



**UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA**
Unidad Iztapalapa

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

TESINA

**EMPRESA MULTINACIONAL:
“LA NUEVA NACIÓN ECONÓMICA”**

**Para obtener el título de:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

Presenta:

**FERNÁNDEZ GONZÁLEZ PEDRO JESÚS
2193021600**

Contacto:

pedrojesusfernandezgonzalez@gmail.com

csh2193021600@izt.uam.mx

csh2193021600@titlani.uam.mx

5584529567

DRA. MAGNOLIA MIRIAM SOSA CASTRO
Asesora

Iztapalapa, Ciudad de México

9 de diciembre de 2022

Ciudad de México, a 9 de diciembre 2022

Lic. Óscar Adrián González Colón
Jefe Administrativo
Biblioteca
UAM-Iztapalapa
P r e s e n t e

Por este medio me permito informar que se ha concluido la elaboración de la tesina titulada **“Empresa multinacional: la nueva nación económica”**, que realizó el alumno **Fernández González Pedro Jesús** con número de matrícula **2193021600**.

Asimismo, comunico a usted que dicha investigación reúne los requisitos teóricos, metodológicos y técnicos para ser publicada en TESIUAMI- Catálogo de tesis digitalizadas en texto completo.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'M. Sosa Castro', with a small smiley face drawn to the right.

Asesora

Dra. Sosa Castro Magnolia Miriam
Profesora de Tiempo Completo, Asociado “D”
Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa
No. Económico 41691

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	2
INTRODUCCIÓN	4
I. Justificación	4
II. Objetivo	9
III. Hipótesis.....	9
IV. Metodología	9
V. Contribución de la investigación.....	10
VI. Estructura capitular	10
CAPÍTULO 1. EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL CONTEXTO ECONÓMICO Y FINANCIERO GLOBAL	12
Introducción capitular	12
1.1. Definición de globalización económica y financiera.....	12
1.1.1. Globalización Económica.....	12
1.1.2. Globalización Financiera.....	15
1.2. Liberalización económica y financiera	16
1.2.1. Liberalización Económica	17
1.2.2. Liberalización Financiera	17
1.3. Evolución de las empresas multinacionales después de la segunda guerra mundial	18
Conclusión Capitular	19
CAPÍTULO 2. TEORÍA DE LA EMPRESA	21
Introducción capitular	21
2.1. Teoría Institucional	21
2.2. Teoría de la Producción	24

2.3. Teoría de Costos	28
2.4. Teoría Evolutiva.....	30
Conclusión capitular	32
CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES A NIVEL INTERNACIONAL	33
Introducción capitular	33
3.1. Etapa I: Los primeros intercambios comerciales (Siglo XIX)	33
3.2. Etapa II: Manifestación de las empresas multinacionales en diversos sectores económicos (Primera mitad del siglo XX)	36
3.3. Etapa III: Consolidación de las empresas multinacionales en la economía internacional (Segunda mitad del siglo XX)	39
3.4. Etapa IV: Empresas multinacionales en la actualidad (siglo XXI).....	43
3.4.1. Poder Económico.....	43
3.4.2. Poder Político.....	45
3.4.3. Poder Cultural	45
3.4.4. Poder Jurídico	46
Conclusión Capitular	47
CONCLUSIONES GENERALES.....	48
REFERENCIAS.....	53

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo ha sido logrado, con todo el respeto, tributo y honor, dedicado:

A mi madre. Juana, gracias por estar siempre conmigo, apoyando y llenando de amor, júbilo y cariño a un niño que, en cierto momento, rondó por su cabeza el abandonar el estudio. Eres fuente de inspiración, respeto y admiración en todo sentido. Sin ti, ni este trabajo ni ninguno de los logros y proyectos que he llevado a cabo hubieran sido posibles. Deseo de todo corazón que te sientas orgullosa de tu hijo, de la presente tesina y de ser la mejor madre que la vida me pudo dar. Te amo, gracias por todo.

A mi padre. Pedro, te agradezco por siempre serle fiel a la esperanza de tener un hijo realizado, profesionista y orgulloso de pertenecer a la familia a la que pertenece. Gracias por nunca renunciar a la responsabilidad de ser el sostén de la casa, por nunca claudicar en ninguna de las necesidades que tus hijos requirieron a lo largo de sus vidas. Gracias por la sabiduría, por compartir tus experiencias y por guiarme a una vida en la que no tuve que cometer errores de gravedad para entender la funcionalidad de la misma. Te amo, gracias por todo.

A mis hermanas. Karla y Daniela, les agradezco por el soporte, el cariño y la confianza brindada en todos y cada uno de los momentos de mi vida. Gracias por nunca dejar de sujetarme de la mano en el camino, por ser el escudo que me protegió en mi niñez, por ser el aliento que me alentó en mi adolescencia y por ser mis compañeras en la adultez y, espero, en lo que nos resta de vida. Es una bendición y un privilegio poder llamarme su hermano. Las amo, gracias por todo.

A mi mejor amiga. Paulina, gracias por todo el apoyo e incentivación a lo largo de todos los años en los que he tenido la fortuna de llamarme tu amigo. Gracias por ser la compañía con la que pude reír y el hombro en el que pude llorar. Gracias por toda la confianza, por todo lo aprecio, por todo el cariño, el amor, y por toda la ayuda que me has brindado, tanto en lo académico como en todo lo demás. Te amo, gracias por todo.

A mi asesora la Dra. Miriam, ningún alumno pudo tener a una mejor profesora para ser encaminado hacia la construcción de un trabajo del que me siento satisfecho y orgulloso. Sin su profesionalismo, entrega y seguimiento, nada del contenido presentado en esta investigación hubiera sido posible. Ante el pasar de los años, la llevaré en mis

recuerdos siempre y me sentiré sumamente orgulloso de haber sido su alumno. Si la vida lo permite, nos volveremos a reencontrar en nuestras distintas labores, pero quisiera que siempre se llevará consigo que somos colegas, pero, ante todo, siempre seré su orgulloso estudiante.

A mi universidad. Panteras Negras, comunidad UAM, les agradezco por ser mi segunda casa durante todo este camino hacia la profesionalidad. Gracias a todos mis colegas, a todos mis profesores, a todos los académicos, administrativos y, en general, a toda la universidad que me ha enseñado el significado de lo que es estar abierto al tiempo. Mi orgullo siempre se quedará en mi alma mater. La vida me ofrece la oportunidad de dar otro paso hacia algo más grande, pero a todo lugar al que vaya, llevare el mensaje de lo que en realidad significa ser una Pantera Negra. Los amo, gracias por todo. ¡¡¡Orgullosamente UAM!!!

INTRODUCCIÓN

I. Justificación

Anterior a la noción clave del rebase, económico y financiero, de las empresas multinacionales por encima de naciones con soberanías resaltables, es de importancia considerable destacar el eje por el cual este tipo de empresas fluctúan por las economías mundiales de cada nación, partiendo de contextos históricos, datos de diversos organismos estadísticos y, en general, de templanzas conceptuales entre diversos autores que han abonado al análisis de este tipo de fenómeno económico.

En el análisis conceptual de lo que es una empresa multinacional, se ve como un ente productivo que manifiesta sus funciones en más de un país. Este tipo de empresas son consideradas frutos del fenómeno considerado como globalización económica, tanto sus proyecciones como su cadena productiva se subdivide dependiendo de los países en los que tengan presencia, por ejemplo, su planta productiva puede ejercerse en el país A, la diversificación en masa del producto/servicio en cuestión pasa al país B y su comercialización se ve reflejada en el resto de países, así como su consumo consecuente.

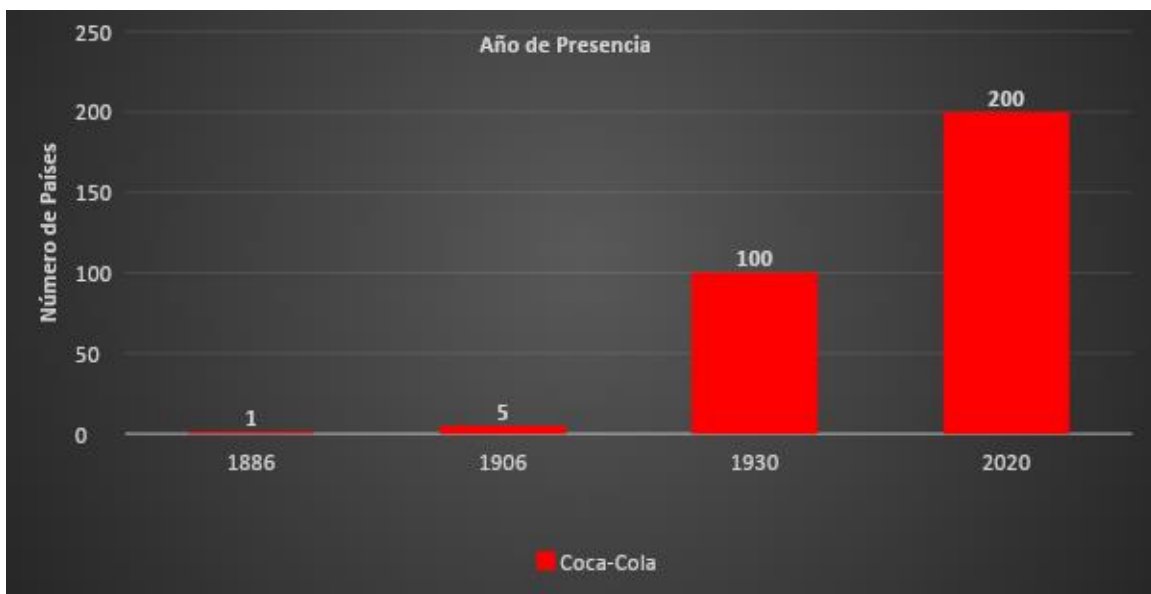
En el periodo post guerra del segundo encuentro bélico mundial más importante a nivel histórico, muchas de las economías nacionales, sobre todos las que iban en aras de desarrollo, templaban la generación de todos sus productos de canasta básica, de industria de diversos tipos, de compra y venta, etc., mediante sus propias capacidades y posibilidades de cobertura, delimitadas por su propio territorio en cuestión. Por ende, la entrada de industrias de una nación a otra no prevalecía de manera tan significativa como lo es en la actualidad. Grupos como Ford en Estados Unidos, Televisa en México, Ecopetrol en Colombia, Falabella en Argentina, etc., empezaron a afianzarse en sus respectivas naciones de origen, pero aun sin tener vías de salida para presentar en otros territorios extranjeros.

Mediante la lógica anterior, en ejemplos de conglomerados gastronómicos, fue McDonald's una de las empresas que dio de los saltos más significativos en cuanto a estancia plurinacional, destacando su presencia en Rusia a principios de 1990, datando como hecho histórico su inauguración a la par con el fin de la Unión Soviética.

De a poco y conforme el pasar de los años, muchas empresas empezaron a diversificar sus funciones en demás países, además del que provenían. En sectores como el automotriz, por ejemplo, los automóviles ya no eran ensamblados bajo la responsabilidad de una sola empresa, ahora su creación se generaba teniendo la participación de varias empresas durante el proceso, algunas en el ensamblaje, otras en el detallado y el resto en su comercialización. Empresas como Coca-Cola empezaron a pluralizar sus plantas productivas en un sinfín de naciones, llegando a abarcar, prácticamente, todo el globo terráqueo. Ahora es de suma dificultad nombrar un sitio en el mundo donde no se conozca lo que es una Coca-Cola, o mejor aún, donde no se consuma con frecuencia.

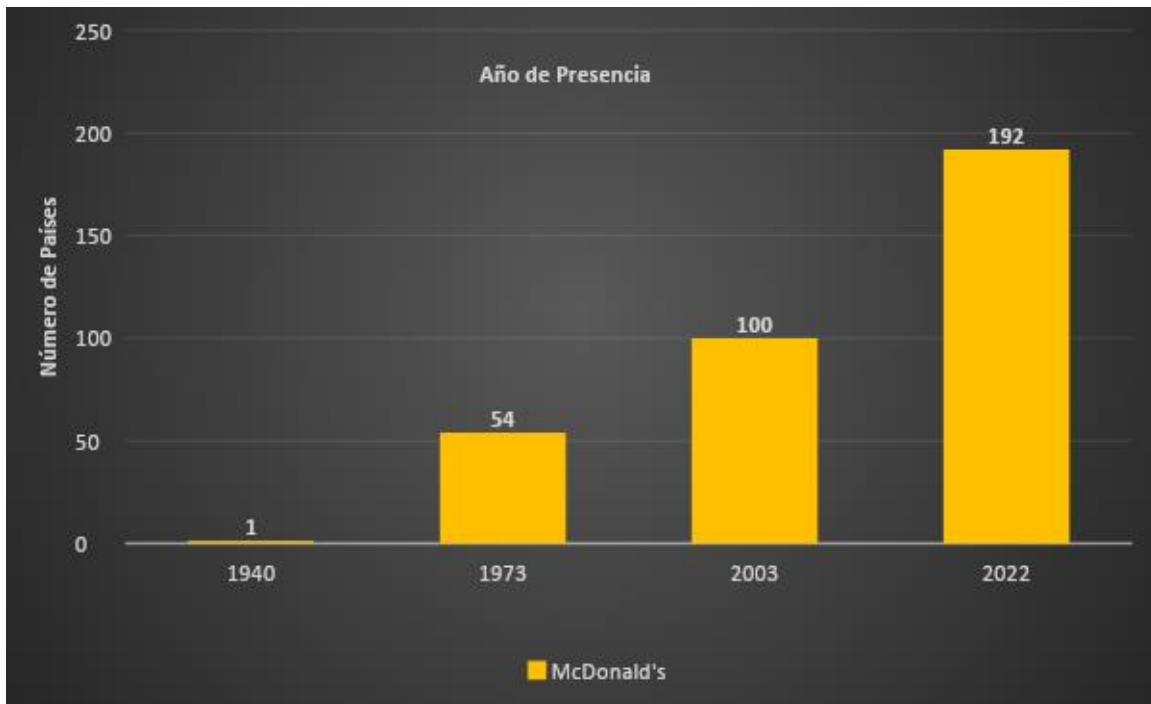
Las siguientes representaciones gráficas solo son pequeñas ejemplificaciones de empresas que acompañan al otro gran cúmulo de entes empresariales que cubren toda la noción de comercio a nivel mundial.

