

## RIESGO Y VENTURA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

POR

JOSÉ MARÍA CARBALLO FERNÁNDEZ.

Doctor en Economía y Comercio por la Universidad de Roma.

### I. APÁTRIDAS DE LA ECONOMÍA.

Las exportaciones de mercancías, que caracterizan al capitalismo antiguo, ceden en el capitalismo moderno a la exportación de capitales.

LENIN.

En el extraño mundo de nuestros días, cosmopolita, inestable y movedido, son patentes las notas de internacionalidad e interdependencia, a escala planetaria, que producen en el hombre contemporáneo la idea de universalidad en sus aprovisionamientos de bienes y servicios, y la sensación de convivencia económica a dimensión mundial.

Cierto es que, como Ortega y Gasset recordó, en su "Origen y epílogo de la Filosofía", es sorprendente la monotonía y "regularidad de la Historia". Y decía esto a cuento de su mención a la coincidencia de las épocas de "pleonaxia", en las antiguas civilizaciones, con el descubrimiento y explotación de las riquezas yacientes en su espacio colonial y periférico.

Siempre sucedió, según parece, que los países cabeceros y directores, las metrópolis poderosas, hayan vivido a base de los bienes producidos allende sus propios y originarios territorios, merced a la contribución de los países por ellos dominados, fuentes de suministro y sostén de sus holgados lujos y de su opulencia.

La historia es una galería de cuadros que contiene pocos originales y muchísimas reproducciones, afirmó Tocqueville. Y no es de extrañar que, con las consiguientes variantes de matiz, la lujuriosa

abundancia de nuestro mundo coincida, como en otros momentos de la historia, no sólo con la petulancia y con la inestabilidad rebelde, sino también con el hecho de que la vida cotidiana se desarrolle entre objetos procedentes, en apariencia, de lejanos países, producto de otros pueblos, incluso de otras culturas.

Sin embargo, mientras en otros tiempos la acción aproximadora se producía en el sentido de transferir a la metrópoli bienes ya producidos en la periferia colonial, a base de intercambios y explotaciones apoyadas en la exclusiva dominación de sus zonas fronterizas, hoy ha tenido lugar una inversión copernicana y los países dominadores se internan en los mercados periféricos, para producir por sus propios agentes, *in situ*, lo que después venden en ellos, al amparo de licencias y patentes, y también lo que de ellos toman para su propio uso, ya se trate de materias primas o de artículos de consumo. La presión derivada de su capacidad de decisión les permite imponer su voluntad y su arbitrio.

La vía actual pasa a través de esa institución económica, cada vez más potente y expansiva, que son las Empresas Multinacionales (o Transnacionales como las denominó Robinson) a las que unos consideran factores de desarrollo mientras otros ven en ellas un instrumento de neocoloniano y de dominio.

El fenómeno de empresas constituidas para actuar en países distantes no es nuevo: en los siglos XVI y XVII nacieron las grandes compañías de navegación, cuya primera generación estuvo constituida por la Liga Hanseática, la Compañía de las Indias Orientales y sus análogas, a las que debió Europa su abundancia en la disposición de materias primas, gracias a las cuales gozó del predominio político y militar en el mundo; y en los siglos XVIII y XIX se invertían ya capitales y se montaban empresas en los territorios coloniales y ultramarinos.

Sin embargo, lo que caracteriza hoy a las grandes empresas cuyas operaciones se extienden más allá de sus fronteras, en la nueva versión de "Multinacionales", es el hecho de no vincularse, en términos absolutos, a una única nacionalidad, el hecho de estar presentes en una pluralidad de mercados, el de controlar empresas fi-

liales, radicadas en diversos países, y el de distribuir su capital y dirección entre conjuntos nacionales diferentes.

E. G. Sievert exigía, para la cualidad de multinacional, las condiciones de tener fuera de su propio país más del 25 % de sus inversiones y realizar allí más del 25 % o del 30 % de sus negocios, concepción que coincide, en líneas generales, con la opinión que prevalece entre los medios de negocios. Perlmutter las clasificó en "exocéntricas", "pluricéntricas" y "geocéntricas", según su horizonte de interés y sus puntos de perspectiva económica.

Todas estas empresas penetran en el interior de los países en que actúan, entran en contacto directo con las poblaciones indígenas (Singer, Bayer, Nestlé, Unilever, Ford, General Motors, SKF, Alcan ...) y crean, en ellas, empresas filiales.

