

JUAN HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, ERIKA GONZÁLEZ
y PEDRO RAMIRO (eds.)

DICCIONARIO
CRÍTICO DE EMPRESAS
TRANSNACIONALES

CLAVES PARA ENFRENTAR
EL PODER DE LAS GRANDES
CORPORACIONES

Icaria ♣ Antrazyt
ECONOMÍA

ÍNDICE

Introducción, <i>Juan Hernández Zubizarreta, Erika González y Pedro Ramiro</i>	11
Listado de siglas	21
Listado de tablas, cuadros y gráficos	25
Índice alfabético	27
Activismo accionario, <i>Fernando Fernández, Marta Serra y Jesús Carrión</i>	29
Agencias de calificación, <i>Mikel de la Fuente Lavín</i>	32
Alianzas público-privadas, <i>Silvia M. Pérez</i>	35
Alternativas, <i>María González Reyes</i>	38
Asimetría normativa, <i>Juan Hernández Zubizarreta</i>	42
Banca pública, <i>Alberto Montero Soler</i>	47
Bienes comunes, <i>Luis González Reyes</i>	50
Boicot, <i>Ane Garay</i>	53
Bolsa, <i>Erika González</i>	56
Brecha salarial, <i>Alberto Montero Soler</i>	61
Coherencia de políticas, <i>Pablo J. Martínez Osés e Ignacio Martínez Martínez</i>	65
Consenso de Washington, <i>Eduardo Bidaurratzaga</i>	70
Contrapublicidad, <i>María González Reyes</i>	74
Cooperación empresarial, <i>Luis Nieto Pereira y Pedro Ramiro</i>	78

Cooperación financiera, <i>Dani Gómez-Olivé y Iolanda Fresnillo</i>	82
Decrecimiento, <i>Luis González Reyes</i>	87
Delitos económicos, <i>Erika González</i>	90
Desigualdad de género, <i>Silvia M. Pérez</i>	93
Deslocalización, <i>Mikel de la Fuente Lavín</i>	96
Deuda ecológica, <i>Leire Urkidi y Rosa Lago</i>	99
Diplomacia económica, <i>Ane Garay</i>	103
División internacional del trabajo, <i>Mikel de la Fuente Lavín</i>	106
Ecofeminismo, <i>Marta Pascual Rodríguez</i>	110
Empresa transnacional, <i>Alejandro Teitelbaum</i>	113
Financiarización, <i>Patxi Zabalo</i>	117
Innovación, <i>Pedro Ramiro</i>	120
Instituciones financieras internacionales, <i>Patxi Zabalo</i>	124
Internacionalización, <i>Gemma Tarafa, Merche Valls y Mónica Vargas</i>	127
Inversión Extranjera Directa, <i>Ane Garay</i>	130
Lex mercatoria, <i>Juan Hernández Zubizarreta</i>	135
Lobby, <i>Luis Miguel Uharte Pozas</i>	139
Mercados, <i>Mertxe Larrañaga</i>	143
Militarización, <i>Alejandro Pulido</i>	146
Multinacionales españolas, <i>Silvia M. Pérez</i>	150
Nacionalización, <i>Pablo Villegas</i>	156
Naciones Unidas, <i>Erika González</i>	160
Negocios inclusivos, <i>Pedro Ramiro</i>	163
Neoextractivismo, <i>Inés Carrasco y Jokin del Hoyo</i>	167
Obligaciones extraterritoriales, <i>Felipe Gómez Isa</i>	171
OCDE y OIT, <i>Jesús Carrión y Júlia Martí</i>	174
Paraíso fiscal, <i>Patxi Zabalo</i>	178

