

## Un poco sobre las empresas Multinacionales

Para que sea entendible incluso para el lector común, que no está relacionado con la terminología jurídica, presentamos una breve reseña sobre lo que es el fenómeno de gran actualidad en el Mercado global, como lo son las empresas multinacionales. Y empezamos diciendo que la tendencia del capitalismo hacia la expansión, y hacia la concentración del capital ha dado lugar a la aparición de sociedades mercantiles que superan los límites estrictos de un Estado. Son las denominadas **Empresas Multinacionales** o también llamadas Transnacionales, que pueden ser definidas como aquellas sociedades que realizan operaciones directamente controladas en diferentes países y tienden a una perspectiva global de sus negocios.

Esta figura aparece al finalizar la II Guerra Mundial, ante la ruina, producto de la guerra, de gran parte de las Naciones Europeas; Norteamérica tiende a una ayuda económica que se materializa a través del llamado Plan Marshall. Todo ello se traduce en una serie de vínculos de tipo económico entre las grandes empresas Norteamericanas y las de otros países receptores de la ayuda económica.

Los autores que han estudiado el desarrollo de las Empresas Multinacionales, han establecido una serie de fases que reflejan los grados de autonomía en su actividad multinacional. Estas fases son las siguientes:

- a) Primeramente, la actividad internacional de una empresa relevante se centra exclusivamente en la importación de materias primas, o en la exportación de los productos fabricados por la misma.
- b) La fase posterior consiste en el desarrollo de una red propia de ventas, en el país donde se exportan los productos; esta red de ventas incluye almacenes, áreas de servicio, talleres de reparaciones, y en general toda clase de servicios relacionados con el producto.
- c) La siguiente fase es dar un grado de autonomía a estos talleres o fábricas que se limitaban primitivamente a la fabricación de elementos auxiliares. Grado de autonomía

que se completa con la importación directa de productos o materiales idóneos para su actividad.

d) Continuando con esta evolución autónoma, la siguiente fase es la fabricación por estas empresas, primitivamente auxiliares, de productos nuevos, que como ya hemos indicado, tiene capacidad autónoma para importar materia prima.

e) Estas fábricas, como hemos dicho, que primitivamente tenían una función meramente auxiliar, inician un proceso de producción de bienes y equipos perfectamente terminados, y a su vez abren nuevos mercados para la exportación. Es decir, en vez de hacerlo desde la casa matriz, y dada su condición de autonomía avanzada, lo efectúan directamente ellos.

f) La última fase es la de establecer una línea de división, respecto a la producción entre la casa matriz y las entidades autónomas, con ello se persigue una producción óptima, y una apertura de mercados, dada la ubicación geográfica de las primitivas filiales. Por ejemplo es más fácil a la Ford Española, exportar automóviles a Marruecos y otros países del Norte de África, por su proximidad geográfica, e incluso afinidad económica, que hacerlo directamente desde los Estados Unidos.

En síntesis, se puede decir que la expansión de una Empresa Multinacional se realiza de la siguiente forma:

1. Creación de filiales propias en las que la sociedad matriz participa mayoritariamente, y es el caso que hemos examinado.
2. Compra de empresas existentes y en funcionamiento. Es una política que se ha caracterizado desde los años 60 hasta la actualidad, ya que todos los días vemos la adquisición de empresas por parte de Multinacionales Extranjeras, las cuales creen más conveniente el comprar una empresa, a la creación de una nueva, con todo el inconveniente de autorizaciones administrativas, permisos, etc.
3. Realizar una actividad de Joint Venture o empresa conjunta, con una empresa nacional, o con el propio Gobierno del país sede. Es el caso de China, y de otros países del Tercer Mundo que exigen participaciones de capital mixto a las inversiones foráneas.

4. Por medio de la concesión de licencias de fabricación, dada la alta tecnología de la empresa matriz. La empresa nacional que adquiere la licencia paga un canon o fee por la utilización de la misma, todo ello sujeto a una serie de requisitos que impone la multinacional, para que no desvalorar el producto.
5. Mediante acuerdos de management, situaciones típicas en el campo de hostelería y en las redes de los grandes hoteles.
6. Mediante los contratos de franquicia, que hablaremos adelante

Lic.RAUL GARCIA MIRON

Especialista en Derecho Comercial Internacional y Arbitraje Comercial Internacional