Presencia de Coca-Cola a lo largo del tiempo (Plantas Productivas)



Fuente: Elaboración propia con datos de The Coca-Cola Company (2020).

Presencia de McDonald's a lo largo del tiempo (Restaurantes)

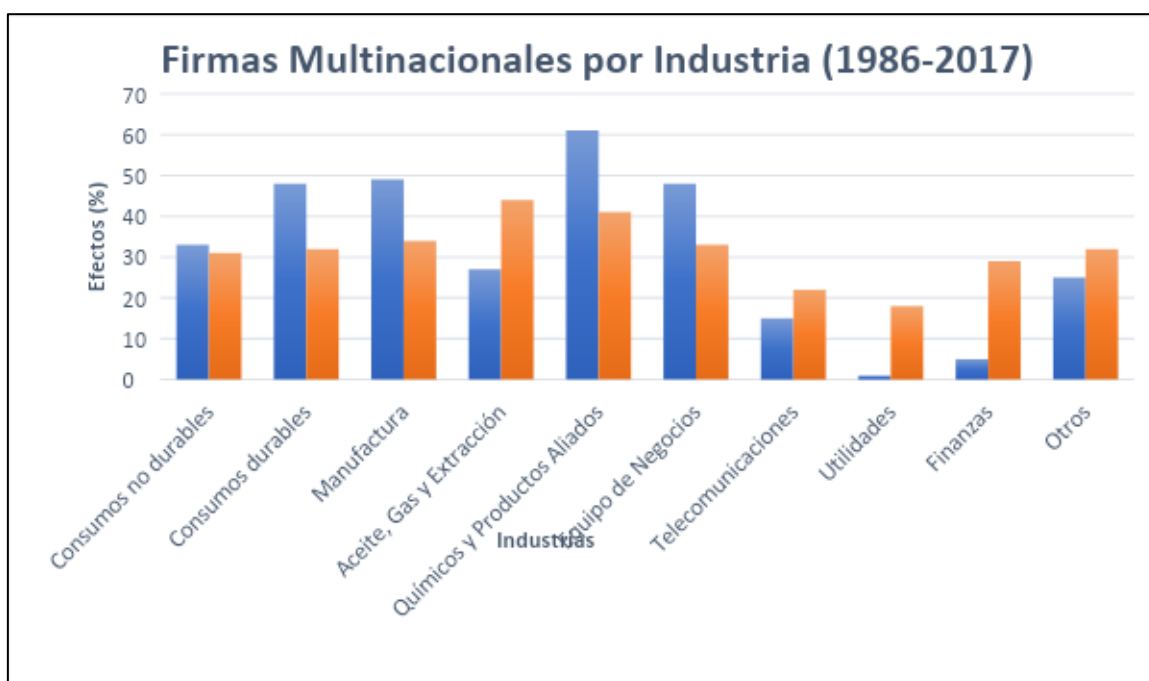


Fuente: Elaboración propia con datos de McDonald's S.A de C.V (2022).

Demás ejemplos, como el de las dos empresas anteriores, ratifican diversas hipótesis como la viabilidad que las diversas compañías ofrecen una vez que se diversifican en masa indistintamente entre las naciones que más apertura ofrecen. Es pensar en un intercambio equitativo que, para tiempos iniciales del sector empresarial multinacional, representaba un beneficio mutuo para las dos partes involucradas (naciones y empresas).

A modo de enfoque general, es necesario ver como algunas de las firmas industriales más importantes de las últimas cuatro décadas han visto un desarrollo plural en sus principales funciones, tipos de consumos, entre otras características. Esto con el fin de implementar una denotación gráfica que explique cómo los ejes empresariales multinacionales han influido, sobremanera, en los efectos que las principales industrias mundiales tienen, año tras año, en el mundo mercantil.

Firmas Multinacionales por Industria (1986-2017)



Fuente: Elaboración propia con datos de Fama-French 12 (2019).

Con el gráfico anterior, es denotable como se ha diversificado la influencia de las multinacionales a lo largo de las últimas décadas, sobre todo en sentido de industrias creacionales, es decir, cuyo origen productor sea de raíz con la creación de productos próximos a patentar. Lo anterior cobra importancia cuando se ve, mediante diferentes vías de comunicación científica, como los productos empiezan a surtir efecto masivo una vez que expanden su impacto en el mundo mediante la innovación de los mismos, por ejemplo, una nueva función en celulares, vacunas para enfrentar enfermedades nocivas, automóviles con eficacia ambiental, entre otros.

Otro dato a relucir para especificar la importancia de las multinacionales en el mundo es el nivel de inversión que estas empresas reflejan, en entrada y salida, por parte de inversores en cuestión que brindan poder adquisitivo y de reproducción a estas empresas para pluralizarse en muchas naciones, sobre todo las que más viabilidad otorgan. En poderes económicos nacionales, se denota una regla base que menciona que, mientras más nivel inversor exista en un país específico, tanto de entrada como de salida, mayor será la posibilidad de que las empresas opten por implementar sucursales productivas en dichas naciones.

Las 10 principales economías con mayor nivel de inversión (de finales de 1998 a finales de 2009)

Economía (Nación)	Nivel de Inversión (finales de 1998)	Economía (Nación)	Nivel de Inversión (finales de 2009)
Estados Unidos	920	Estados Unidos	2,672
Francia	548	Francia	1,842
Reino Unido	355	Reino Unido	1,132
Alemania	252	Alemania	1,087
China/Hong Kong	225	China/Hong Kong	999
Bélgica	180	Bélgica	997
Holanda	164	Holanda	912
Canadá	143	Canadá	862
España	118	España	651
Australia	105	Australia	631
Total	3,010	Total	11,785
Tasa de Cambio Promedio	3.34% (aprox.)	Tasa de Cambio Promedio	13.09% (aprox.)

Fuente: Elaboración propia con datos de Unece.org ()

En la tabla anterior se puede percibir que el nivel de inversión más destacado lo tiene Estados Unidos, esto gracias a la cantidad de empresas multinacionales presentes en dicha nación, pero la explicación de su presencia es la solidez financiera que ofrece el territorio estadounidense, con una de las bolsas de valores más prestigiosas a nivel mundial, con un amplio índice de ganancias a favor de las empresas que deciden colocar sucursales en los distintos estados del terreno americano y, con el pasar del tiempo, se ha ido acrecentando a la par con el nivel empresarial multinacional que se han desarrollado en lares estadounidenses. Esta misma regla obedece al resto de las naciones analizadas, gracias a esa eficiencia financiera que ofrecen, su nivel de inversión destaca de entre el resto.

Un factor que diferencia a una economía empresarial multinacional de una nacional es que, mediante su lógica de efecto en los diversos territorios, las multinacionales tienen

una brecha impresionante para diversificar sus funciones en cuantos tengan la capacidad de manifestarse, mientras que las economías nacionales solo se limitan a lo que pueda proveerles sus respectivos territorios, caso contrario a las empresas multinacionales, cuya lógica no entiende de territorios, al contrario, solo se fundamenta mediante nociones de ampliación y cobertura a efectuar. La pasividad de posibilidades entre una realidad y otra es abismal pero, para un periodo tan globalizado como el que se vive en la actualidad, es casi una enmienda general que los países que estén en vías de desarrollo mantengan el mismo nivel de crecimiento, por lo que, el que una empresa vea su tasa de valía por encima del de un país en cuestión, es un fenómeno que, si bien no debe disiparse del todo, si debe ser regulado en pro de una fluctuación económica más estable en un contexto mundial, más específicamente, en beneficio para países pertenecientes a la periferia.

II. Objetivo

Analizar el fenómeno de rebase, en términos de ganancia, de empresas multinacionales sobre naciones completas, comparando economías empresariales con economías nacionales denotando, a su vez, una alternativa de regulación financiera para estrechar la brecha diferencial entre un tipo de economía y otra.

III. Hipótesis

La soberanía de una nación, con condiciones en su mayoría periféricas, se ha visto rebasada por el nivel de ganancia que una empresa trasnacional logra en contextos comparables para ambas instancias. Se le puede atribuir a este fenómeno como una de las consecuencias del fenómeno de la globalización.

IV. Metodología

Se recurrirá a bases de datos, en su mayoría de características financieras, para comparar, en contextos históricos, el dominio que la empresa trasnacional ha reflejado en el mundo a lo largo del tiempo, tomando como soporte la época de engendramiento de la globalización. Esto en términos comparativos con las estadísticas económicas de naciones específicas.

V. Contribución de la investigación

Lo que el presente análisis busca es, de primera mano, sintetizar la actualidad económica en cuanto al conglomerado empresarial multinacional en tanto a concepción, historia, importancia, actividad económica y hegemonía de mercado que posee desde épocas recientes. Sin embargo, el objetivo del actual análisis es hacer una crítica, constructiva sobre la real conveniencia acerca del rebase económico de las empresas por encima de las naciones habidas, denotar que tan congruente es que la economía se maneje de esta forma, las distintas posturas que los países podrían tomar y, en consecuencia, una propuesta derogada sobre lo que podría hacerse más adelante en asuntos apegados al carácter económico empresa-nación.

VI. Estructura capitular

El primer capítulo analiza a las empresas multinacionales bajo sus condiciones económicas y financieras en un contexto global, partiendo así, de la determinación de un fenómeno que brinda fuerza y solidez a las empresas en la actualidad: la globalización. También se estudia el carácter liberal que el mundo ha empleado a lo largo de los años acorde con el transcurrir de los tiempos, mismo que ha favorecido a las empresas en cuanto a presencia multinacional, tanto en sentido económico como financiero. Por último, este capítulo parte del hecho histórico que fungió como cúspide para que las empresas se establecieran como el punto de partida definitivo para solidificar la actividad económica en el mercado: la Segunda Guerra Mundial.

El segundo capítulo adopta nociones teóricas sobre lo que implica que las empresas funcionen como lo han hecho contemporáneamente. Todo lo teorizado se analiza en especificaciones de instituciones como adaptador funcional ante la sociedad y los distintos congregados con quienes las empresas conviven recurrentemente; producción hacia las formas en que estas empresas conciben sus productos/servicios hacia el mercado; costos en alianza con lo que conlleva a que la producción se logre legítimamente y las distintas determinaciones que las empresas deben concretar en el mercado; y evolución empresarial, que cada multinacional ha desarrollado con el pasar de los años en condiciones de distintos contextos.

El tercer, y último capítulo, analiza a las empresas multinacionales en su proceso histórico, organizando en etapas su evolución, desde su misma concepción, pasando por su proceso de manifestación, transcurriendo hacia su consolidación en cualquier índole económica y concluyendo con la relevancia en diversos sectores que permanece en el presente.

CAPÍTULO 1. EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL CONTEXTO ECONÓMICO Y FINANCIERO GLOBAL

Introducción capitular

Las empresas multinacionales han desarrollado un carácter hegemónico a lo largo del tiempo. Primero, las principales empresas desplegaron sus funciones en dos contextos: económico y financiero. Con base en lo anterior, se generó un escenario en el cual las empresas ahora son eje principal de funcionalidad y actividad en el mercado, mediando, de este modo, su estatus dominador ante los demás sectores a nivel global. Dada la importancia de dichos agentes económicos, el presente capítulo analiza el contexto global en el que las EMN se han conformado y evolucionado.

1.1. Definición de globalización económica y financiera

Para entender el fenómeno de imponente de las empresas multinacionales en demasía contra naciones completas, es necesario analizar, primero, otro fenómeno fundamental que explica ese arraigo conceptual que permite a estas empresas multiplicar sus estadías y funciones en cuantos países les sean posibles. Por ende, es obligación introducir a la globalización¹ como una ventana introductoria para explicar ese origen de interconectividad en diversos aspectos, no solo económicos, entre países y empresas entre sí.

Se verá mediante dos vías de entendimiento, mismas que están ligadas en conjunto a las tónicas empresariales y nacionales como unidad núcleo de funcionamiento por ambas partes: Economía y Finanzas.

1.1.1. Globalización Económica

Coadyuvar a la causa de la globalización tiene una relevancia que radica, prácticamente, en la necesidad en la que cada nación ha tenido, a modo de dependencia, que recurrir a naciones con amplio devenir económico para subsistir, en cuanto a

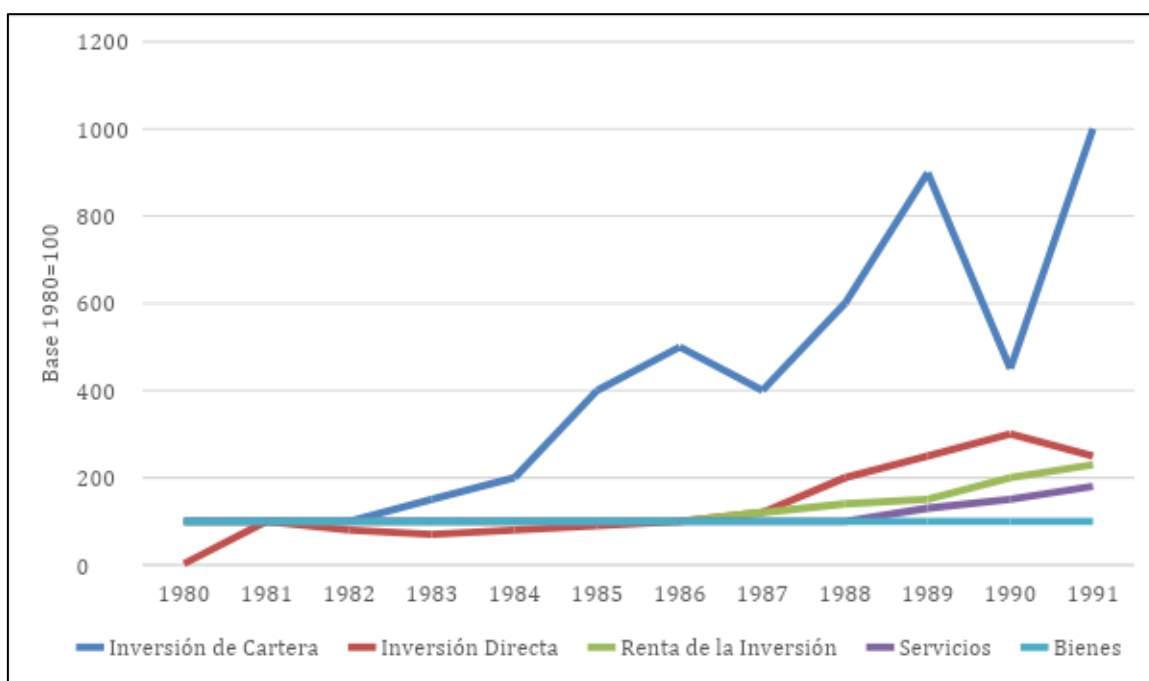
¹ Molano “La globalización es un “proceso” sociohistórico y multidimensional, que conduce a la supresión de las barreras al libre comercio. Esta expresión se aplica a la creciente interdependencia entre la producción, el mercado, el comercio y las finanzas, y a la alta participación de las economías nacionales en un sistema internacional.” (2007, p.12)

perspicacia económica, en el mundo mercantil. Dicha dependencia suele provenir, en mayor parte, de los países más desarrollados en ayuda a los que menos desarrollo conjugan. Por ende, y ante la necesidad de coexistir en un globo terráqueo que difunda beneficios para todos los estados en sintonía, se decidió compaginar gracias económicas de cada nación entre sí, en función de que estas mismas virtudes funcionaran en otros territorios que no fueran los de proveniencia. Con ello, las naciones podían fungir en decisiones económicas de amplio fundamento, tanto de un lado como de otro, a cambio de otorgar ciertos beneficios a posesión del país al que se está recurriendo. Como lo explica Guttal (2007), "...la globalización está conectada con el desarrollo del comercio internacional, y la distribución mundial de la producción de bienes y servicios, a través de la reducción de las barreras al comercio internacional, tales como los aranceles, los derechos de exportación, y las cuotas de importación, y a través de la reducción de las restricciones al movimiento de capitales y de la inversión, ...ha acelerado los procesos de la deslocalización y la externalización. Las empresas transnacionales (ETN) pueden aprovecharse de las pequeñas y medianas empresas intensamente y con el menor coste posible, a nivel mundial, debido a la subcontratación." (p. 16)