Privatización, <i>Alejandro Pulido</i>	181
Propuestas alternativas de control, <i>Juan Hernández Zubizarreta</i>	186
Publicidad, <i>Isidro Jiménez Gómez</i>	189
Pueblos indígenas, <i>Mikel Berraondo</i>	192
Puertas giratorias, <i>Ane Garay</i>	196
Resistencias, <i>Pedro Ramiro y Erika González</i>	201
Responsabilidad Social Corporativa, <i>Dorleta Peña Gutiérrez</i>	206
Retribuciones, <i>Braulio Alfonso Moro</i>	210
Sector privado, <i>Luis Nieto Pereira y Pedro Ramiro</i>	214
Seguridad jurídica, <i>Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro</i>	218
Servicios públicos, <i>Braulio Alfonso Moro</i>	222
Sindicato global, <i>Amparo Merino Segovia</i>	225
Soberanía alimentaria, <i>Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate</i>	228
Subcontratación, <i>Andrea de Vicente Arias</i>	231
Trabajo decente, <i>Amparo Merino Segovia</i>	236
Tribunal arbitral internacional, <i>Alejandro Teitelbaum</i>	239
Tribunal Permanente de los Pueblos, <i>Erika González</i>	242
Violación de los derechos colectivos, <i>Luis Miguel Uharte Pozas</i>	247
Zona Franca de Exportación, <i>Patxi Zabalo</i>	250
Índice temático	253
Índice analítico	255
Otros conceptos de interés	273
Referencias bibliográficas	285
Autoras y autores	301

INTRODUCCIÓN

JUAN HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, ERIKA GONZÁLEZ y PEDRO RAMIRO

¿Qué es una empresa transnacional? ¿Cuáles son las multinacionales españolas? ¿De qué hablamos cuando nos referimos al sector privado? ¿Qué son la financiarización, la inversión extranjera directa y los mercados? ¿Qué entendemos por asimetría normativa, seguridad jurídica y obligaciones extraterritoriales? ¿Qué representan las alianzas público-privadas, la coherencia de políticas, la cooperación empresarial y financiera? ¿Qué papel juegan los *lobbies*, las puertas giratorias o la diplomacia económica? ¿Tienen algo que ver las grandes corporaciones con la brecha salarial, la desigualdad de género, la deuda ecológica, la violación de los derechos colectivos? ¿Cuáles son los procesos de resistencia que hoy se están dando frente al poder de las compañías multinacionales? ¿Existen propuestas alternativas que nos permitan ir avanzando en la construcción de otros modelos de economía y sociedad?

Para dar respuesta a preguntas como estas, en este diccionario se abordan de forma concisa, sencilla y didáctica sesenta conceptos básicos que resultan necesarios para entender cómo funciona uno de los actores centrales en la era de la globalización: las empresas transnacionales. Y es que, con la expansión de las grandes corporaciones a cada vez más esferas de las actividades humanas, para la ciudadanía se ha vuelto cotidiana una multitud de términos que, de hecho, han sido definidos por estas mismas compañías, sus centros de pensamiento, las escuelas de negocios y los medios de comunicación de masas. De ahí, precisamente, surge la necesidad de analizar y cuestionar el discurso hegemónico en relación con los resultados de la extensión de las operaciones de las transnacionales por todo el planeta.

Desde esta perspectiva crítica, diferentes autoras y autores provenientes de la universidad, las ONGD, las organizaciones sindicales y los movimientos sociales diseccionan las cuestiones fundamentales de una serie de conceptos que abarcan campos que van desde la economía, el derecho y las relaciones laborales hasta la política internacional y la cooperación para el

desarrollo. Todo ello, con los objetivos de contribuir a que sigan avanzando los procesos de resistencia frente al poder de las grandes corporaciones y, a la vez, de aportar elementos para caminar en la formulación y puesta en práctica de propuestas alternativas al modelo de desarrollo dominante en la actualidad.

El poder de las grandes corporaciones en el mundo contemporáneo

En los últimos cien años, mientras ha ido avanzando el capitalismo global y los estados-nación han venido cediendo parte de su soberanía en cuanto a las decisiones socioeconómicas, las empresas transnacionales han logrado ir consolidando y ampliando su creciente dominio sobre la vida en el planeta. Y es que aunque, en realidad, los antecedentes de lo que hoy son las compañías multinacionales pueden situarse varios siglos atrás —se habla de la existencia de empresas de este tipo ya a finales de la Edad Media, con los ejemplos de la Banca de los Médici o la Compañía de Indias—, no es hasta finales del siglo XIX y principios del XX, cuando compañías estadounidenses como General Electric, United Fruit, Ford y Kodak comienzan a extender sus negocios fuera de su país de origen, en que las grandes corporaciones empiezan a adquirir un papel de extraordinaria relevancia en el concierto internacional. Y eso se potencia, especialmente, en las tres últimas décadas del siglo pasado y en lo que va de este, ya que el avance de los procesos de globalización económica y la expansión a escala planetaria global de las políticas neoliberales han servido para construir un entramado político, económico, jurídico y cultural, a nivel global, del que las empresas transnacionales han resultado ser las principales beneficiarias.

