

In retreat. The multinational company is in trouble. Global firms are surprisingly vulnerable to attack

Enviado por Josue Garcia Veigaen Mar, 02/07/2017 - 17:54

Cita:

The Economist [2017], "In retreat. The multinational company is in trouble. Global firms are surprisingly vulnerable to attack", *The Economist*, London, 21 de enero, <http://www.economist.com/news/leaders/21715660-global-firms-are-surprisi...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Enero 21, 2017

Revista descriptores:

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [4]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [5]

Tema:

Retirada de las empresas multinacionales. Lo local sobre lo global

Idea principal:

El presidente estadounidense Donald Trump ha decidido emprender una fase de domesticación (mediante bajos impuestos fiscales y altas barreras fronterizas) sobre las grandes firmas globales que perjudican a los estadounidenses mediante el traslado de empleos y fábricas al exterior.

Para la revista el retiro de las compañías multinacionales de los mercados globales no es ninguna sorpresa. *The Economist* sostiene que éstas ya se encontraban en retirada antes de las revueltas populistas de 2016. Su desempeño financiero ha disminuido, han agotado su habilidad de reducir costos e impuestos en el exterior y han perdido ventajas frente a las empresas locales.

El fin del arbitraje

Las empresas multinacionales emplean parte importante de los trabajadores en el mundo (*Ver Dato Crucial 1*) y un cierto grupo de ellas influyen en miles de millones de personas. Representan un tercio del valor de los mercados bursátiles mundiales, poseen gran participación de la propiedad intelectual y junto con sus cadenas de suministro suman más del 50% del comercio mundial.

The Economist señala que las multinacionales tuvieron su auge a inicios de la década de los noventa, fueron preferidas por los inversores debido a sus economías de escala y su eficiencia. Además eran bien recibidas en países emergentes por las ofertas de trabajos, exportaciones y la transferencia de tecnología.

En los últimos cinco años las ganancias de las multinacionales han caído un 25%. Los rendimientos del capital están en sus niveles más bajos de las últimas dos décadas (*Ver Dato Crucial 2*). Un dólar apreciado y bajos precios de petróleo explican parcialmente esta reducción. Las súper empresas tecnológicas y las firmas con fuertes marcas siguen prosperando. No obstante este fenómeno de retirada está lejos de ser una mera coyuntura. En la mayor parte de las industrias el crecimiento es menor y son mucho menos rentables que las empresas locales. Parte del declive se explica por un fin del arbitraje: han disminuido los impuestos hasta su punto mínimo y los salarios bajos empieza a ascender (China). Por su parte las empresas locales se han vuelto más sofisticadas: pueden robar, copiar o desplazar las innovaciones de las empresas globales sin construir costosas oficinas y fábricas en el extranjero. Las empresas de vanguardia son locales y no globales.

El terreno político está agudizando las tensiones para los gigantes globales. El artículo señala que Trump es justamente una manifestación del cambio mundial que pretende captar más del valor generado por las multinacionales. Su llegada solo acelera un proceso de reestructuración. Muchas empresas tendrán que reducir sus imperios (General Electric y Siemens están "localizando" sus cadenas de suministro, producción, trabajos e impuestos en unidades regionales o nacionales) o busquen hacerse intangibles (empresas como Uber y Google, siguen expandiéndose en el exterior). Otras empresas están vendiendo licencias y franquicias (cadenas hoteleras y comida rápida). Pero incluso estas multinacionales virtuales son también vulnerables al populismo porque crean pocos empleos directos, pagan pocos impuestos y no están reguladas por normas del comercio como las de los bienes físicos.

Tomando de nueva cuenta el control

La retirada de las empresas globales otorgará mayor control al estado sobre las empresas. No obstante no toda nación podrá obtener una gran participación de la producción, trabajos e impuestos de las propias empresas. Un cambio rápido en la forma dominante de los negocios en los últimos 20 años podría ser caótico. Muchos países con déficit comercial (incluyendo "Breteña global") dependen del flujo de capital que traen las multinacionales. Si las ganancias de las empresas disminuyen, el valor de los mercados de valores probablemente caerá.

Los ciudadanos consumen productos de las empresas que critican. La edad de oro de las empresas globales también ha sido una edad de oro para la elección y la eficiencia del consumidor. Finalmente para la revista la desaparición de las empresas globales no generará los empleos prometidos por Trump y conllevará al aumento de precios, la disminución de la competencia y la desaceleración de la innovación.

Con el tiempo, millones de pequeñas empresas que comercian transfronterizamente podrían reemplazar a las grandes empresas como transmisoras de ideas y capital. Pero su peso es pequeño. Quizá con el paso del tiempo se extrañe la acción de las grandes empresas globales.

Datos cruciales:

1. Las empresas multinacionales, son aquellas que realizan una gran parte de sus operaciones fuera de su región de origen, emplean uno de cada 50 trabajadores del mundo.
2. Cerca del 40% de las multinacionales tiene rendimientos en su capital menores del 10%.
3. La participación de las ganancias globales sumadas por las multinacionales ha caído de un 35% hace una década a 30% hoy en día.

Nexo con el tema que estudiamos:

Es interesante observar el cambio de perspectiva del pensamiento liberal sobre el comportamiento de las empresas transnacionales (multinacionales). El hecho de su estancamiento o desaceleración no es sinónimo de que retornaran a espacios meramente locales dentro de las fronteras nacionales. Su lectura deja de lado algunas consideraciones relevantes como las grandes concentraciones de poder, recursos, tecnología, conocimientos, control de mercados y territorios estratégicos. Por el contrario una forma de seguir creciendo en mercados saturados es apropiándose de sus competidores (Fusiones y Adquisiciones) y de las promesas innovadoras nacientes ¿Es prematuro el anuncio del fin de las grandes empresas globales?

Lo cual tampoco significa que el proteccionismo no represente nuevos retos a la acumulación y expansión de las grandes transnacionales.

Otra ficha en el LET donde se aborda el tema con mayor profundidad:

[Multinationals. The retreat of the global company. The biggest business idea of the past three decades is in deep trouble](#) ^[6]

Source URL (modified on 12 Febrero 2017 - 11:36pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/1199>

Links

- [1] <http://www.economist.com/news/leaders/21715660-global-firms-are-surprisingly-vulnerable-attack-multinational-company-trouble>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>
- [5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>
- [6] <http://let.iiec.unam.mx/node/1206>