En palabras de la CEPAL (2002), "...la globalización, aunque posea dimensiones económicas muy destacadas, evoluciona concomitantemente a procesos no económicos, que tienen su propia dinámica y desarrollo, y, por tanto, no obedece únicamente a determinismos de tipo económico. La dinámica del proceso de globalización, en sus diversas vías, está determinada, en gran medida, por el desigual carácter de los participantes. En su desarrollo ejercen una influencia preponderante los países desarrollados y las grandes empresas multinacionales, y en una medida mucho menor, los gobiernos de los países en desarrollo." (p.17)

Con lo anterior, queda claro que la globalización económica no apela a circunstancias de paridad o de reconocimiento fronterizo, al contrario, rompe todas las barreras relacionadas a esas concepciones y permite que las manifestaciones que actúan en este proceso globalizado, como las empresas multinacionales, por ejemplo, tengan una libertad inusitada para trascender sus ramas o venas de reproducción a complacencia propia. Cabe destacar, con el contexto pasado, que esa vía libre de comercialización ha resultado en una contraproducción relevante que es el eje temático de este análisis.

Gráfica 1.1.1.1. Transacciones internacionales de bienes, servicios y capitales



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE. Departamento Económico.

Facciones como la inversión de cartera, la directa, la renta de la inversión, los bienes y servicios, todos representados en la gráfica anterior, son supuesto que, bajo un orden reglamentado en unificación, funcionan para que las economías inmiscuidas en el proceso globalizador rindan de la mejor manera posible, pero también sirven como servidores estadísticos para identificar si alguno de los procesos económicos de alguna de las naciones tomadas en cuenta están fallando y, en consecuencia, buscar la solución más viable a esta situación. Como mencionan García y Pulgar (2010), "... el proceso de globalización se efectúa a través de los flujos comerciales de capital, información y conocimiento, que circulan alrededor del mundo y que involucran, en mayor o menor medida, a la mayoría de los países, ...es profundamente asimétrico y favorece a un pequeño grupo de naciones altamente desarrolladas, quienes controlan la economía mundial, mientras la mayoría de países debe conformarse con el papel de actores pasivos y altamente vulnerables a los cambios internacionales, influenciados por las políticas aplicadas por los centros de poder económico, político, cultural y militar." (p. 128)

1.1.2. Globalización Financiera

En constancia con lo anteriormente analizado, es de importancia absoluta diferenciar entre un halo conceptual de otro que, en este caso, es del hilo financiero.

Como Fisher (2003) lo explica, "...por globalización financiera se entiende el proceso de interdependencia financiera entre países, que se refleja básicamente en los flujos internacionales de capital y que se acompaña de una política de apertura financiera." (p.19).

Por lo anterior, es de entendimiento compartido el coincidir con que la globalización, en su sentido financiero, fluctúa más en términos monetarios, mientras que el sentido financiero lo hace en términos organizacionales. Pero existe una problemática que destaca NU.Cepal (2003), que menciona que, "...la globalización implica riesgos originados en nuevas fuentes de inestabilidad (tanto comercial como, especialmente, financiera), riesgos de exclusión para aquellos países que no están bien preparados para las fuertes demandas de competitividad propias del mundo contemporáneo, y riesgos de acentuación de la heterogeneidad estructural entre sectores sociales y regiones dentro de los países que se integran, de manera segmentada, a la economía mundial." (p. 205)

Sin embargo, todas estas fluctuaciones financieras han significado, a lo largo del tiempo, en debacles enormes para las economías que están siendo "salvadas", puesto que, una vez que el plazo de pago impuesto en una forma contractual ha caducado, el país en vías de salida de una crisis no cuenta con la suficiente fortaleza financiera para cubrir el retorno de lo acordado, de ahí el incremento de la deuda pública de un país hacia otro, caso ensimismado a la relación México-Estados Unidos que ha visto esta lógica de deuda incrustada a lo largo de muchas épocas pasadas.

Para seguir entendiendo el fenómeno de la globalización en su distinción financiera, es necesario agregar ciertas concepciones que hacen que este mismo tenga hincapiés aunados a la idea clave de su fin. Hablar de deuda pública, en visiones globalizadoras, es también hablar de contrarrestar este hecho, y no a modo de pago en cobertura de esta deuda, sino también de contratación de deuda, medidas para ir cubriendo la misma, entre otras metodologías, pero todo en pro de que las deudas nacionales con otras naciones puedan ser contrarrestadas sobremanera. Como mencionó Frenkel, "...una deuda pública en rápido crecimiento que acabe siendo considerada insostenible por el

mercado que la ha venido financiando, puede, obviamente, ser el antecedente y el detonador de una crisis.” (2003, p. 8)

Otra de las concepciones a incluir es el de ahorro, puesto que, si se habla que la globalización se guía en aras de un desarrollo lineal entre los países en vías de desarrollo, se tiene que mencionar que el ahorro debe conjugar un papel para que estas naciones tengan una base de regeneración financiera para sustentar este desarrollo constante.

Tabla 1.1.2.1. Generación de ahorro mundial (% del PIB)

	1986- 93	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ahorro Total	35.6	33.6	33.7	32.8	32.7	33.3	32.9	33.1
Ahorro Público	7.7	7.7	7.4	7.0	6.8	7.5	7.1	6.9
Ahorro Privado	27.9	26.0	26.3	25.8	25.9	25.8	25.8	26.2

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI (Mayo 2000). Estudios Económicos y Financieros.

El cuadro anterior indica la importancia que tiene el ahorro para que el conglomerado multinacional de países en desarrollo tenga alternativas viables y realistas para seguir creciendo en términos financieros para dar frente al otro gran conglomerado de países desarrollados.

Como destaca NU.Cepal (2003), “...diversos aspectos de la globalización ofrecen significativas oportunidades a los países en desarrollo: de acceder a mercados más amplios, de disponer de capitales y tecnologías procedentes del resto del mundo, pero también de defender los derechos humanos y otros valores universales.” (p. 205)

1.2. Liberalización económica y financiera

Como se analiza en la sección pasada sobre globalización y la libertad aunada a este concepto, la necesidad de libre albedrío que tienen las empresas para que puedan crecer

en todas las formas posibles es constante. Sin embargo, ambas ideas deben ser diferenciadas una de la otra. Por un lado, la globalización es el ente clave para el crecimiento empresarial y su posterior reproducción sucursal en masa, mientras que la idea de la liberalización económica es la vía por la cual el fenómeno anteriormente mencionado se logra.

1.2.1. Liberalización Económica

La liberalización económica brinda la ventana de oportunidad para que, no solo empresas, sino cualquier otro ente mercantil, pueda abastecer y diversificar sus beneficios a voluntad, en pro de una paridad costo-ganancia para su mismo rubro. Se puede considerar a la liberalización económica como una de las ramas de congenio para que la globalización se logre, esto con el fin de dicar de comercio emergente a una empresa en cuestión.

A pesar de todo lo anteriormente mencionado, es necesario destacar que no todas las empresas obtienen el mismo nivel de ganancia económica bajo la concepción de liberalización económica, esto debido a que no todas las empresas actúan con el mismo nivel de masividad que otras. Por ende, es importante introducir un concepto intrínseco a la idea liberal de la economía: competencia empresarial². El fin real de la liberalización económica es incentivar a la competencia bajo un conjunto de retos con el afán de radicar una empresa por encima de la otra, donde los principales beneficiados son los demandantes de los productos/servicios que cada empresa oferta.

1.2.2. Liberalización Financiera

Cruz (2009) menciona que, "...dada la libre movilidad de capital, se asevera que las crisis financieras son originadas por cambios rápidos en la confianza de los inversionistas debido a alteraciones en los llamados fundamentales. Esto sugiere que un gobierno, al liberalizar financieramente su economía, compromete ex-post y ex-ante su autonomía

² Gutiérrez "La competencia es un sistema comercial ya establecido e inherente al mundo empresarial de hoy, ...pero esta principalmente se gesta en el interior de cada empresa, en su visión de cómo se ven ellos frente a la empresa de la acera de enfrente, pero a la vez cómo los ve el consumidor en su fuero interno y en la decisión que este va a tomar al adquirir un producto o no, como también y no en menor medida, en su comportamiento en masa." (2008, p.1)

política en pro de atraer capitales y evitar su salida abrupta; es decir, se aboca a conservar la confianza de los inversionistas.” (p.1)

Con la mención del autor anterior, es obvio esclarecer a la liberalización financiera como un libre albedrío de capitales entre los distintos mercados existentes, y si se habla de capitales, se debe hablar de inversiones que fomenten a estos capitales. Bajo el sentido empresarial, es de aseverar a los inversionistas como los principales responsables de las distintas fluctuaciones que las ganancias de estas empresas presentan en los respectivos mercados a los que pertenecen, sea en telefonía, gastronomía, tecnología, etc. Claramente, las empresas que más poder adquisitivo sostengan, mayor efecto capital e inversor tendrán en los mercados, pero si los efectos se vuelven nocivos a nivel mercantil, entonces las pérdidas de estas empresas serán aún más representativas, afectando, así también, a los inversionistas y asociados adjuntos a dichas empresas.

1.3. Evolución de las empresas multinacionales después de la segunda guerra mundial

La idea multinacional de la empresa no se ha visto sujeta a tiempos actuales, esto gracias a que su origen se sitúa desde tiempos con una antigüedad considerable, en épocas que fueron precepto para que las multinacionales tuvieran la importancia que al día de hoy conservan. Uno de los preceptos más importantes, sino que el más importante, es la época bélica más destacada del último siglo: la Segunda Guerra Mundial.

De 1939 a 1945, como lo menciona Lozano (2004), “...la industria pesada sustituyó en importancia a la de bienes de consumo. La siderúrgica adquirió gran relieve, al ser imprescindible en la producción de acero y la fabricación de carros de combate, piezas de artillería, aviones, así como todo tipo de vehículos.” (p.2). Sobra decir el motivo por el cual esta industria resaltaba. Sin embargo, muchas de las empresas que estaban inmiscuidas en la creación de armamento bélico realizaban su comercio con países aliados o de otra segmentación, de ahí la primera premisa de la actividad multinacional. Al ser esta la industria sobresaliente, se debía considerar el sentido finito de la guerra, por lo que, la armería dejaría de generar ganancias. Algunas empresas optaron por

dimitir sus funciones, pero otras decidieron convertir su producto/servicio en otro que lograra sobrevivir al fin de la época bélica, en algunos casos esta decisión no surtió efecto positivo, pero en otros la decisión resultó en ganancias, incluso más sobresalientes que en su época de bonanza económica, cuyo efecto histórico se mantiene en vigencia en tiempos actuales.

El sector empresarial alemán fue el que más curiosidades presentó en efecto del periodo durante y posguerra, donde se vio una conversión empresarial peculiar a modo de empresas pasando de industria de armamento a industria automovilística. En tendencia, fue de lo bélico a lo automovilístico la conversión más repetitiva, pero en omisiones pasaron de lo bélico a otro tipo de industria.

Con todo lo anterior, es de asunción total ratificar que, debido al inicio de este encuentro bélico, muchas empresas surgieron a favor de domesticar la función de la guerra bajo términos comerciales generando, a su vez, una interconectividad de funciones entre distintos puntos territoriales a nivel mundial. Pero también, debido al fin de este mismo cónclave bélico, muchas empresas generaron, endógenamente, la primera aproximación al mundo globalizado como lo que se conoce en la actualidad, gracias a que, con el fin de la Segunda Guerra Mundial, muchas empresas supieron reavivar sus aras productivas en distintas industrias que fueron renovándose con el pasar del tiempo.

Bajo todo el contexto de globalización, muchas de estas empresas que se reformaron en el periodo anteriormente mencionado, no solo median sus características productivas en una sola industria, sino que ya se reproducían en muchas otras. Hugo Boss, cuya única representación en aquel periodo del 39' al 45' fue la vestimenta militar, ahora representa una de las empresas de vestimenta, tanto masculina como femenina, con mayor rentabilidad a nivel mundial, agregando a su ciclo productivo industrias como la joyera, el calzado y, en general, todo lo relacionado con la estética vestuaria.