Las causas a las que suele atribuirse el nacimiento y la expansión de la figura económica de la "Empresa Multinacional" (en última instancia apátrida) son principalmente económicas, tales como la necesidad de desarrollar acciones defensivas u ofensivas en los mercados a que acceden, o el crecimiento de aquellos a los que orientan sus actividades, cuando llega a ser conveniente el abastecimiento directo, mediante plantas productivas montadas en el propio país de destino. Otras veces, existen circunstancias que mueven a la incorporación de empresas con tecnologías más avanzadas.

Aparte de todas estas razones, hay que señalar el hecho de que algunas actividades son intrínsecamente internacionales, como las del petróleo, las mineras, etc. Y también conviene recordar la capacidad de utilizar las actividades multinacionales como eficaz instrumento geoestratégico.

Hasta la Segunda Guerra Mundial, la "multinacionalidad" era un fenómeno netamente europeo (Nestlé, Unilever, Philips ...) a causa, según suele suponerse, de la angostura de los mercados disponibles más que de una pretensión ofensiva. Ha de señalarse, no obstante, el hecho de que su internacionalización, como advirtió Kaufmann, era esencialmente continental.

Pero el gobierno norteamericano es el que aparece como principal impulsor de la figura de la "Empresa Multinacional", a la que

concedió, desde 1948, no sólo apoyos fiscales sino también diplomáticos y ..., llegado el caso, hasta militares.

Las Sociedades Multinacionales parecen estar contribuyendo a provocar la transformación del sistema tradicional de las exportaciones, al constituirse en centros de inversión directa de capitales, en los países en los que deciden asentarse, después de haber analizado las alternativas posibles, para lograr la explotación óptima, combinada, de su espacio nacional y de los espacios extranjeros e internacionales.

La superación de las barreras aduaneras, el aprovechamiento de las ventajas que suelen concederse en todos los países a los productos propios, la mejor distribución en amplias bases de los costes de investigación para el desarrollo, los beneficios derivados de la inteligente explotación de fiscales o laborales más flexibles, etc., son todos motivos de estímulo para la expansión de las Empresas Multinacionales.

Por otro lado, la creación de la EFTA y del MEC hicieron más aguda la necesidad americana de abordar la exportación de sus capitales y su tecnología, que resultaba facilitada por los perfeccionamientos del "management", de la comunicación, la información y los procesos sistemáticos y automatizados.

El resultado de este complejo de concausas justifica la extensión de las Multinacionales (en número y en intensidad de dominio de los diferentes espacios nacionales) desde 1950, constituyendo una lógica prolongación del gigantismo de las empresas.

En el aspecto económico, los problemas derivados del fenómeno de la multinacionalidad de las empresas reside en la falta de coincidencia en los recubrimientos económico y sociopolítico del espacio de acción mundial, circunstancia que da lugar a tensiones inevitables y a tipos de penetración que podrían constituir dominios económicos, sustitutivos de formas más arcaicas de colonianismo.

Ricardo soñaba con el establecimiento de una división internacional del trabajo, que permitiera, por su mayor racionalidad, la óptima explotación de los recursos del mundo. Pues bien, teóricamente, las multinacionales podrían considerarse en condiciones de desarrollar una estrategia espacial de mayor eficiencia financiera y

productiva, compensando mejor, y en forma más adecuada, los riesgos por sus bases más amplias de acción. Michalet, entre otros, afirmó que la multinacionalidad, en forma de inversiones directas, era una de las armas más eficaces a disposición de las grandes empresas, estimuladas por el imperativo del crecimiento.

Las cifras que suministran las elaboraciones estadísticas expresan, con particular elocuencia, la importancia del fenómeno de las Empresas Multinacionales.

De las cien unidades económicas mayores del mundo, cincuenta están constituidas por "Estados Soberanos" y las otras cincuenta son "Empresas Multinacionales", de las cuales treinta y nueve son norteamericanas.

Frente a una cifra de exportaciones mundiales de 310.000 millones de dólares, en el año 1971, la producción de las filiales extranjeras de las Multinacionales aparecían con un volumen de producción de 330.000, de los cuales 275.000 eran imputables a filiales de empresas americanas.

La facturación de las diez primeras Multinacionales (de ellas ocho norteamericanas), superan las cifras del P. N. B. de ochenta países.

