica, país que ha sabido sacar provecho de su educación y la calificación de su mano de obra.

Toda la región debe buscar la instalación de empresas cada vez más prestigiosas y que representen más inversión dentro de sus países, para esto deben reflejar una sostenibilidad en áreas tales como la infraestructura de puertos, aeropuertos y carreteras, agilidad en los trámites aduaneros y los permisos requeridos, pero sobre todo tener una educación que se mantenga dinámica conforme a las necesidades y exigencias de las empresas y sobre todo buscar siempre la forma de innovar y pasar a ser competitivos.

Un punto a considerar respecto a la educación, es que no solo responda a las necesidades de las empresas, sino que se convierta en fuente de investigación y desarrollo de tecnología y conocimiento, lo que permitiría la instalación de empresas más fuertes,

pero sobre todo la creación desde el país de conocimiento, lo que generaría mas ingresos y una evolución en el nivel educativo, para las futuras generaciones.

Podría concluirse que las empresas transnacionales dentro de su amplia gama de actividades, son el elemento fundamental para el buen desarrollo de los Negocios Internacionales, pues son la máxima expresión de las transacciones y actividades que se llevan a cabo entre los países y empresas, generando así relaciones comerciales alrededor del mundo.

El mantener estas empresas no es tarea fácil, pero puede buscarse la forma mediante la creación condiciones más competitivas dentro del área, una actitud

de estímulo a la innovación, así como la creación de leyes que estimulen y permitan el desarrollo de estas empresas de forma ágil y segura. Pero sobre todo teniendo siempre en mente, que no se está solo y que se debe pensar en el futuro, mediante la educación y creación de estrategias a largo plazo, que relacionen a todas las áreas económicas, sociales y políticas de los países, logrando así un consenso en el rumbo a tomar.

Bibliografía

1. Taggart, James H y Mc Derott, Michael C (1996). Crecimiento de los Negocios Internacionales En Prentice Hall, La Esencia de los Negocios Internacionales (pp1 – 5 y pp10 – 12). México: Editores.
2. Robert Gilpin (1990). Empresas Multinacionales y Producción Internacional En Grupo Editor Latinoamericano Edit, La Economía Política de las Relaciones Internacionales (pp 247 – 278). Buenos Aires, Argentina: editores
3. Donals A. Ball y Wendell H Mc Culloch, Jr (1997). Introducción a los Negocios Internacionales En Edit. Mc Graw Hill quinta edición, Los Negocios Internacionales: Introducción y Aspectos Esenciales (pp 8 – 22). México: Editores.
4. Rugman, Alan M y Hodgetts, Richard M (1997). El Mundo de los Negocios Internacionales En Edit Mc Graw Hill, Negocios Internacionales: Un enfoque de Administración Estratégica (pp 40 – 48). México: Editores
5. Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester (2000). Promover la Prosperidad: Para que la economía mundial se mueva En Mc Graw Hill Interamericana S.A., Relaciones Internacionales: situación global en el siglo XXI (pp 450 – 461). Santa Fe de Bogota, Colombia: Editores
6. Charles W.L Hill (2001). Estrategia y Estructura de los Negocios Internacionales En Edit. Mc Graw Hill Interamericana, Negocios Internacionales: Competencia en un Mercado Global (pp437 – 439)
7. Landefeld, J. Steven; Kozlow, Ralph *Globalization and multinational companies: What are the questions, and how well are we doing in answering them? Statistical Journal of the UN Economic Commission for Europe*; 2003, Vol. 20 Issue 2, p111, 10p
8. Bowman, Scott R. *The Ideology of Transnational Enterprise* Social Science Journal; 1993, Vol. 30 Issue 1, p47, 22p
9. Mangelsdorf, Martha E., Inc. *Building a Transnational Company* , *Academic Search Elite*. Mar1993, Vol. 15, Issue 3
10. Maljers, Floris A. Inside Unilever: The Evolving Transnational Company. *Harvard Business Review*; Sep/Oct92, Vol. 70 Issue 5, p46.
11. Organizational Characteristics of the Transnational Company. *Journal of Business Strategy*; Nov/Dec98, Vol. 19 Issue 6, p6.
12. Revista SUMMA, edición 133, junio 2005, 100 Multinacionales de peso en América Central