Conclusión Capitular

En este capítulo se analizan aspectos que acompañan a la noción multinacional de las empresas a lo largo de todo el desarrollo que ha engendrado desde hace algunas décadas. Dicho análisis no debe obedecer, necesariamente, a un contexto histórico, pero

si a uno conceptual, esto debido a que, si las empresas han podido lograr su nomenclatura multinacional, fue gracias a una indumentaria característica que se analiza en el proceder de este primer capítulo. Dichas concepciones engloban temáticas como lo son la globalización, cuyo fundamento funge como un ente que reproduce masivamente la presencia de las empresas, tanto en sectores económicos como financieros, dependiendo de las características particulares de cada empresa a lo largo de una cantidad considerable de nacionales alrededor del mundo. Este eje multiconector rompe barreras fronterizas que solían restringir a la mayoría de las empresas y les brinda una mayor libertad para multiplicar sus efectos en diversos contextos. Una vez contextualizada la evolución de las multinacionales, se describen las teorías que explican la evolución empresarial

CAPÍTULO 2. TEORÍA DE LA EMPRESA

Introducción capitular

Las empresas suelen ser definidas, estudiadas y explicadas en diversas nociones. El énfasis del presente apartado se centra en el estudio teórico que las multinacionales traen consigo a favor de explicar cómo funcionan, que carácter las define, que emplean para lograr sus propósitos y cuál ha sido la evolución que han tenido mediante sus teorías previas. Para esto, las empresas ejercen una condición de adaptabilidad dependiendo del contexto en el que estén presentando actividad, por ende, no todas las empresas obedecen el mismo tipo de teoría, gracias a que cada una de estas se desarrolla dependiendo de los distintos contextos que se estén derivando. Por todo lo anterior, son cuatro las teorías a analizar en los siguientes puntos, mismas que supeditan la concepción, el desarrollo y la salida al mercado de las empresas multinacionales en distintos sentidos factoriales, dependiendo de su condición, su caracterización y su conjunto de ideas y prioridades a favor de la obtención masiva de ganancias e incremento de valor ante todo el espectro económico.

2.1. Teoría Institucional

Para que una empresa funcione de manera efectiva, no solo debe obedecer a reglamentos financieros que regulen este funcionamiento, sino que, también debe considerar otros aspectos que, en conjunto, hagan que la empresa logre la condición óptima a la que aspira. Entre diversas tónicas para conseguir lo anteriormente redactado, una de las más importantes es la institución³ en la que cada empresa regula sus actividades. Se debe recordar que el eje central de cada institución es ser el núcleo organizacional del organismo en el que se esté manifestando.

Para entender a una empresa en su faceta institucional, es importante entender lo que es una institución empresarial en primer lugar. Por ello, Hernández (2000) señala que

³ Haidar "... es una organización establecida o fundada para desempeñar una función de interés público. Son tanto las principales agrupaciones que vertebran la vida social como cualquier otra organización o corporación pública o privada creada para desempeñar determinada labor económica, política, social, educativa, cultural, científica, etc. (familia, Estado, iglesia, escuela, partido político, club deportivo, sindicato, empresa, etc.)" (2012, p. 285)

una institución empresarial es una agrupación de tipo social encargada de velar por los recursos del capital y el trabajo en sus tónicas administrativas, esto en conciencia de producir bienes y servicios que logren satisfacer las necesidades de una comunidad en específico que, en este caso, sería la demanda de esta institución. A su vez, también se engloba al concepto un conjunto de actividades de carácter humano organizadas con la finalidad de producir bienes y servicios al por mayor.

Es de suma importancia esclarecer que la tónica institucional de una empresa no es la única existente para este ente, debido a que otras explican otros puntos de funcionamiento de una empresa, pero la institucional brinda ese halo de organización y orden que, en general, cada organismo requiere para que su creativo funcional sea eficaz, tanto en perspectivas internas de la empresa como en las externas. Ahora bien, como toda práctica en acción, es necesaria una teoría que reafirme lo que se está experimentando, esto con el fin de procrear una esencia de seguridad que brinde garantías para seguir repitiendo estas acciones. Para el caso de una empresa institucional no es la excepción, debido a que, como toda noción de organismo, se busca que un eje sea lo suficientemente funcional para guiar su hilo organizacional por el mismo camino. Por lo que, en consideraciones de Commons (1950), las instituciones, más allá de que ofrezcan un proceso de selección favorable, no logran abandonar una representación de soluciones imperfectas a conflictos que se suscitaron en el pasado. Por ello, el proceso de selección que significa la historia institucional, logra abarcar determinaciones en forma de alternativas que involucren el descubrimiento, usando a la investigación como el principal eje para lograr este fin. Así también, se debe denotar el carácter negociador a la que las instituciones se apegan, debido a que esta negociación logrará concebir la mejor voluntad colectiva posible para subyugar, en la medida de lo posible, el conflicto inerte que se encuentre de por medio entre los grupos sociales y los individuos en cuestión.

Con lo anterior, se entiende que las instituciones les brindan a las empresas una brecha de alternativas para que se tome la decisión más adecuada entre diversas interrogantes existentes dentro del conglomerado administrativo de la empresa en cuestión. Por ende, que una empresa obedezca a una lógica institucional, es también

obedecer a una toma de decisiones afines a los mejores planes que se tengan para la empresa.

Basado en lo anterior, se debe comprender que la empresa, teniendo incluida a la institución como centro de administración, considera al sector social que, en parte, incluye a la demanda del producto/servicio que esta empresa esté brindando. Por ende, ahora la institución de una empresa tiene que englobar, también, a un proceso de adaptabilidad que comprenda las peticiones y necesidades de su clientela, tanto la más fiel como la de menor antigüedad.

Con lo anterior, DiMaggio y Powell (1983) mencionan que el institucionalismo organizacional logra examinar y determinar adaptaciones de las organizaciones que se encuentren implicadas al ambiente que de las instituciones mismas se amena para conseguir un espíritu de legitimidad en el proceso. Aunado a lo anterior, un papel de suma relevancia que tienen los agentes sociales para acometer a que el institucionalismo se lleve a cabo de la mejor forma, es la influencia que pueden causar en los procesos de socialización, gracias a que este implica normas y valores que surgen en territorios nacionales con previa localización. También, el orden institucional dota de oportunidades en pro de una construcción multiteórica explorativa que conjugue, en sí, métodos con aceptación previa.

Anclado a una lógica limitante, es relevante mencionar que el institucionalismo empresarial tiene prerrogativas que desobedecen a un beneficio mutuo entre otras conceptualizaciones que también influyen, sobremanera, en el porvenir de cualquier empresa fundamentada con una economía institucional, como es el caso de la administración internacional. Lo anterior incluye a dos conceptos debido al otorgamiento de gracia que se le da a uno por encima de otro, siendo el contexto de las multinacionales por el de las administraciones internacionales la idea anterior, todo bajo lógicas de la teoría institucional.

Así, Kostova, Roth y Dacin (2008) sugieren que nociones de análisis, como lo es el de la legitimidad, deben obedecer a una modificación que se adapte a la naturaleza de las multinacionales y que propongan un desarrollo de aplicaciones de la teoría institucional mejor desarrollada que se experimente para que, con ello, se incorpore un estudio premeditado y completo de la literatura institucional en toda su plenitud.

2.2. Teoría de la Producción

El apartado anterior asistió a una tónica organizacional en cuanto a lo que una institución es capaz de brindarle a una empresa para que esta funcione de la mejor forma sus diversos ejes de funcionamiento. También se analiza que, así como las instituciones tienen una radical importancia para las empresas, otros entes también engloban el mismo nivel de relevancia. Por ello, hablar del sentido productivo de la empresa es de vital importancia para explicar el efecto masivo que causa en la demanda que adquiere el producto/servicio de cada empresa.

Hablar de producción es hablar del ciclo por el cual un producto/servicio llega a ser reproducido y distribuido en masa para ofrecer al sector consumidor de su escogencia. Por lo anterior, es de sobra el conocimiento acerca de lo que significa el conjunto productivo de una empresa para que esta funcione.

Ahora bien, cuando se habla de producción, no solo se habla de maquinaria u otros diversos aparatos que sirven como lazo de creación de productos/servicios de consumo, sino que, también el manejo de esta maquinaria es de relevancia considerable para que sus funciones sean coadyuvadas de la mejor forma. Lo anterior explica lo que es la mano de obra para una empresa, ese cúmulo de asalariados que hacen causa y efecto de que la oferta de una empresa salga al mercado en óptimas condiciones, en la medida en que cada empresa tenga la capacidad de producir masivamente su oferta.

La redacción previa se mantiene gracias a las atribuciones teóricas de Leontief (1986), donde se menciona que, la empresa como compradora de factores de producción, debe ser exhortada a combinar y transformar estos factores para convertirlos en bienes y servicios que puedan ofrecerse al mercado. Se ancla insistentemente a un objetivo principal que provea ganancias y que se logre encontrar una combinación que resulte en un ahorro persistente de gastos en aras de un proceso de producción menos costoso. Así, la función de la producción determina la cantidad de bienes y servicios que la empresa logra producir para su posterior oferta al mercado. Para conseguir lo anterior, debe congeniar un cúmulo de factores de producción, tal como el capital y el trabajo, que determinen la cantidad máxima de productos que puedan producirse dentro de una unidad determinada de tiempo, pero manteniendo una combinación de factores productivos con técnicas disponibles de producción.

Tal como en el caso de la faceta institucional de la empresa, se arguye que todo régimen productivo de funcionamiento debe obedecer a una teoría que garantice la efectividad de la ideología que se está poniendo en práctica a beneficio de los mejores fines para cada empresa. Para el caso productivo de una empresa no es la excepción. Quiroa (2021) explica que, el raciocinio de la teoría de producción debe considerar un marco teórico que analice la manera más eficiente de combinar factores productivos en pro de concebir la producción de bienes y servicios. Esta teoría, a su vez, también se ocupa de analizar las elecciones que la empresa pueda realizar acerca de la cantidad y la combinación de factores productivos, en aras de alcanzar un nivel de producción óptimo. Para ello, es de suma importancia priorizar un conocimiento amplio de precios relacionados a los factores y al nivel de producción deseado.

El aporte previo, en conjunto con la conceptualización de la producción empresarial en solitario, ratifica la importancia de los términos capitales y de trabajo para el funcionamiento óptimo de una empresa, pero bajo una idea teórica que obedezca a un ciclo accionario para fundamentar que la forma en la que se está produciendo en cada empresa es la correcta.

Así como las instituciones ayudan a las empresas a tomar decisiones adecuadas para su funcionamiento, la teoría de la producción brinda el mismo aporte, pero bajo una sábana temporal en plazos (corto y largo). Quiroa (2021) también hace hincapié conceptual en estos plazos donde, empezando por el corto plazo, explica que no se tiene una relación exacta de tiempo, sino que su principal eje a racionar se basa en una imposibilidad para cambiar o modificar un factor de producción específico. Este factor que no puede ser modificado se le suele denominar como “factor de producción fijo”, y al factor cambiante se le denomina “factor de producción variable”.

Los aportes previos de la autora indican que, bajo una idea reglamentaria, si no existe suficiente tiempo de gracia para que la empresa mueva su sector productivo con el fin de incrementar su nivel de producción, entonces este incremento no podrá llevarse a cabo. Ante esto, la empresa no mueve prácticamente nada de sus bienes de capital y solo se concentra en aumentar, a medida de lo posible, su factor trabajo, es decir, hacer que el sector laboral de la empresa redoble esfuerzos para intentar incrementar el nivel de producción. Nuevamente, esta lógica solo se guía por el estrecho periodo de tiempo

que se vincula con el corto plazo, de ahí los supuestos del capital como factor fijo y del trabajo como factor variable. Lo anterior puede ser explicado con la tabla 2.3.1, donde se usarán valores aleatorios en cada rango de análisis, pero solo como una figura representativa para explicar explícitamente la teoría que se está estudiando, pero que no necesariamente se efectúa tal cual en la realidad.

Tabla 2.2.1. Teoría de la producción (Corto Plazo)

Cantidad de Trabajadores⁴	Cantidad de Maquinaria⁵	Producción Total⁶	Producto Medio⁷	Producto Marginal⁸
0	1	0	--	--
1	1	30	30	30
2	1	70	35	40
3	1	120	40	50
4	1	120	30	0
5	1	110	22	-10

Fuente: Elaboración propia.

Como se logra observar en la tabla 2.3.1, mientras la cantidad de trabajadores crezca escalonadamente y la de maquinaria se mantenga constante, el producto total, el medio y el marginal crecerán alcanzando un punto de quiebre y decreciendo a medida en que siga aumentando el número de trabajadores. Estas observaciones son puntos claves para una empresa, debido a que, en base a estos análisis, se decide si se debe optar por seguir aumentando el número de trabajadores, decrecerlo, mantenerlo constante o, en su defecto, recurrir a otras metodologías que ayuden a incrementar el nivel de producción sin afectar otras regiones productivas con el mismo nivel de utilidad.

Continuando con los aportes de Quiroa (2021), pero ahora en cuanto a las tónicas de largo plazo, menciona que, así como se analiza en su aporte previamente examinado, estas tónicas no obedecen a un periodo de tiempo específico. Al contrario, su implicación radica en dos factores específicos, el capital y el trabajo, pero ahora ambos vistos en su

⁴ Su nomenclatura es la letra L (trabajo).

⁵ Su nomenclatura es la letra K (capital).

⁶ Su abreviatura es PT o Q.

⁷ Su abreviatura es PMe.

⁸ Su abreviatura es PMg.

noción variable. Es de importancia relevante considerar que ambos factores no pueden mantenerse en estado constante, siempre deben medirse con un nivel específico de variabilidad.

En el apartado de la teoría de la producción a corto plazo se examina que, ante la estrechez de tiempo existente para la movilización productiva de una empresa, es congruente solo atender a la variabilidad del factor trabajo, dejando a los bienes de capital casi intactos.

Para el largo plazo es distinto, incluso sin obedecer una lógica temporal, este plazo acude a la variabilidad del capital y del trabajo para congeniar un incremento en el nivel de producción, pero con resultados más significativos en función de ganancias futuras para la empresa. Para esto, es necesario volver a recurrir a una representación en forma de tabla que explique lo que se está mencionando atendiendo, de nueva cuenta, valores subjetivos para los rangos que no necesariamente deben apegarse con la realidad. Es solo una representación micro de las fluctuaciones productivas de una empresa aleatoria.

Tabla 2.2.2. Teoría de la Producción (Largo Plazo)

Empresa	Cantidad de Trabajadores	Cantidad de Maquinaria	Producción Total
A	20	4	2,500
B	20	4	2,500
C	20	4	1,500

Fuente: Elaboración propia.

Bajo las observaciones de la tabla anterior, se puede ver que, mientras L y K se mantengan constantes en el conjunto de empresas A, B y C, las dos primeras pueden mantenerse en crecimiento en cuanto a Q y la última puede ver un decrecimiento en comparación con las otras dos. Cabe mencionar que, si todas las empresas empiezan con el mismo nivel de producción a la par, las decisiones de cada una deben ser diferenciadas en pro de, mínimo, buscar mantenerse al margen del nivel de producción que el resto de las empresas muestren.