La industria del petróleo es controlada por siete grandes firmas, por quince gigantes la petroquímica, por diez la electrónica profesional, por cinco la fabricación del vidrio plano, por ocho la de los neumáticos, por nueve la del papel, etc.

Hacia finales de 1971, según datos de un estudio de Ribicoff, las empresas privadas poseían, en el mundo entero, activos líquidos por valor de 268.000 millones de dólares, cuya mayor parte estaban en poder de Empresas Multinacionales (bancarias y no bancarias).

¿Qué problemas monetarios podrían provocar estos "monstruos" económicos, cuando, en días no lejanos, sólo una cifra de ocho mil millones de dólares fue suficiente para obligar al cierre de los mercados de cambio?

Se afirma que, a consecuencia de la devaluación del dólar, por sí sola, las Multinacionales obtuvieron beneficios del orden del 20 % de sus inversiones en el exterior. Y un portavoz de la ITT afirmó

que esta empresa no jugaba en segundo lugar, frente a los llamados "Gnomos de Zurich".

En un informe de la Comisión de Finanzas del Senado Norteamericano, se afirmó que el 10 % de los productos manufacturados, y el 25 % de los no manufacturados, son imputables a 298 empresas norteamericanas, que poseen cinco mil doscientas filiales exteriores, en cuyos capitales participan en proporción superior al cincuenta por ciento. Las exportaciones de estos 298 gigantes a sus filiales representan el 25 % del total de las de Norteamérica.

¿Qué eficacia pueden tener las medidas de política económica, en particular las monetarias, cuando un volumen tan ingente de transacciones se reducen a operaciones realizadas "en el interior" de tan desmesuradas unidades económicas?

Pero la circunstancia más importante, en el fenómeno de las Empresas Multinacionales, consiste en su ritmo elevadísimo de crecimiento, que duplica el tanto de incremento correspondiente a la producción del mundo de Occidente.

El comercio mundial creció, desde 1960, a un tanto comprendido entre el 10 % y el 15 %, pero el P. N. B. de los países industriales sólo lo hizo a un 3 %.

Las inversiones exteriores mundiales crecieron, entre 1960 y 1971, a un tanto comprendido entre el 8,5 % y el 9,7 %. En este último año (1971) se situaron en una cifra absoluta de 159.000 millones de dólares, en números redondos, para el total de los países industrializados, en los cuales participan las Sociedades Multinacionales americanas con 86.000 millones.

Es interesante destacar que el saldo entre inversiones en el exterior e ingresos, en las sociedades americanas, es para ellas de signo positivo: en 1971, aquellas se situaron en 4.800 millones de dólares, mientras lo que recibieron de sus filiales por Royalties, dividendos y otros conceptos totalizó una suma de 9.000 millones. Sintomático es el caso de América Latina, área en que las inversiones norteamericanas ascendieron, en el mismo año de 1971, a 900 millones de dólares, percibiendo, en cambio, 2.900 millones por los conceptos de licencias, ayudas técnicas, participaciones en beneficios, etc.

La Harvard University, por encargo de la Fundación Ford y de

## LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

la IBM, sometió a análisis a 187 empresas americanas, seleccionadas entre las quinientas mayores, censadas por la revista "FORTUNE", basando la elección en el hecho de poseer filiales en más de seis países. De este estudio, se deduce el siguiente despliegue de las inversiones directas (que se multiplicaron por más de dos en el decenio 1960-70):

Países	Año 1950	Año 1970
Africa ... ..	2,4 %	4,4 %
Asia ... ..	8,5 %	7,2 %
Canadá ... ..	30,4 %	29,2 %
Europa Occidental ... ..	14,7 %	31,4 %
América Latina ... ..	38,8 %	18,8 %
Resto del mundo ... ..	5,2 %	9,0 %
Total ... ..	100,0	100,0

En 1970, las inversiones realizadas en el área del MEC significaron el 15 % del total.

Es interesante llamar la atención respecto de la fuerte disminución del porcentaje relativo de inversión en América Latina y el correlativo aumento del peso de la inversión en Europa Occidental, cifras que ponen de manifiesto, con extraordinaria elocuencia, el cambio de perspectiva derivado de los nuevos puntos de vista norteamericanos.