Es evidente el poder que, en términos económicos, tienen las corporaciones transnacionales. Basta comprobar, por ejemplo, cómo la mayor empresa del mundo, Wal-Mart, maneja un volumen anual de ventas que supera la suma del Producto Interior Bruto de Colombia y Ecuador, mientras la petrolera Shell tiene unos ingresos superiores al PIB de los Emiratos Árabes Unidos. Asimismo, las compañías multinacionales disponen de un innegable poder político: son moneda de uso corriente las estrechas relaciones entre gobernantes y empresarios, no hay más que ver cómo, por citar solo algunos casos, los ex presidentes González, Aznar, Blair y Schröder han entrado en el directorio de corporaciones como Gas Natural Fenosa, Endesa, JP Morgan Chase y Gazprom, respectivamente, de la misma manera que, en sentido contrario, Mario Draghi y Mario Monti pasaron de Goldman Sachs a las presidencias del Banco Central Europeo y del gobierno italiano. Igualmente, las empresas transnacionales poseen una extraordinaria influencia sobre la sociedad tanto en el terreno cultural —las grandes compañías emplean la publicidad y las técnicas de *marketing* para consolidar su gran poder de

comunicación y persuasión en la sociedad de consumo— como en el plano jurídico: los contratos y las inversiones de las multinacionales se protegen mediante una tupida red de convenios, tratados y acuerdos que conforman un nuevo Derecho Corporativo Global, la llamada *lex mercatoria*, con el que las grandes corporaciones ven cómo se protegen sus derechos a la vez que no existen contrapesos suficientes ni mecanismos reales para el control de sus impactos sociales, laborales, culturales y ambientales.

Todo este poder que han acumulado las empresas transnacionales se ha venido acrecentando, de forma acelerada, desde los años setenta hasta hoy. Esto es, desde que con la aplicación de las medidas económicas promovidas por Milton Friedman y la Escuela de Chicago, el neoliberalismo fue imponiendo su ideología por todo el globo aprovechando los golpes militares, las guerras, las catástrofes naturales y las sucesivas crisis económicas para ir introduciendo drásticas reformas sin apenas oposición popular en el marco de «la doctrina del *shock*». En los últimos cuatro años, desde que estalló el *crash* financiero global, y siguiendo la máxima de «privatizar las ganancias y socializar las pérdidas», las instituciones que nos gobiernan están aplicando en Europa las mismas políticas que se llevaron a cabo en los países periféricos en las décadas de los ochenta y noventa: reformas laborales que recortan derechos básicos de los trabajadores y trabajadoras, modificación del sistema de jubilaciones para favorecer los planes de pensiones privados, aumento de los impuestos indirectos y de la fiscalidad sobre las rentas del trabajo, reducción de la tributación de empresas y grandes fortunas, mercantilización de los servicios públicos que todavía quedan por privatizar, eliminación de la inversión pública en educación, sanidad, cooperación, dependencia...

De este modo, mientras se inyectan presupuestos públicos millonarios a las mismas empresas que durante todos estos años se han beneficiado de la falta de regulación del sistema económico y financiero, la crisis es la excusa para avanzar con más fuerza en el desmantelamiento del Estado del bienestar, la privatización de los bienes comunes y la apertura de puertas al capital transnacional para que pueda controlar más y más cuestiones que tienen que ver con los derechos fundamentales de la ciudadanía. Las compañías multinacionales controlan los sectores estratégicos de la economía mundial: la energía, las finanzas, las telecomunicaciones, la salud, la agricultura, las infraestructuras, el agua, los medios de comunicación, las industrias del armamento y de la alimentación. Y la crisis capitalista no ha hecho sino reforzar el papel económico y la capacidad de influencia política de las grandes corporaciones, que tan pronto hacen negocio con los recursos naturales, los servicios públicos y la especulación inmobiliaria, como con los mercados de futuros de energía y alimentos, las patentes sobre la vida o el acaparamiento de tierras. Eso sí, asistimos a una crisis sistémica que no es solo económica,

sino también ecológica, social y de cuidados, que está produciendo estragos en las condiciones de vida de la mayoría de la población mundial.