2.3. Teoría de Costos

Como se analiza en el apartado anterior, la óptima condición del factor productivo de una empresa significará en beneficios significativos y generales para la misma. Sin embargo, el camino para lograr esa condición óptima que cada empresa busca, requiere de un costo para conseguirlo y, como en todo, se reglamenta una balanza de conveniencia donde, mientras menores sean los costos, mayores serán los beneficios para la empresa.

En nociones de Smriti (2018), la ampliación de la teoría de costos, mayormente recurrida por los economistas más perspicaces, brinda un amplio marco de comprensión acerca de las empresas y como estas, en conjunto con los individuos, pueden asignar sus recursos para lograr una manutención de bajos costos, pero obteniendo beneficios considerables. Los costos que estos factores consideren son importantes para congeniar una toma de decisiones empresariales en la mejor de sus condiciones.

Lo anterior, en ejemplos más coloquiales y tradicionales, puede ser explicado en la inauguración de una planta manufacturera donde, si se quiere crear una para fabricar productos/servicios, se necesita desembolsar dinero para que este hecho se dé. Ese gasto que se da, pero ya nunca más estará disponible para otras circunstancias, es el costo inicial que cada empresa tiene en su pre proceso de producción.

Sin embargo, toda empresa engendrada en un hilo productivo busca que sus costos sean mínimos con el fin de obtener beneficios en mayor proporción, pero, si la disminución resulta contraproducente para la empresa, como lo podría ser una pérdida de prestigio o de calidad, entonces los beneficios no serían tan relevantes como se podría imaginar que fueran. La previa redacción puede reforzarse con atribuciones de Shane (2017), donde se explica que, lo que provee, en su mayoría, el costo de producción, es un piso que determine los precios. Dicha determinación aporta a los agentes un espíritu de ayuda para tomar decisiones correctas, como puede ser la cotización adecuada de precios, compra de suministros, retiro o agrego de un producto a una línea existente de productos, etc.

Así como en las nociones institucionalistas y productivas de la empresa, la de costos también funge como un fundamento para que la empresa tome la mejor decisión posible, también en pro del beneficio mayoritario de la misma. El caso de la teoría de costos es

de avalar las mejores vías y posibilidades para la reducción de costos de producción, obteniendo ganancias al por mayor, pero sin debilitar la calidad de lo que se le está ofertando al sector consumidor.

La teoría de costos, así como la de producción, obedece a indicadores ecuacionales para calcular el beneficio nulo o mayoritario que la empresa está obteniendo, a modo de convergerlo en la decisión indicada para el crecimiento exponencial de la misma. Estos indicadores son explicados por Murphy (2011), encargado de concientizar que, la utilización de la teoría de costos se basa en diferentes medidas o indicadores de costo, sean fijos o variables. Como a lo que su nombre acude, los costos fijos no conciben una variabilidad como lo hace la cantidad de bienes producidos, tal como el cambio que presentan los costos variables según la cantidad que se produzca. El costo total es el resultado de la suma de los costos fijos con los variables.

Las aportaciones anteriores, vistas desde un sentido matemático, pueden verse de la siguiente forma:

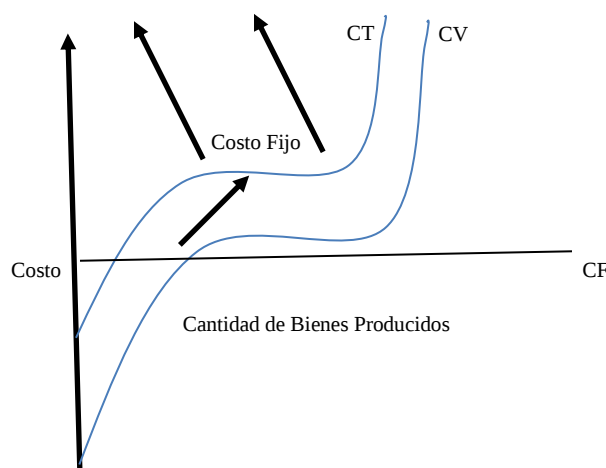
Ecuación 2.3.1. Costo Total

$$CT = CF + CV$$

CT = Costos Totales; CF = Costos Fijos; CV = Costos Variables

La ecuación anterior también puede representarse gráficamente:

Gráfica 2.3.1 Teoría de Costos



Fuente: Elaboración propia.

En el caso de la teoría de producción, su eje teórico aplicable era para, únicamente, el sector productivo, llámese capital y trabajo, pero el caso de la teoría de costos es distinto, dado que su eje de análisis puede referirse a diversas variaciones de optimización empresarial que busquen el mejor planteamiento de ganancias para la empresa en cuestión. Chávez (2018) brinda varias de estas aplicaciones, donde algunas se explican cómo un análisis del punto de equilibrio que logra una evaluación que relaciona costos, ventas y rentabilidad operativa de una empresa en niveles diversos de producción. El análisis anterior congenia un grado de apalancamiento que valora el efecto que se origina de un cambio porcentual en cuanto a ventas o producción en alianza con la rentabilidad en la operación de una empresa en cuestión, donde es necesario considerar un análisis de riesgos, tanto para la variabilidad como para la incertidumbre inherente a las determinaciones de ganancia operativa de una empresa.

2.4. Teoría Evolutiva

Tras haber recurrido a las dimensiones institucionalistas, productivas y costeables de la empresa, es pertinente dar hincapié a una teoría que englobe todo lo anteriormente analizado y le brinde al estudio una ampliación funcional de conceptos e ideas que ayuden a entender que la empresa no solo obedece a cierto cúmulo de fundamentos para su funcionamiento, sino que, en ideología ampliada, engloba aún más factores que deben verse como ejes idóneos de toda teoría empresarial en general.

Nelson y Winter (1974) mencionan que la TEE⁹ puede establecerse en pro de una obtención de beneficios para la empresa en cuestión, así también para la búsqueda de ganancias como objetivo explícitamente establecido. Contrario a la idea de maximización de ganancias inherente a cualquier empresa analizada, la TEE se guía por reglas de decisión que puedan conducir a las empresas a un desarrollo de actividades que busquen ganancias y engloben esfuerzos motivados por la obtención de estas ganancias. Las reglas a las que la TEE obedece se ejecutan mediante agentes empresariales que no tengan certeza en plenitud sobre todas las posibilidades a las que

⁹ Abreviatura de Teoría Económica Evolutiva.

deben hacer frente, así como la posesión de capacidades cognitivas y de cálculo con un límite determinado.

Tras lo anterior, vemos que la parte evolutiva de la teoría de la empresa radica, no solo en la obtención de ganancia, beneficio u otros factores particulares que solo benefician a una singularidad de agentes particulares, al contrario, acude a que el desempeño de la empresa sea óptimo, idóneo y preciso en la mayor medida conceptual posible. Por ende, el análisis institucional, productivo y de costos que se ha estudiado no resulta suficiente para claudicar a la idea de “desempeño idóneo” que toda empresa debería englobar para su importancia en el mercado.

Diversos analistas radican el hilo ideológico de la teoría evolutiva como un ente imperfecto pero adaptable, donde uno de estos analistas es Winter (1996), cuya mención radica en la demostración que la TEE hace para el análisis de los procesos relacionados a una estrategia que medíe un conocimiento no perfecto y a una estructura organizacional que no se estime en la discusión de la empresa en su presentación neoclásica. Así también, la TEE hace un intento exhaustivo por establecer una perspectiva dinámica de la empresa, una que le permita a la misma considerar cambios internos con cierto grado de adaptación interna que logre responder a la variabilidad del entorno que conciba a la selección. También, se considera un tránsito que exhiba un sendero de expansión técnica y organizacional, desprendido de un aprendizaje adquirido de la cotidianidad rutinaria.

Tras lo anterior, es necesario trastocar que esta teoría, a diferencia del resto de las analizadas, solo se guía por meros hechos conceptuales, pero sin abandonar la esencia matemática que las demás teorías efectúan. En apartados anteriores se mencionó que la teoría evolutiva busca explotar todas las demás concepciones que se tienen y que refieren al desempeño óptimo de cada empresa, por lo que, siempre englobarán términos ecuacionales, pero buscando que estos se desarrollen indefinidamente para efectos del mercado.

Una conclusión idónea de la teoría empresarial en su forma evolutiva la brinda Foss (2006), donde concluye que, para periodos actuales, aún se mantienen en vigencia teorías de la empresa pero con cierto nivel de parcialidad, donde algunas de estas intentar resolver incógnitas ligadas a fenómenos colectivos, todos en concesión con el

análisis que se ha desenvuelto a la par del estudio de las rutinas organizacionales de la TEE, mientras que otras tónicas prefieren concentrarse en características individuales de los componentes en exclusividad, así como las teorías de tipo psicológico y con un halo estrategia a la que usualmente recurren los agentes en un contexto organizacional. Para lograr un fin optimo, ambas sintonías son de alta indispensabilidad para la construcción de una nueva teoría económica de la empresa, una que amplíe una nueva brecha de investigación guiada a la interacción de estos dos aspectos analizados, pero que también acuda a revisar a la crítica ya existente de las teorías previas.

Conclusión capitular

Este capítulo, engloba una teorización explicativa que otorga metodologías que explican el funcionar de las empresas. Cada teoría explica un eje funcional de la empresa, como la producción, los costos y la evolución de la misma. Una vez definido las teorías, el siguiente capítulo analiza la evolución de las empresas multinacionales a nivel internacional.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES A NIVEL INTERNACIONAL

Introducción capitular

La condición multinacional de las empresas no nació a la par de las empresas como tal, su concepción se fue adecuando con el desarrollo de estas y la importancia que de a poco generaban en los distintos mercados. Una vez que las empresas ya empleaban sus funciones en distintas naciones, fue como se concibió la idea de empresa multinacional, todo bajo fundamentos de producción, oferta, demanda y ganancias, adaptable a todo territorio en el que cada empresa tuviera presencia. Pero, para que todo lo anterior lograra desarrollarse, pasaron una serie de etapas que favorecieron, pero también complicaron en cierta medida, a las empresas creadas y desarrolladas con el tiempo. Estas etapas pueden verse desde diferentes perspectivas, partiendo de la concepción (Etapa I), la manifestación (Etapa II), la consolidación (etapa III) y la relevancia actual (Etapa IV).

3.1. Etapa I: Los primeros intercambios comerciales (Siglo XIX)

Las empresas multinacionales no siempre han tenido el soporte de importancia que mantienen hoy en día. Tal como el Internet, la televisión, los videojuegos, el *streaming*, entre otros servicios, el carácter multinacional de las empresas ha tenido que atravesar diversas etapas que, con el pasar del tiempo, le han dado la fuerza global que, en términos actuales, ha significado en el rebase, a nivel de ganancias, por encima del de muchas economías nacionales alrededor del mundo, como lo demuestra Galindo (2017), cuya ejemplificación radica en una comparación de la cifra de negocio de las empresas con los ingresos consignados en los presupuestos de los países, más exactamente, en los casos de Amazon y Portugal, respectivamente, cuya cifra de la primer entidad engloba 91,787 miles de millones de euros, mientras que la segunda se ve rebasada con su cifra 89,940 miles de millones de euros. Sin embargo, fundamentar lo anterior radica en tener que priorizar sobre el principal sujeto que les ha brindado las bases a las multinacionales para multiplicar sus funciones y que, como tal, es su conclave de funcionamiento: el comercio.

El intercambio comercial¹⁰ tiene sus orígenes desde hace ya muchos siglos atrás, datando las primeras rutas de comercio, el trueque, intercambio de mercancías, entre otras actividades que le daban sentido de ser a este factor. Dicho intercambio fue diversificándose a través del tiempo, pero delimitándose a la geografía territorial donde este se estuviera dando, por lo que, anterior al siglo XIX, no se podía concebir que este intercambio pudiera hacerse en una cantidad sumamente considerable de naciones. Fue hasta la creación y desarrollo del transporte industrializado que la necesidad por combinar gracias en diversos sectores entre una gran cantidad de naciones tuvo su cúspide máxima.

Con base en especificaciones pertenecientes a De Fuentes (2013), los ferrocarriles fueron el eje principal de transporte colectivo a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, donde diversas potencias mundiales de aquel entonces como Estados Unidos, Alemania, Francia, Bélgica y la extinta URSS, conllevaron a hacerse gustosos del uso constante de esta vía de transporte. En este sentido innovador se desarrolló el sector férreo que, para algunas naciones, fue el sentido fundamental de funcionalidad económica para sus nociones. En el contexto histórico mexicano, por ejemplo, se vio la entrada de este transporte durante la época porfiriana, siendo este, en su momento, la actividad más innovadora que un país como México en vías de desarrollo podía tener.

Sin afán de desviar el punto de partida de investigación, la manufactura de este tipo de transportes fue el primer pestaño de la relación comercial multinacional que las empresas pudieron tener para manifestar la intervención material que, a su vez, brindaría un beneficio mutuo para todas las partes involucradas, tanto para la empresa fabricante de partes, la que se dedicaba al ensamblaje, como para la distribuidora en la nación determinada para su funcionamiento territorial.

En sentido de colectividad creacional, las empresas ferroviarias unieron fuerzas para diversificar sus funciones en tantos países fueran posibles. Para el caso de México, y obedeciendo al contexto histórico del porfiriato analizado anteriormente, mediante contribuciones de Díaz (2014), las manufacturas e instalaciones ferroviarias fueron manejadas por tres grandes empresas: Ferromex, Kansas City Southern (Estados

¹⁰ Krugman "... se da cuando los países venden bienes y servicios entre ellos, se produce casi siempre un beneficio mutuo" (1999, p. 3)

Unidos) y Ferrosur (Sudamérica), pero la contribución por envío masivo de partes para lograr el correspondiente ensamblaje eran operadas por diversas empresas con distintos orígenes nacionales, tales como Francia, Alemania, Canadá, India, China, Rusia (antes URSS), entre otras. Así también, el ferrocarril no solo fungía como medio de transporte social, sino que también incentivaba y sobreponía aún más la funcionalidad de las rutas de comercio existentes en aquel entonces que, si bien, no tenían el desarrollo multinacional que prevalece en la actualidad, si sustentaban un flujo de eficiencia mayor al que se tenía en la época previa a la llegada de la industria ferroviaria al país.