13. Artavia Roberto (2005). 100 Multinacionales de peso en Centro América. Revista SUMMA, junio 2005. página 94.
14. Origen y causas de la evolución de las empresas multinacionales. <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/orcauempmulti.htm>
15. Negocios Internacionales Vía Inversión Extranjera Directa en América Latina. http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/estudios_ciencias/v1n1/a21_p343.pdf
16. Disminuye Flujo de Inversión Extranjera Directa. <http://moneda.terra.com.gt/moneda/noticias/mnd16671.htm>
17. La Inversión Extranjera Directa en Centroamérica y el Caribe. <http://www.eclac.cl/publicaciones/DesarrolloProductivo/5/lcg1985/capII2.html2>
18. Razones para Invertir en Guatemala. <http://www.investinguatemala.org/index.asp?ingles=2>
19. Ley de Inversión Extranjera (Guatemala). http://www.sice.oas.org/investment/NatLeg/Guat/GuaDc998_s.asp
20. Ley de Fomento y Granita de la Inversión Extranjera y su Reglamento (El Salvador). <http://www.elsalvadortrade.com.sv/incentivos/html/leyfoinx.html>
21. Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización. (El Salvador) <http://www.elsalvadortrade.com.sv/incentivos/html/leyzonf.html>.
22. Crece la Inversión Extranjera en El Salvador en el 2004. <http://ar.news.yahoo.com/050406/4/gtzb.html>
23. Inversión Extranjera Directa en Honduras - Período 1993-2003. http://www.bch.hn/download/inversion_extranjera_directa_1993-2003.pdf
24. Inversión Extranjera Directa rozó los \$300 millones en 2004 (Honduras). <http://www.hcfinanciera.com/centro.htm>
25. Plan Nacional de Desarrollo (Nicaragua). http://www.pnd.gob.ni/index.php?option=com_content&task=category§ionid=15&id=143&Itemid=161
26. Nicaragua Ofertándose a la Inversión Extranjera. <http://www.laprensa.com.ni/supcomerciales/articulos/articulos-20031030-03.html>
27. Inversión Extranjera Directa (Costa Rica). <http://www.cinde.or.cr/esp-direccionextranjeradirecta.shtml>

28. ¿Por qué Costa Rica?. <http://www.cinde.or.cr/esp-pqcr.shtml>
29. Acceso a Mercados (Costa Rica). <http://www.cinde.org/esp-accesoamercados.shtml>
30. El Régimen de Zonas Francas (Costa Rica). www.cinde.org/CostaRicaIncentivosRZFZ.pdf
31. Régimen de Perfeccionamiento Activo (Costa Rica). www.conde.org/Perfeccionamientoactivo.pdf
32. 100 Multinacionales de Peso en la Región. Por Rocío Ballester, Vanesa Barahona, Alberto Labadía, Vicky Santana Junio 8, 2005. http://revistasumma.com/artman/publish/article_157.shtml
33. Últimas Inversiones en la Región. http://revistasumma.com/artman/publish/article_166.shtml
34. Un poder semioculto. <http://es.oneworld.net/article/archive/1348>
35. Entrevista con el Msc. en Relaciones Internacionales el Sr. Carlos Murillo Zamora, profesor de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT).
36. Entrevista con el Economista Jorge Hernández quien trabaja para la Coalición de Incentivas de Desarrollo en el área de Oficial de Servicios Informáticos.
37. Entrevista con el Economista Abraham Sánchez quien trabaja para la Coalición de Incentivas de Desarrollo en el área de Oficial de Servicios Informáticos.
38. Peter Dickens (May 01, 2003). A new Geo Economy en *Global Shift: Transforming the World Economy* (pp 7 – 31) 3 edition. Sage Publications (USA)
39. Eduardo Tamayo G. Transnacionales: Más poderosas que nunca. <http://www.aprodeh.org.pe/desc/documentos04.htm>
40. Gilberto Calderón Ortiz. Globalización, Empresas Transnacionales y el Banco Mundial. <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num8/doc4.htm>
41. Las Mayores Empresas Transnacionales presentes en América Latina y el Caribe. <http://www.eclac.cl/publicaciones/DesarrolloProductivo/5/lcg1985/capIID.html>
42. Informe de la CEPAL: La Inversión Extranjera en América Latina y El Caribe, 2004. http://www.businessnewsamericas.com/research_detalle.jsp?idioma=E&documento=65872§or=0