La necesidad de confrontar el discurso hegemónico

En este complejo contexto, resulta imprescindible continuar con la investigación, el análisis, la denuncia y la movilización en contra de los abusos que cometen las empresas transnacionales en su expansión por todo el globo. Porque, lejos de debilitarse con la actual crisis económica y financiera, el hecho es que las grandes corporaciones continúan fortaleciendo su poder e influencia en nuestras sociedades gracias a sus renovadas estrategias corporativas y a la constante aplicación de nuevos modelos de negocio. Por eso, a la vez que se profundizan las desigualdades y las mayorías sociales ven cómo sus derechos quedan relegados frente a la protección de los intereses comerciales y los contratos de las compañías multinacionales, se hace más necesario que nunca fortalecer las luchas y resistencias en contra de las empresas transnacionales. A la vez, ha de avanzarse en la reflexión y la construcción de alternativas socioeconómicas que nos permitan mirar más allá del capitalismo, abriendo ventanas hacia esos otros modelos posibles, otras realidades que no pasen por situar a las grandes corporaciones en el centro de la actividad de la sociedad sino que, justamente al contrario, las desplacen a un lado para colocar en su lugar a las personas y a los procesos que hacen posible la vida en nuestro planeta.

Este diccionario surge, justamente, a partir de esa idea: frente a la enorme capacidad y la variedad de recursos que tienen las grandes compañías para imponer su pensamiento y convencernos de que no hay alternativas, es necesario construir otros discursos que se enfrenten al hegemónico y que transmitan que no solo es posible, sino que es imprescindible, repensar la centralidad del capital transnacional en la economía y, en general, sobre nuestras vidas. Para ello, hay que romper con la creencia generalizada de que la economía, el derecho, las relaciones internacionales, la cooperación al desarrollo son disciplinas que únicamente pueden ser abordadas por los técnicos oficiales y especialistas acreditados en la materia. Porque ese es, precisamente, uno de los argumentos que imponen las escuelas neoliberales para deslegitimar la movilización social contraria a sus dictados. Así considerado, el debate sobre el avance del capitalismo sería puramente técnico, con lo que el lenguaje oficial del conocimiento especializado de los expertos haría imposible, en la práctica, la difusión de la información a la mayoría de la población y se tendería, por tanto, a suplantarse la participación ciudadana.

En las universidades europeas, el lenguaje utilizado en los textos oficiales se recrea una y otra vez en la transferencia de conocimiento desde la universidad a la empresa —esta es la herramienta central de la Estrategia de Lisboa que impulsa la UE—, entendiéndose, claro está, que dicha transferen-

cia de conocimiento se da cuando este tiene valor de mercado. La lógica de la denominada «excelencia» incide en promocionar y apoyar a los centros universitarios y a las investigadoras e investigadores más competitivos, cuya calificación dependerá de índices, sistemas privados y semipúblicos de evaluación, adecuados, por cierto, a criterios mercantiles sin control democrático alguno. Además, en la medida en que la obtención de recursos externos es valorada como un criterio de mérito para la promoción económica y profesional, se empuja a docentes e investigadores a firmar contratos con las grandes empresas que aporten financiación para futuros trabajos y estudios. En este contexto, si la investigación se pone al servicio de los intereses y las necesidades de las mayorías sociales, no se computa como excelente; por el contrario, llegan a ser calificadas con el grado de excelencia investigaciones que favorecen a la industria militar y a las multinacionales que violan los derechos humanos o no respetan las legislaciones ambientales. Se constata que, desde la perspectiva del capital, todo lo que genera riqueza en términos económicos es bueno, sin más.