En investigaciones de Cardoso (1992), "...para la década de 1880 había 9 mil kilómetros de carreteras, siendo las más importantes: la vía México-Querétaro-San Luis Potosí, con ramales a Guanajuato y Guadalajara; Guadalajara-San Blas; Cuautitlán-San Juan del Río; México-Toluca-Morelia; México-Puebla-Tehuacán-Esperanza; Jalisco-San Marcos; Amozoc-Veracruz etc. Durante el Porfiriato esta red se amplió con las rutas Guadalajara-Tepic; Tepic a San Blas; Paso de Parras a San Marcos; Chiapa de Corzo a la frontera de Guatemala; Mazatlán a Culiacán; Tepic a Álamos; Tepic a San Marcos; México a Toluca; México a Puebla; Guaymas a Guadalajara; Iguala a Chilpancingo; Chilpancingo a Acapulco; etc." (p. 254-255)

En aras de englobar la importancia del transporte ferroviario para las empresas de aquel entonces, se puede destacar que, aunque aún no se establecía pluralmente el término multinacional con la significancia actual, ya se comenzaban a denotar esos primeros pilares sustanciales para que las empresas emprendieran su revuelo en pro de dominar a la escena económica mundial en un son aplastante, si se puede decir de algún modo.

De primera mano, fue el sector de transportes quien engendra esta sintonía de multinacionalidad para su funcionamiento, derogando su creación a empresas que emprendían su eficacia en la construcción de partes manufacturadas con el fin de ensamblar y poner en órbita funcional al conglomerado ferroviario.

Con carácter terminal, es sencillo claudicar en que los transportes no resultan ser, ni de cerca, el único puntapié que brinda el carácter dominador a las empresas multinacionales a lo largo del tiempo, esto gracias a que, a pesar de ser su primera aproximación al mundo interconectado entre sí, es la entrada a otros sectores de

diversas funcionalidades el que brinda a las empresas el papel de dominante económico que prevalece en la actualidad.

3.2. Etapa II: Manifestación de las empresas multinacionales en diversos sectores económicos (Primera mitad del siglo XX)

El apartado anterior da un primer paso hacia el entendimiento histórico sobre la importancia que las multinacionales han desarrollado paulatinamente hasta la actualidad. Aquel primer vistazo brinda un núcleo de entendimiento acerca de este acercamiento de las empresas hacia el mundo en un espíritu rompe barreras. Sin embargo, para que las multinacionales lograran tener el prestigio económico que al día de hoy conservan, tuvieron que atravesar una fase secuela muy representativa, sobre todo por el contexto histórico en el que lo lograron.

Partiendo del año 1912, en aportes de Hannah (1997), la primera economía que comenzó a acuñar a las empresas de proveniencia de otras naciones en su actividad fue la británica, misma que se permitía esta norma gracias a la falta de restricciones arancelarias que, para el caso estadounidense, significaba una normativa angular para la colaboración de las empresas multi-origen y su economía. Por ende, es de sencilla determinación considerar al año 1912 como un año fuerte para la consolidación multinacional de las diversas empresas en existencia de aquel tiempo. Acorde a las nociones anteriormente mencionadas, es de amplia importancia representar todo lo mencionado de manera tabular.

Cuadro 3.2.1. Indicadores Nacionales de la Evolución de las Empresas Gigantes de 1912

	EEUU	Alemania	Gran Bretaña	Otros
Número de Sedes empresariales por país	54	14	15	17
Capitalización (millones de USD)	90	59	95	56

Probabilidad de Supervivencia :				
Entre las 100 primeras	19%	29%	47%	0%
Como independiente en cualquier posición	48%	57%	60%	53%
Mejora de las capacidades:				
Porcentaje con crecimiento positivo (valores menores a 1)	26%	43%	40%	18%
Media no ponderada de todas las supervivientes	2,3	1,9	2,7	0,7
Media no ponderada de todas las desaparecidas	0,7	0,1	0,7	0,3
Media conjunta no ponderada	1,5	1,2	1,9	0,5
Coeficiente o varianza	(135)	(104)	(123)	(164)

PNB real de 1995 / PNB real de 1912	8	9	4	-
--	---	---	---	---

Fuente: Elaboración propia con datos de Alison Sharp (1997).

Claudicar en un puntapié que signifique el inicio del proceso de consolidación de las empresas multinacionales es una labor de suma complejidad, pero Torres (2011) integra dos hechos históricos para explicar el punto crítico que fue de la mano con la consolidación empresarial multinacional en el mundo, tales como la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión de 1929. Sin embargo, para obtener un crecimiento absoluto en cualquier estrato de diverso tipo, es necesario reivindicar una caída que funja como trampolín para que este crecimiento se lleve a cabo, por lo que, tal como lo menciona la autora antes referenciada, "...la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión evidenciaron la caída del dinámico proceso global descrito. A partir de este momento, los choques políticos y económicos, expresados en un sistema de organización social y modelo de gobierno alterno (socialista), la elevación de fuertes medida de protección que afectaron el flujo de bienes y capital y un estricto control migratorio, entre otras, se constituyeron en manifestaciones elocuentes de la crisis de esta primera fase de la globalización." (pp. 169-170)

Por lo anterior, se tiene que ambos hechos sirven como ejemplos específicos sobre la noción origen del que las multinacionales se tuvieron que percatar, uno que tuvo un cifrado negativo en la economía que fluctuaba en aquel entonces. De la debilidad nacional que cada país sufrió, fruto de los efectos que el primer encuentro bélico mundial, nació la oportunidad para que las multinacionales se reprodujeran multinacionalmente en las distintas economías involucradas en dicho encuentro, esto bajo la realidad que significó el ahorro que las empresas pudieron adquirir gracias a la necesidad indirecta que las naciones requerían para su reactivación económica en distintos plazos.

Para el caso notado de la Gran Depresión del 29', Kenwood y Loughheed (1999) explican la existencia de una renovación de la economía global de aquel entonces, sobre todo en la etapa póstuma a la caída económica de finales de la década de los 20's. Esta fue consolidada bajo una institucionalidad internacional, misma que comenzó a contemplar al sector empresarial en sus nociones, que también fue causa de la creación

del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial, 1945), el Fondo Monetario Internacional (FMI, 1945) y el Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT, 1947), conglomerados que tienen acatada a sus principales fundamentos la actividad del sector empresarial multinacional, mismos que posibilitaron recursos para la restauración de toda Europa, ordenaron el manejo monetario y cambiario, y brindaron libertad al comercio, sobre todo entre Europa Occidental y Norteamérica. Esta libertad de comercio fue el acercamiento más próspero para la consolidación de la empresarialidad multinacional.

De a poco, las economías asiáticas también empezaban a afiliar a las empresas multinacionales en sus radares, mientras que empresas de origen asiático buscaban diversificar su presencia en distintas economías nacionales.

3.3. Etapa III: Consolidación de las empresas multinacionales en la economía internacional (Segunda mitad del siglo XX)

Póstumo a los efectos de la Segunda Guerra Mundial, hecho histórico que dio punto final al apartado anterior, la economía mundial pasaba por uno de los procesos más complejos de recuperación económica que jamás se hayan visto, pero con diversas vías de mejoramiento en dicha materia. Una de estas vías de reacondicionamiento económico es explicada por Milward (1986) quien absorbe los sucesos presentados en la década de los 50's y explica que el Estado ahora ya tenía una mayor intervención en los asuntos de índole económica en la gran mayoría de países en aras de mejoría económica, donde ahora este ente fungía como el principal actor empresarial en naciones tanto europeas como americanas. Dicha intervención estatal en la economía era protegida, y explicada, por una política económica que se basaría, fundamentalmente, en el crecimiento económico y el pleno empleo como principales objetivos generales a lograr, por lo que, a modo de consecuencia, se engendraron las variables macroeconómicas más plurales que, incluso a la época presente, logran persistir. Dicha política sería conceptualizada y definida por el pasar del tiempo como "Estado de Bienestar¹¹".

¹¹ Marshall "... se designa a una propuesta política o modelo general del Estado y de la organización social, según la cual el Estado provee servicios en cumplimiento de los derechos sociales a la totalidad de los habitantes de un país." (1950, pp. 52)

Ante esta nueva política, era el Estado quien regía la mayoría de las decisiones en materia empresarial, sea nacional o multinacional, que prevalecía en aquel tiempo, por lo que las empresas con estatutos fuera de los pactados con alianza estatal no podían repatriar funciones en ninguna de las naciones que hubieran consensuado al Estado de Bienestar en su administración. Cabe mencionar que esta realidad económica, así como cualquier otro modelo que en su época fue factible y que suele finalizar mediante un agotamiento de garantías o por inadaptabilidad, dejó de ser funcional para las diversas economías mundiales alrededor del globo terráqueo, por lo que las diversas críticas empezaron a surgir ante la necesidad impetuosa de querer hacer prevalecer esta política por encima de la rentabilidad que se empezaba a ausentar. Todo lo anterior generó una etapa de crisis económica que presentó prevalencia durante la segunda mitad de la década de los 50's y toda la década de los 60's. Sin embargo, Ventura (2012) expone multinacionales que nombra como "Empresas nacidas de las crisis", donde prioriza el afán de subsistencia económica más allá de las condicionales históricas que se estén presentando. Esto lo ratifica en ejemplos como el de Burger King, empresa gastronómica fundada en 1953, año-época que coincide con las guerras en Corea, el paso de Suez y la competencia plurinacional para la llegada a la luna. Otro caso a ejemplificar es el de Walmart, fundada de 1962 y la cual, al día de hoy, se mantiene como la mayor empresa multinacional minorista en índices de recaudación. La creación de esta empresa fluctuó en el mismo espectro temporal del de la crisis de los misiles en Cuba, el asesinato de Kennedy y la guerra de Vietnam. Por lo que, ante todo lo anterior, es sencillo adaptar la idea de que las empresas multinacionales no pierden solidez de mercado, aún cuando el resto del mundo parezca indicar lo contrario.

Ya para la década de 1970, tras atravesar algunas de las crisis, no solo de son económico, sino también de otros sectores, las empresas multinacionales comenzaban a pluralizar sus funciones imponiendo sedes en diversas naciones y fundando subempresas que fungieran su administración y funcionalidad en dependencia con las condiciones nacionales en las que cada una de estas empresas de segundo término se estuvieran desarrollando, pero priorizando como objetivo colectivo la generación masiva de ganancias para la empresa de eje principal en cuestión. Bajo el mismo contexto histórico y conceptual, existieron cuatro estrategias que acudieron como las

principales determinantes de las actividades de inversión por parte de las empresas multinacionales en territorio latinoamericano, las cuales Ramírez (2018), jerarquiza como:

- *Buscadores de recursos naturales*, donde la intención de las empresas era la búsqueda de inversión en aquellos países que contaran con recursos naturales específicos, ya sea por carecer de ellos en su país de origen, mayormente estadounidense, o por tener acceso a un menor costo.
- *Buscadores de Mercados*, donde las empresas optaron por invertir en países o regiones para ofertar sus bienes y servicios en sus propios mercados, o de países adyacentes.
- *Buscadoras de eficiencia*, situación que efectuó que las empresas buscaran, valga la redundancia, racionalizar la estructura de los recursos establecidos, mismos que fueron basados en la búsqueda de mercados a través de ganancias derivadas de actividades geográficamente determinadas, como lo son las economías de escala, de alcance, de aglomeración, así como la diversificación del riesgo.
- *Buscadoras de activos estratégicos o activos tecnológicos*, mismas que presentaron, por medio de la adquisición o fusión con otras multinacionales, la añadidura de un portafolio de activos a la empresa que fueran percibidos como determinantes para mantener, o incrementar, la competitividad internacional.

De las cuatro nociones anteriores, nacieron empresas que engendraron sucursales en la gran diversidad de naciones de origen latino. Algunas de ellas fueron:

- | | |
|-------------------------------------|---------------------|
| 1. British American Tobacco. | 7. Hoteles Hilton. |
| 2. Coca-Cola. | 8. Nabisco-Farnosa. |
| 3. Colgate-Palmolive. | 9. Xerox. |
| 4. Cía. Hulera Goodyear-Oxxo. | 10. Cummings. |
| 5. Ecko. | 11. Nestlé. |
| 6. Gillette, Holzer y Cía. (OmeTfa, | 12. Philips. |
| Tissot) | 13. P. M. Steele. |

Ahora bien, para la tónica de las últimas dos décadas anteriores al inicio del siglo XXI (80's y 90's), es congruente acudir al avance que ha tenido la distribución de las grandes

empresas a lo largo de todo el siglo XX, partiendo de los comienzos de este, hasta los últimos años anteriores al comienzo del nuevo milenio. Dicha distribución se establece mediante el análisis geográfico de 17 domicilios sociales (naciones) en comparativa entre los años 1912 y 1995, agregando, a su vez, la cualidad industrial del sector empresarial de ambas etapas en alianza con su respectiva capitalización bursátil.

Cuadro 3.3.1. Distribución Geográfica de las 100 primeras empresas industriales del mundo (por capitalización bursátil). 1912-1995

Domicilio Social	1912	1995
Estados Unidos	54	40
Reino Unido	14,5	12,5
Alemania	14	7
Francia	6	5
África del Sur	4	1
Rusia	3	0
Bélgica	2	0
México	1	0
Luxemburgo	1	0
Países Bajos	0,5	2,5
Japón	0	21
Suiza	0	4,5
Suecia	0	2,5
Australia	0	1
Italia	0	1
Finlandia	0	1
Corea	0	1
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos calculados a partir de la lista de las mayores empresas mundiales, publicada en *Business Week*, el 31 de mayo de 1995. Se han excluido de la relación las empresas no industriales.

A modo de resumen, se puede denotar que, incluso el sector multinacional de las empresas, apuesta a presentar complicaciones en sus respectivas condiciones individuales con el pasar del tiempo. Dichas condiciones radican en el contexto histórico

en el que estas multinacionales fueron creadas en comparación con el tiempo de existencia que lleven después de un determinado periodo. Es obvio admitir que las condiciones de 1912 son en suma distintas a las de 1995. En nociones del primer año analizado, no existía la amplia masa de competencia de mercado que ahora ya existe para las eventualidades del año analizado más reciente, así como la puesta en marcha de políticas que no solo afectaron, y siguen afectando, al congreso económico mundial, sino que diversificaron efectos en otras particularidades como lo son lo social, lo cultural, lo político, etc. Por lo que es fácil determinar que muchas de las condiciones, sean de beneficio o decaída para las empresas multinacionales, radican en gran medida con base en las condiciones históricas que se estén desarrollando durante una etapa determinada en el tiempo, así como todo lo que se conjuga en ese mismo lapso.