Con todo ello, el debate entre lo técnico y lo político resurge a la hora de definir y analizar el rol que desempeñan las empresas transnacionales en el modelo socioeconómico global. En este sentido, partimos de la base de que tanto la caracterización de este fenómeno como la definición de propuestas alternativas para el control de las multinacionales no deben ser un asunto exclusivo de despachos de abogados, reputados economistas ni expertos en cuestiones internacionales: sobre todo, esta tarea ha de venir de la ciudadanía. Y es que, si el pensamiento dominante en derecho y economía forma parte de la estructura hegemónica de dominación, solo podrá convertirse en un vehículo contrahegemónico si se subordina a la acción política.

De ahí que, desde una perspectiva crítica sobre esta realidad, esta publicación se dirija al profesorado y al alumnado universitario, a los movimientos sociales y a las organizaciones políticas y sindicales, a las miles de personas que desde la primavera del pasado año vienen llenando las calles y las plazas de multitud de ciudades con ganas de conocer lo que está pasando para, seguidamente, poder ponerse manos a la obra para transformarlo. Por eso, el diccionario ha sido elaborado por una treintena de autores y autoras que, partiendo de su trabajo en la academia, las organizaciones sociales o el movimiento sindical, comparten la visión de que es necesario buscar la globalidad, la interdisciplinariedad, la precisión y, al mismo tiempo, los instrumentos que nos permitan avanzar en la formulación de alternativas al sistema imperante. Así, el eje común en todo este libro es la visión crítica frente a la globalización capitalista que hoy nos domina; no obstante, se recoge una pluralidad de enfoques que, en algunos casos, puede reflejar matices diferenciados respecto a conceptos como el crecimiento económico, el modelo de desarrollo o la posibilidad de construir alternativas al capitalismo. Un trabajo de este tipo,

en nuestro criterio, no podía sino recoger estos debates de cara a fortalecer, de manera dialéctica, el marco teórico que favorezca la puesta en marcha de propuestas contrahegemónicas.

Esperamos que con herramientas como esta podamos seguir contribuyendo a tender puentes entre la universidad y los movimientos sociales, de forma que la construcción del discurso apoye la acción política y viceversa. Y que redunden, al fin y al cabo, en el avance de modelos alternativos que puedan hacer frente al pensamiento dominante.

Cómo se estructura el diccionario

El diccionario desarrolla sesenta conceptos relacionados con la economía, las relaciones internacionales, el derecho, la sociología o la cooperación para el desarrollo, todos ellos con las empresas transnacionales como protagonistas del hilo conductor del texto. Es decir, se han escogido las seis decenas de términos que, en nuestra opinión, resultan los más adecuados para caracterizar a las grandes corporaciones en la actualidad. Por supuesto, eso no significa que otras aproximaciones a los conceptos no pudieran ser oportunas —de hecho, sería deseable que en otros trabajos se partiera de enfoques que pudieran tener como eje central, por ejemplo, las relaciones de género, las desigualdades sociales o los movimientos migratorios— ni que no existan otros términos que, igualmente, hubiera podido ser de utilidad incorporar aquí. Las limitaciones de tiempo y espacio con las que contamos a la hora de llevar a cabo este libro hicieron que el resultado final sea el que tienes entre manos.

En cada uno de los **términos**, que se presentan ordenados alfabéticamente, se aborda el análisis crítico del concepto de una forma sintética y tratando de acercarlo a un público no especializado. En primer lugar, se presenta una breve definición del término en una entradilla que resume la idea central que, posteriormente, se desarrolla en el texto. A continuación, se entra en detalle en los orígenes del concepto y su historia, así como en los debates, problemáticas y situación actual del tema en cuestión, citando casos concretos —en la mayoría de los casos se recogen ejemplos, con nombres y apellidos, de empresas transnacionales relacionadas con el concepto analizado— que sirvan para ilustrar el análisis de forma más didáctica. Todos los términos incluyen, al final, un epígrafe con otros **términos relacionados** del diccionario que, en mayor o menor medida, se encuentran ligados a ellos. Asimismo, se recoge una breve **bibliografía** con las referencias más interesantes para saber más sobre el concepto analizado. Cuando en un término, dentro del propio texto, se hace referencia a otro que también está recogido en el diccionario, se señala en letras VERSALITAS.