3.4. Etapa IV: Empresas multinacionales en la actualidad (siglo XXI)

Para este punto, es de suma relevancia contemplar al fenómeno de la globalización como un ente cotidiano en la vida económica de cualquier nación a percibir. Se vive una realidad en la que es más sencillo conocer una empresa asiática que un país del mismo continente. Las tendencias se basan, y son promovidas, por las empresas en un sentido comercializador, además, casi cualquier medio de comunicación, comercio o servicio es promovido por un conglomerado empresarial. Con el actuar del tiempo presente, se puede ver que existen conjuntos de empresas manejadas por una sola empresa en un acomodo piramidal de efecto e importancia. Sin embargo, para el asunto principal del presente trabajo, es de relevancia absoluta plantear el nivel de arraigo que tienen las empresas en la vida diaria.

Con lo anterior, es optable determinar el poder de las empresas multinacionales subdividida en categorías, sobre todo para radicar la importancia que las empresas tienen en cada sector de la vida diaria, sea en lo económico, principalmente, lo político, lo cultural, lo social, etc.

3.4.1. Poder Económico

Las empresas multinacionales, en esencia, efectúan la mayor parte de su presencia en el sector económico de la humanidad, esto debido a que la gran sección de sus

funciones radica en terminologías de uso económico en prioridad, llámense gastos, ganancias, precios, transacciones, exportaciones, importaciones y demás factores que acuden a la entonación económica para una empresa en cuestión.

En un sentido histórico, gran parte de lo que el poder económico le ha podido otorgar a cada empresa multinacional se ha visto reflejado en todas las políticas concretadas en los acuerdos logrados en el Consenso de Washington donde algunas de ellas, en su espectro económico, de acuerdo a investigaciones de González y Ramiro (2012), se basaron en la lucha contra el déficit público por la vía de reducción del gasto, la privatización de las empresas públicas, la liberalización del comercio y de los mercados de capitales a nivel internacional, la minimización de las condiciones a la entrada de inversión extranjera directa, etc. Todas las políticas económicas anteriores han tenido como resultado que las grandes empresas multinacionales logren el control de los sectores estratégicos de la economía mundial, tales como la energía, las finanzas, las telecomunicaciones, la agricultura en una menor medida, las infraestructuras, los medios de comunicación y los distintos tipos de industria.

En menciones de la UNCTAD (2007), "... desde 1980, las inversiones extranjeras han crecido a una tasa anual que duplica el PIB mundial, y las principales responsables de este crecimiento han sido las grandes corporaciones: el 84% de la IED a nivel global se canaliza a través de este tipo de empresas."

Tal es el caso del avance del poderío económico de las multinacionales, que la gran mayoría de las crisis presentadas a lo largo de los procesos vividos durante lo que va del siglo XXI, no han afectado de gran manera al crecimiento de las inversiones de este tipo de empresas. De acuerdo con datos proporcionados por la CEPAL (2011), "...la IED aumentó un 17% respecto al año anterior y llegaron a alcanzar la cifra de 1,5 billones de dólares, la mayor desde cuatro años atrás." Incluso las cifras han demostrado que las empresas han logrado sacar provecho de las etapas de crisis que cada nación ha padecido, no solo a lo largo del periodo estudiado en este apartado, premeditando que, ante una baja a las capacidades de todo tipo en las naciones, las posibilidades de mayor influencia por parte de las multinacionales en cada país son aún mayores.

3.4.2. Poder Político

En el contexto actual, las empresas poseen más influencias sobre decisiones de diversa índole, pero con el pasar del tiempo, lo que era una toma de decisiones gubernamentales para las empresas, pasó a ser una situación viceversa en cuestión. Con el gran tamaño económico que las empresas poseen, a los grandes entes políticos de cada país les conviene adjuntar una relación comercial fortalecida con todo el conglomerado multinacional de las empresas. Este proceso se lleva a cabo mediante tres divergencias donde se sobrellevan, de forma cabal, las relaciones político-empresariales en un espectro determinado:

- Las “puertas giratorias”, por las cuales consejeros y altos ejecutivos de multinacionales pasan a tener cargos públicos con elevada responsabilidad y viceversa, gobernantes que tras su legislatura pasan a ser asesores y consejeros de multinacionales. Sin embargo, este fenómeno provoca evidentes conflictos de intereses.
- Los Lobbies¹², cuyo servicio se efectúa a favor de las empresas multinacionales, tales como la ONU, el Banco Mundial, el FMI, la OMC, la Unión Europea, entre otros.
- La diplomacia económica, donde se supone el despliegue del aparato diplomático y de la intervención de las más altas autoridades y representaciones del poder público de un Estado con el objetivo de facilitar la internacionalización de las empresas que allí tienen establecida su sede matriz.

3.4.3. Poder Cultural

En el sentido cultural del poderío de las empresas multinacionales, se logra observar un apego más estrecho sobre el entendimiento cotidiano de la sociedad, o al menos uno de tipo más heterogéneo en esencia, esto debido a que su función yace del consumo y la demanda que los agentes económicos primarios (personas económicamente activas) realizan en un sentido de atracción y persuasión a niveles absolutos.

¹² Correa (2010) “... colectivo con intereses comunes que realiza acciones dirigidas a influir ante la administración pública para promover decisiones favorables a los intereses de ese sector concreto de la sociedad.” (pp. 111)

Por una parte, el uso de la publicidad y el *marketing* que las empresas multinacionales emplean, generan una consolidación para atraer a la sociedad de consumo general. Bajo esta lógica, se ve a la publicidad como un canal ideológico que promueve en los consumidores una necesidad inusitada sobre la adquisición del producto y/o servicio que la empresa en cuestión está produciendo. Por otro lado, los medios de comunicación conjugan una importante labor para la asociación de los consumidores a los productos de las empresas, pero estos medios son también controlados en gran parte por las mismas empresas en cuestión, ya sea por la vía de la financiación a través de los anuncios publicitarios o porque, como tal, estos medios de comunicación son una empresa multinacional en sintonía. Sin embargo, es de sobra la sapiencia acerca del manejo, o manipulación, de la información que las empresas diversifican con el fin de promover el consumo de sus producciones en masa.

3.4.4. Poder Jurídico

Para este apartado, cabe priorizar que el poder jurídico de las multinacionales se refleja en una especie de armaduras de protección jurídica, donde se protege, en sí, los intereses comerciales y brinda un blindaje a los contratos consensuados de estas empresas. Klein (2001) explica la *Lex Mercatoria*, integrada por el conjunto de contratos, normas de comercio e inversiones de carácter multilateral, regional y bilateral y las decisiones de los tribunales arbitrales, como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), del Banco Mundial, y del Sistema de Solución de Diferencias (SSD), de la Organización Mundial del Comercio.

De este modo, se puede ver que las empresas multinacionales jactan una libertad de obligaciones que se reenvían a las legislaciones nacionales correspondientes a donde cada empresa esté presentando funciones de diverso tipo. Dichas libertades radican en una errada asunción de políticas neoliberales que invitan a la desregulación, privatización y reducción de presencia del Estado en políticas públicas y fortalecimiento de aparatos de diversa índole. Por ende, de este modo el sistema jurídico recubre las necesidades en esta materia por parte de las empresas multinacionales, pero descuida significativamente los derechos fundamentales de la mayor parte de la población circunscrita al aparato jurídico.

Conclusión Capitular

Ante todo lo anterior, es de amplia relevancia priorizar el contexto histórico de cada secuencia conceptual que engloba la economía a niveles generales. En su momento, por ejemplo, se veía un carácter prometedor para las empresas que, de a poco, empezaban a adoptar su condición multinacional a la par con las necesidades de las distintas épocas. En el caso de la primera etapa, como primer acercamiento, se ve como las primeras empresas empezaron adaptando sus funciones en pro del beneficio de los primeros intercambios de mercancías masivas que se tenían entre territorios, las rutas de comercio que comenzaban a forjarse y que, con el paso del tiempo, fungieron como la ruta predilecta para que estas empresas comenzaron su proceso de pluralización hacia una nueva realidad económica que comenzaría a forjarse a partir de la etapa 2 de análisis.

En esta etapa, *grosso modo*, las primeras empresas cuyo carácter multinacional se empezaba a emplear, lograban, bajo una tónica discreta pero efectiva, inmiscuirse en los distintos ámbitos económicos de relevancia que para esa época se precisaban, otorgando, de este modo, la primera gran cobertura de necesidades que, tanto la sociedad como el conglomerado que la regía, demandaban para congeniar una noción de prosperidad que, para ese entonces, era difícil de concebir. Ya para la tercera etapa, tomando en cuenta la notable concurrencia de las empresas multinacionales en asuntos de diversa índole, se denota la primera apertura de libertades para que las empresas lograran propósitos de diversificación, comercio exterior a distintas escalas ya no limitadas y, sobre todo, el primer indicio de independización de las empresas por el Estado que, en aquel entonces, era el único ente regidor de casi todos los estratos en existencia. Con el pasar de las décadas, y con los distintos hechos históricos presentados durante esta etapa, se da la cuarta, y última, fase analizada, donde las multinacionales, ya en condición consolidada, logran perpetuar su amplitud de ganancias y valor a niveles que incluso logran rebasar a distintas economías nacionales, concretando así la imagen de solidez y relevancia que las empresas multinacionales tienen en la actualidad, no solo ante la economía, sino ante la sociedad en general, eclipsando, así, la idea de la empresa multinacional como una nueva nación económica.

CONCLUSIONES GENERALES

Las empresas multinacionales encausan un contraste de beneficio/inconveniencia entre las distintas entidades analíticas que exploran todo el enfoque económico relacionado al sector empresarial. Dicho contraste ha hecho válida la realidad de la amplitud económica de las multinacionales, misma que ha logrado superar al de muchas economías en diversas naciones, incluso a nivel continental si se habla de conjuntos de empresas entre sí. Sin embargo, navegar en la presente realidad adquiere una crítica retrospectiva. Denotar esta crítica con el fin de efectuar el nivel de conveniencia que se tiene en cuanto al modo en el que se está manejando la economía en la actualidad ha sido el propósito principal del presente trabajo; así como, analizar el conjunto de factores que, en alianza, repuntaron la importancia que tienen las empresas multinacionales en los contextos actualidades. Dichos factores han sido analizados desde la concepción misma de una empresa multinacional, su funcionalidad, su proceso desde la producción hasta la etapa de oferta y demanda, su historia y, sobre todo, sus interrogantes.

Otro punto de análisis que ha hecho posible la presente investigación radica en el papel que han tenido las naciones para incrementar la relevancia de las multinacionales de manera desproporcional en comparación con otros agentes económicos.

Las empresas multinacionales, como entes económicos, han sido conglomerados que, sin duda, llegaron para asimilar una nueva realidad que dejaba atrás a etapas como la clásica, la feudal, la burguesa, entre otras, para dar paso a un presente en el que las finanzas son el concepto por el cual se rige la funcionalidad de todo el mundo. Los tipos de economías que han empleado las multinacionales han relanzado su importancia hacia otros sectores, tales como el político, el social, el cultural, hasta la misma ecología tiene sus respectivas reacciones en cuanto al manejo de las economías multinacionales que han ejercido énfasis en este sector.

Este tipo de empresas han desarrollado una hegemonía de proporciones estratosféricas a lo largo del tiempo, efectuando, a su vez, un efecto domino en todos los dominios de los que han formado parte, sobre todo en el de tipo financiero. Cabe recalcar que este conjunto empresarial fue ese primer vistazo que el mundo pudo ver hacia lo que

se conoce como globalización, un fenómeno que mantiene interconectado a todo el mundo, rompe barreras mercantiles y abre brechas de libertad para que nociones, como la de las empresas multinacionales, puedan reproducir su presencia en cuantas naciones les sea posible, jactando recursos nacionales a favor de mejorar la productividad de sus industrias y proveer una aceleración de oferta para el consumidor, reproduciendo un cúmulo de ganancias para estas empresas en cuestión.

Pocas son las empresas que, en la actualidad, mantienen su condición nacional en pro de no derogar las políticas proteccionistas de los países en los que se estén emanando. Casos como el anterior es el de las empresas rusas que, aunque sí existen empresas multinacionales con origen ruso con diversificación alrededor del mundo, prefieren preservar las funciones de sus empresas nacionales, sobre todo las encargadas de la transformación de aquellos recursos en los que la Federación Rusa sea basta. En jerarquías de la cadena informativa Novosti (2010), las fortalezas empresariales de la nación rusa se basan en los sectores energéticos y de alimentos, mismos que difícilmente son comerciados con países extranjeros. Estos sectores pueden ser vistos en la tipología de petróleos y gases, transporte, metalurgia no ferrosa, siderurgia, telefonía, bancos, energías, alimentación y bebidas.

Otra noción que ha otorgado a las empresas una mayor oportunidad para multiplicar sus funciones en una cantidad inmensa de países han sido los tratados que se han hecho, sobre todo en sintonía de mercado, en los conjuntos de países que buscan compartir sus recursos con fines de beneficios mutuos entre los territorios involucrados. Organizaciones como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), han logrado mejorar los mercados en pro de las multinacionales. En notas informativas de la Conferencia Ministerial de la OMC, Cancún (2003), se menciona que, "... se calcula que más de la mitad del comercio mundial se desarrolla actualmente al amparo de acuerdos de este tipo. Existen en todos los continentes. Entre los más famosos se encuentran la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Cambio (AELC), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA), y el Mercado Común del África Oriental y Meridional (COMESA). Desde su

creación, el GATT — y ahora la OMC — ha permitido que sus países miembros establezcan uniones aduaneras y zonas de libre comercio, como excepción al principio fundamental de no discriminación establecido en la cláusula de la nación más favorecida del artículo 1 del GATT.” (p. 24-25)

Este tipo de tratados/acuerdos, aunque si prevén beneficios y ganancias de diverso tipo para las naciones involucradas, no lo hacen en la misma medida. Es fácil esclarecer que, en el sector empresarial, sobre todo, la dominación se mantiene mediante una concepción de orígenes y reproducción a la cual no todas las empresas han tenido acceso. Empresas cuyo origen radica de países pertenecientes al centro, en contraposición con la periferia, son aquellas que mayor beneficio han obtenido gracias a los tratados multinacionales que se han creado con el pasar de los años, sobre todo a raíz del periodo posguerra en la década de los 40's.