Junto con el índice alfabético, se muestra un **índice temático**, donde se agrupan los términos en función de las materias y disciplinas a las que hacen

referencia. Igualmente se incluye un **índice analítico** para facilitar la búsqueda de otros conceptos, nombres y referencias que pueda resultar interesante consultar. El diccionario se completa con un **listado de siglas**, una explicación concisa de algunos **conceptos de interés**, la recopilación completa de todas las **referencias bibliográficas** citadas a lo largo del libro, y una breve descripción de las **autoras y autores** que han elaborado los términos.

Queremos destacar, por último, que junto con la edición impresa disponemos también de una **versión web** del diccionario: puede consultarse la versión electrónica, disponible en euskera y castellano, en las páginas web de OMAL (www.omal.info/diccionario) y Hegoa (www.hegoa.ehu.es).

Agradecimientos

El presente trabajo ha sido coordinado conjuntamente por el Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL), un proyecto de investigación de la Asociación Paz con Dignidad, y Hegoa – Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional, perteneciente a la Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU), todo ello en el marco de un convenio de colaboración suscrito entre dicha universidad —a través de la Escuela Universitaria de Relaciones Laborales— y la Asociación Paz con Dignidad. Por nuestra parte, no nos queda sino expresar nuestro agradecimiento a estas instituciones, así como a todas las autoras y los autores que han participado en el diccionario, sin los cuales no hubiera sido posible abordar un trabajo de estas características. Esperamos, lectoras y lectores, que el resultado os sea de utilidad.

Bilbao y Madrid, septiembre de 2012

Nota de los editores

¿Empresas transnacionales o multinacionales?

A lo largo del diccionario, se emplearán indistintamente los términos transnacional y multinacional para hacer referencia a aquellas empresas que, teniendo su sede en un determinado país, controlan una parte o el total de la propiedad de una o varias empresas en un país diferente al de su casa matriz. Definiremos, así pues, a la EMPRESA TRANSNACIONAL —o multinacional— como aquella empresa que está constituida por una sociedad matriz creada de conformidad con la legislación del país en que se encuentra instalada, que se implanta a su vez en otros países mediante INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, sin crear empresas locales o mediante filiales que se constituyen como sociedades locales, conforme a la legislación del país destino de la inversión.

La discusión terminológica —es decir, la forma de definir a estas complejas organizaciones empresariales que, en palabras de Joel Bakan, se han convertido en «la institución dominante de nuestro tiempo»— es una cuestión que, aunque tiene una importancia relativa, ha dado lugar a una extensa literatura tanto en la doctrina jurídica como en el ámbito económico, sin llegar a resolverse de manera unívoca la idoneidad de la terminología a emplear. En realidad, esta discrepancia nominativa viene a reflejar la complejidad de su naturaleza jurídica, la constante mutabilidad y la dificultad de adecuar los instrumentos conceptuales a las nuevas realidades empresariales. Y es que, tanto en la teoría como en la práctica, resulta complicado determinar los contornos exactos de sus formas jurídicas, su clasificación atendiendo a diferentes criterios, las actividades que abarcan, las cadenas de responsabilidades, la organización interna, las relaciones intraempresariales, la propiedad del capital social, las vinculaciones interdisciplinarias entre distintas áreas de conocimiento... En todo caso, siendo conscientes de que según la terminología utilizada podría hacerse referencia a distintas teorías o matices conceptuales realizados por unas u otros autores, emplearemos aquí los términos transnacional y multinacional como sinónimos.

El concepto de empresa multinacional aparece por vez primera a principios de los años sesenta; concretamente, en una ponencia elaborada por David E. Lilienthal en 1960, en la que define a estas empresas como «las que tienen su sede en un país pero operan y funcionan de acuerdo a las leyes de otros países». El término multinacional se recogía, asimismo, en un informe de *Business Week* publicado el 20 de abril de 1962; según esta revista, las empresas multinacionales cumplirían tres características: tener alguna forma de inversión directa en al menos un país extranjero, que la dirección de la

empresa asuma la responsabilidad de las operaciones en el extranjero y que las decisiones se tomen en función de las alternativas previstas en cualquier lugar del mundo. En todo momento, el objetivo es conseguir los mayores beneficios para el conjunto de la empresa.

Con posterioridad, fueron apareciendo numerosas formas para denominar a estas compañías: EMPRESA TRANSNACIONAL, empresa global, corporación, firma, empresa plurinacional, internacional... Destaca, en este sentido, la posición de Dimitri Uzunidis, que sostiene que el término transnacional remite a normas y sistemas judiciales supranacionales y, por tanto, excluye a las empresas, ya que estas —al menos desde el punto de vista jurídico— tienen patria: se encuentran sujetas a las normas del Estado matriz, y sus filiales y subsidiarias a las del Estado receptor. Este autor propone que, dado que la naturaleza jurídica de la empresa es ante todo nacional, la mejor denominación sería la de empresa global: así, esta sería la «empresa nacional originaria de un país cuya economía tiene gran peso en las relaciones económicas internacionales. Es aquella, oriunda de un país, cuya economía está entre los primeros puestos de la economía-mundo jerarquizada, y despliega sus actividades de forma vertical y horizontal atravesando las fronteras políticas y económicas».

Según Raymond Vernon, la EMPRESA TRANSNACIONAL es «una compañía que intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como quien cree que no existen fronteras nacionales, sobre la base de una estrategia común dirigida por el centro corporativo». Otra descripción que se ha hecho de estas sociedades transnacionales es la que aporta el departamento de Comercio de EE UU: «Las filiales son articuladas en un proceso integrado y sus políticas son determinadas por el centro corporativo en términos de las decisiones relacionadas con la producción, la localización de plantas, las formas de los productos, la comercialización y el financiamiento». Ambas definiciones se encuentran recogidas más adelante en estas mismas páginas, dentro del término EMPRESA TRANSNACIONAL, en el cual Alejandro Teitelbaum aborda con mucho mayor detalle las características de estas corporaciones. Citando a este autor, podemos resumir que la EMPRESA TRANSNACIONAL, «aunque tenga la apariencia jurídica de una pluralidad de sociedades, constituye, en lo esencial, una unidad económica con un centro único con poder de decisión».

En términos económicos, la definición de EMPRESA TRANSNACIONAL o multinacional no tiene que ver, en sentido estricto, con su número de trabajadores y trabajadoras, ni con sus ingresos o ganancias anuales, ni tampoco con la cantidad de accionistas que tenga —de hecho, no hace falta que una sociedad cotice en BOLSA para que sea considerada transnacional— o los países en que esté presente. Según la UNCTAD, basta con que una empresa controle el 10% del capital de una filial en un país extranjero para que se considere como transnacional o multinacional. Partiendo de este criterio, puede

observarse que, en el año 2007, había 79.000 EMPRESAS TRANSNACIONALES en todo el mundo, que a su vez controlaban 790.000 compañías filiales. Eso sí, a pesar de que existen miles de transnacionales que parecen competir libremente en el mercado global, apenas unos cientos de ellas controlan hoy a todas las demás: 737 multinacionales monopolizan el valor accionario del 80% de total de las grandes compañías del mundo, y solo 147 controlan el 40% de todas ellas.

En el presente diccionario, para el abordaje de todos los términos se tendrá en cuenta la relación de los mismos con las EMPRESAS TRANSNACIONALES o multinacionales, entendiendo estas en el sentido que acabamos de definir. Metodológicamente, los diferentes autores y autoras irán deteniéndose en la descripción de las actividades de estas compañías, así como en su caracterización económica y en su estructura jurídica, como instrumentos útiles para delimitar los contornos sobre los que articular las definiciones de todos los conceptos aquí recogidos. Es un método análogo al que, por otra parte, han empleado la ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO en su Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social —que, en su apartado sexto, recoge expresamente que «para realizar su finalidad, esta declaración no requiere una definición jurídica precisa de las empresas multinacionales»— y la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO en sus Líneas Directrices para las Empresas Multinacionales, donde se entiende que «no es necesaria a los efectos de las directrices una definición precisa de las empresas multinacionales».