En análisis representativos, es complicado refutar la gran disparidad de beneficios que las empresas multinacionales con orígenes periféricos tienen en comparación con las originarias del centro. Ante esto, se ve que las empresas multinacionales, como conjunto, han sido, junto con la tecnología, los entes globales con mayor evolución con el pasar del tiempo. Sin embargo, en el caso de la tecnología en específico, la situación ha sido indistinta, esto debido a que su consumo, más que ser una opción, se ha convertido en una necesidad para la sociedad en general, caso contrario al de eje multinacional de las empresas que, aunque han evolucionado masivamente como conglomerado, en traslación individual no han tenido ese crecimiento indistinto que la tecnología presume en su desarrollo. Incluso en un sentido extractor, las empresas multinacionales más poderosas han logrado absorber en sus jurisdicciones a otras multinacionales con menor capacidad reproductiva y de oferta a menor escala.

Es importante denotar que las empresas multinacionales no han logrado evolucionar homogéneamente a través del tiempo. Muchas son las explicaciones que se le da a esta evolución indistinta entre las multinacionales habidas y aún existentes en el tiempo presente, algunas de ellas sofocan el tipo de mercancías que producen y su imposibilidad para la producción de otros tipos de productos; otros análisis atribuyen esta involución a las naciones en las que cada multinacional establece sus propósitos, donde estos no se terminan consiguiendo debido a factores como la sobreexplotación de recursos, la

infertilidad del territorio, el tipo de consumidores existentes en esa geografía, etc. Muchas de las empresas multinacionales no han logrado quitarse el lazo de origen que las conecta con los países donde inicialmente fueron concebidas, causando consecuencias en modalidad grave con base en las restricciones comerciales o mercantiles que estas naciones en cuestión preservan.

El presente trabajo de investigación se ha caracterizado por tocar puntos fuertes en tanto a concepto, proceso y, sobre todo, historia. De este último punto se han logrado rescatar diversas perspectivas de análisis que pueden ser parteaguas de explicación en cuanto a hegemonía economía empresarial a nivel multinacional se refiere.

En primer lugar, se ha logrado concebir una interconexión funcional entre las empresas multinacionales y el fenómeno de la globalización como el principal efecto de causa, es decir, el eje primordial que ha logrado que la multinacionalidad de las empresas sea tan importante como hasta ahora.

Uno más de los hallazgos destacados de esta investigación es el tema de las prerrogativas adjuntas a los distintos territorios. Aunque, si bien se sabe que las economías de las empresas multinacionales compiten directamente con las grandes economías nacionales del mundo, también es de conocimiento general la debilidad de las economías provenientes de continentes con alto nivel de marginalidad entre sus distintos sectores, llámese Sudamérica, Centroamérica, África. El carácter centro-periferia en el que el mundo se sigue manejando ha sido, en gran parte, otro resultado favorable para que las empresas ejecuten su hegemonía como lo han hecho hasta ahora.

Dentro de las líneas futuras de investigación se pueden analizar factores alrededor de la lógica multinacional entre las que destacan: la formación y la organización del trabajo, el consenso entre economía y Estado, la política económica de las distintas empresas engendradas en una nación en específico, la clasificación de las empresas entre sus distintos sectores, la comparativa entre la principal economía empresarial en contra de la principal economía nacional, entre otros puntos de partida.

Como tal, la presente investigación ofrece la oportunidad analítica que brinda una explicación, no solo clasificada, sino general de todos los devenires económicos que ameritan un reacondicionamiento profundo de las empresas multinacionales sean en sus ramas estructurales, sociales, laborales, culturales, entre otras.

REFERENCIAS

- Barafani, M., Fuchs, M., Lachman, J., López, A., Merino, M.F., Papu, V., Pasouini, P. & Rozemberg, R. (2022). *Radiografía de las empresas Multilatinas y las multinacionales de América Latina*. BID INTAL.
- Bello, E. (2021). *Cómo internacionalizar una empresa: pasos, estrategia y trámites clave*. IEBS Digital School.
- Calixto, M. & Mejía, R. (2016). *Si las empresas fueran países*. Periódico El Economista S.A. de C.V.
- Cardoso, C. (1992). México en el siglo XIX. México: Nueva Imagen. (p. 254-255)
- Casanova, G. (2021). *El primer McDonald's de la URSS*. VozPopuli de España, S.A. de C.V.
- Cassis, Y. (en prensa) (1995). *Big Business: The European Experience*. Oxford University Press, Oxford.
- CEPAL. (2011). *Inversión extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2010*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Chávez, J. (2018). *Teoría de Costos*. Economía. Unidad 2. (p. 235-242).
- Coca-Cola Industria Mexicana. (2020). *Coca-Cola alrededor del mundo*. The Coca-Cola Company.
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal) (2002). Globalización y desarrollo. Santiago de Chile, p 17. Recuperado el 10 de julio de 2018 de Repositorio CEPAL.
- Commons, J. R. (1950). *The economics of collective action*. Madison: University of Wisconsin Press. (p. 4).
- Conferencia Ministerial de la OMC, Cancún. (2003). *¿Elementos constructivos u obstáculos?* Notas Informativas. Normas: Acuerdos Regionales. Organización Mundial del Comercio (OMC-GATT). (p. 24-25).
- Correa, E. (2010). *Comunicación: lobby y asuntos públicos*. Cuaderno 33. Centro de Estudios en Diseño y Comunicación. (pp. 111)

- Cruz, M. (2009). *Liberalización financiera y el sentimiento del mercado: el caso de la economía mexicana*. Recuperado de EconoQuantum vol.5 no.2 Zapopan ene. 2009.
- De Fuentes, A. (2013). *La construcción de la red férrea mexicana en el porfiriato. Relaciones de poder y organización capitalista del espacio*. Instituto de Geografía de la UNAM. (p. 175-176).
- De la Fuente, M. (2012). “*División internacional del trabajo*” y “*Deslocalización*”, en Hernández Zubizarreta, J., González, E. & Ramiro, P. (eds.) (2012): *Diccionario crítico de empresas transnacionales*, Icaria, Hegoa y OMAL.
- Desconocido. (¿?). *Multinational enterprises, foreign direct investment and related income flows*. Capítulo 4. Unece.org
- Di Nino, V., Habib, M.M. & Schmitz, M. (2020). *Multinational enterprises, financial centres and their implications for external imbalances: a euro area perspective*. ECB Economic Bulletin, Issue 2/2020.
- Díaz, E. (2014). *El ferrocarril, ¿la revolución del siglo XIX?* Revista Paradigmas.
- Dimaggio, P. J. and Powell, W.W. (1983) “The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields” *American Sociological Review*, 48:147.
- Drincovich, S. (2020). *Empresas que valen más que países: casos sorprendentes sobre quién es el que manda en la economía digital*. iProUP. Grupo App S.A. Buenos Aires, Argentina.
- Elizondo, M. (2017). *Grandes empresas superan a países en ingresos*. Revista Marítima S.R.L.
- Erel, I., Jang, Y. & Weisbach, M.S. (2019). *The Corporate Finance of Multinational Firms*. Ohio State University, NBER, and ECGI.
- Fischer, S. (2003). “*Globalization and its Challenges*”. *American Economic Review*, vol. 93, num. 2, pp. 19
- Foss, Nicolai. (2006). “*The emerging knowledge governance approach: challenges and characteristics*”. Working Paper núm. 06-10, Danish Research Unit for Industrial Dynamics, p. 10.

- Frenkel, R. (2003). *Globalización y crisis financieras en América Latina*. Recuperado de Revista de la CEPAL 80, (p. 8).
- Galindo, C. (2017). *Cuando las empresas son más poderosas que los países*. Ediciones El País.
- Galindo, C. (2017). *Cuando las empresas son más poderosas que los países*. Global Justice Now.
- Garay, A. (2012). “*Diplomacia económica*”, en Hernández Zubizarreta, J., González, E. & Ramiro, P. (eds.) (2012): *Diccionario crítico de empresas transnacionales*, Icaria, Hegoa y OMAL.
- García, J. & Pulgar, N. (2010). *Globalización: aspectos políticos, económicos y sociales*. Revista de Ciencias Sociales v.16 n.4 Maricao dic. 2010. (p. 128).
- González, E. & Ramiro, P. (2012). “*Resistir a las transnacionales. Los movimientos sociales frente a las grandes corporaciones en Europa y América Latina*”, en Hernández Zubizarreta, J., De la Fuente, M., De Vicente, A. y Irurzun, K. (eds.) (2013): *Empresas transnacionales en América Latina: Análisis y propuestas del movimiento social y sindical*, UPV/EHU, Hegoa y OMAL, Bilbao.
- Guardia, M. (2020). *Empresas de hoy día que colaboraron en la II Guerra Mundial (I)*. Recuperado de La Piedra de Sísifo. (p. 2-4)
- Gutiérrez, G. (2008). *La competencia empresarial y su aplicabilidad*. Recuperado de DSpace, México, p.1
- Guttal, S. (2007). “*La Globalización*”. Recuperado de La globalización en el desarrollo en la práctica, vol 17 no. 4/5, agosto de 2007.
- Haidar, J., I. (2012). *Impact of Business Regulatory Reforms on Economic Growth*. Journal of the Japanese and International Economies, Elsevier, vol. 26(3), pages 285, September.
- Hannah, L. (1997). *La evolución de las grandes empresas en el siglo XX: un análisis comparativo*. London School of Economics. (p. 105).
- Hernández, S. (2000). *Clasificación de las empresas en México*. Fundamentos de Administración Ed. Mc Graw Hill 2000. (p. 58).

- Kenwood, A. & Lougheed, A. (1999). *The Growth of the International Economy, 1820-2000* (capítulos 11-21). New York: Routledge.
- Klein, N. (2001). *No Logo. El poder de las marcas*, Paidós, Barcelona.
- Klein, N. (2007). *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*. Paidós, Barcelona.
- Kostova, T., Roth, K., & Dacin, M. (2008). "*Institutional theory in the study of multinational corporations: A critique and new directions*". *Academy of Management Review*, Vol. 33, No. 4:994.
- Kusluvan, S. (1998). *A Review of Theories of Multinational Enterprises*. Istanbul Medeniyet Universitesi.
- Leontief, W. (1986). *Input-Output Economics*. Oxford University Press, New York. (p. 3).
- Lozano, J.J. (2004). *Una economía de guerra*. Recuperado de CASA NICOLASA, Alojamiento rural en Capileira (La Alpujarra).
- Marengo, F. (2021). *Empresas Unicornio: ¿Cuáles son las más importantes de América Latina?* ADEN Business Magazines.
- Marshall, T. H. (1950). *Citizenship and social class, and other essays*. Cambridge [Eng.] University Press. (pp. 52).
- Martínez, A. & Medialdea, T. (2001). *Reflexión crítica sobre la globalización financiera [Cuadro]*. Recuperado de Universidad Complutense de Madrid.
- McDonald's. (2022). *Acerca de nosotros*. McDonald's S.A de C.V.
- Milward, A. (1986). *La Segunda Guerra Mundial 1939-1945*. *Journal of Political Economy*, 98, pp. 739-76.
- Molano, G. (2007). "*El interregionalismo y sus límites*". *Estudios Internacionales. Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, N° 158, septiembre-diciembre, p. 12
- Murphy, R.P. (2011). *Problems with the cost theory of value*. Mises Institute. (p. 67).
- Naim, M. (1986). *¿POR QUÉ UNA EMPRESA INVIERTE EN OTRO PAÍS?* Análisis crítico de algunas teorías sobre los determinantes de las inversiones

extranjeras directas. El Trimestre Económico vol. 53, No. 210(2) (abril-junio de 1986), págs. 225-256 (32 páginas). Fondo de Cultura Económica.

- Navarro, J.A. (2020). *El Poder de las multinacionales*. McGraw-Hill Interamericana de España, S.L.
- Nelson, R. & Sidney, W. (1974). "Neoclassical vs. Evolutionary theories of economic growth: critique and prospectus". En The Economic Journal, vol. 84, núm. 336, p. 887-888.
- Novosti. (2010). *Principales empresas rusas*. Organización Autónoma sin Fines de Lucro "TV-Novosti" 2005-2010.
- NU. CEPAL. (2003). *Globalización y desarrollo: una reflexión desde América Latina y el Caribe*. CEPAL, Banco Mundial, Alfaomega. (p. 205).
- Quiroa, M. (2021). *Teoría de la producción*. Diccionario económico, Economía. (p. 121-143).
- R. Krugman, P. (1999). *Economía internacional. Teoría y política*. Cuarta edición. Madrid: Mc Graw-Hill/Interamericana de España, S.A.U., Pag. 3.
- Ramírez, J. C. (2018). *Empresas en Los 70s*. SCRIBD. (p. 1-2).
- Rapoport, M. (1997). *La globalización económica: ideologías, realidad e historia [Gráfica]*. Recuperado de Ciclos, Año VII, Vol. VII, NQ12, 1er. semestre de 1997.
- Romero, A. & Vera, M.A. (2009). *El proceso de globalización y los retos del desarrollo humano*. Revista de Ciencias Sociales v.15 n.3. Maracaibo sep. 2009.
- Shane, H. (2017). *Cost Theory in Economics*. Bizfluent. (p. 88).
- Sharp, A. (1997). *Mayores empresas industriales del mundo, en 1912*. London School of Economics. (p. 116-119).
- Sistema de Información Económica (1993-2022). *Exportaciones de mercancías por países*. SAT, SE, Banco de México, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.
- Smriti, C. (2018). *Cost Theory: Introduction, Concepts, Theories and Elasticity*. Your Article Library. (p. 14).
- Thompson, P. (2022). *Nuevas formas de trabajar en la empresa del futuro*. Open Mind Grupo BBVA Copyright 2022.

- Torres, D. (2011). *Globalización, empresas multinacionales e historia*. Pensamiento y Gestión, N° 30 ISSN 1657-6276. (pp. 169-170).
- UNCTAD. (2007). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2007*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- Ventura, B. (2012). *Las mayores empresas nacieron en plena crisis*. Infoempleo.
- Villamueva, J. (2021). *¿Qué son las empresas multinacionales?* El Orden Mundial en el Siglo XXI. Creative Commons BY-NC-ND.
- Winter, S. (1996). "Coase, la competencia y la corporación". En Oliver Williamson y Winter Sidney (comps.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, México, FCE, p. 252.