Si se analizan las inversiones norteamericanas en el exterior, en función del grado de desarrollo de las áreas implicadas, se obtienen los siguientes porcentajes:

Áreas económicas	Año 1950	Año 1970
Países desarrollados ... ..	48,3 %	68,0 %
Países en vías de desarrollo ... ..	48,7 %	27,5 %
No clasificados ... ..	3,0 %	4,5 %
Total ... ..	100,0	100,0

También estas cifras ponen de relieve el desplazamiento de los centros de interés, sobrevenidos en la posición de las Multinacionales norteamericanas. Es de resaltar la orientación, cada vez más acusada, hacia las áreas desarrolladas, con abandono relativo de los países subdesarrollados.

Todo parece demostrar que el interés de las Sociedades Multinacionales norteamericanas muestra su preferencia por el mundo desarrollado económicamente y, dentro de él, por Europa. ¿Qué decir de unos hechos tan evidentes?

En relación con los sectores de actividad a los que se aplican las inversiones norteamericanas en el exterior, su composición es como sigue:

Minería y fundición ... ..	7,8 %
Petróleo ... ..	27,9 %
Manufacturas ... ..	41,3 %
Otros sectores ... ..	23,0 %
	<hr/>
	100,0 %

Destaca la preferencia por las industrias manufactureras, natural consecuencia de las zonas geográficas preferidas y de las áreas económicas seleccionadas para las inversiones.

Por lo que se refiere a España, según datos expuestos por el ex-Ministro Sr. García del Ramal, en las IX Jornadas de SERCOBE, en 1973, las inversiones extranjeras superaban, entonces, los 9.000 millones de pesetas, que pertenecían, en su mayor parte, a empresas multinacionales. De las 200 mayores sociedades americanas, 31 tienen participación superior al cincuenta por ciento en 16 empresas españolas, la tienen igualitaria en 4 y minoritaria en 19.

La Empresa Multinacional, que constituye, en el límite, una negación del planteamiento teórico de los intercambios internacionales, está llevando al mundo neocapitalista de nuestros días a una estructura completamente diferente de la contemplada por Marx en sus consideraciones, anulando la eficacia de sus consecuencias sobre el futuro.

Todo autoriza a suponer que se ha iniciado una trayectoria irreversible, que puede conducir a un neocapitalismo monopolista, a es-



cala mundial, bajo la hegemonía norteamericana, por el peso evidente que los datos anteriores permiten atribuir a sus Empresas Multinacionales.

Cierto es que hay muchas más Empresas Multinacionales que aquellas grandes firmas que acuden, de inmediato, a nuestra memoria, cuando aludimos a ellas. Pero es una realidad innegable su tendencia al gigantismo y al crecimiento ilimitado, fenómeno que podría atribuirse a imperativos de supervivencia.

En opinión de Galbraith, habría que dividir al mundo en dos grandes compartimentos: el de las Empresas Multinacionales y el de las empresas tradicionales ... Las primeras pueden superar todos los problemas del mercado, por su facilidad para manipularlo a su antojo. A su juicio, habría que establecer un equilibrio entre ambos.

Al contrario de lo que acontece con las inversiones norteamericanas en Europa, las de Europa en Norteamérica nada controlan, permaneciendo al nivel de la simple posesión de títulos (acciones u obligaciones) en situación subordinada.

Kissinger recordó, recientemente, a Europa, su impotencia y su falta de medios para intentar abordar una estrategia planetaria.

Sólo las Multinacionales de Estados Unidos parecen encontrarse en condiciones para adoptar, en general, una perspectiva geocéntrica (en la clasificación de Perlmutter) y para intentar ejercer un auténtico dominio económico del mundo. Pero su estrategia parece reducirse a vender más de lo que compran a sus filiales, a controlar los mercados extranjeros y estimular las exportaciones norteamericanas, entrando en las áreas exteriores "como lobo en un aprisco": el 22,6 % de las compras del MEC a los Estados Unidos está constituido por compras de las filiales de Multinacionales a las casas matrices. Sin embargo, sólo se encamina a ellas el 5,7 % de las exportaciones comunitarias a Norteamérica.

Ante estos hechos, es lógico formularse, con Paul Hanappe, la pregunta de si los Estados aparentemente soberanos siguen siendo instrumentos adecuados para asegurar el desarrollo y aun la supervivencia, económico-social.

No ha de ocultarse la gravedad de este interrogante, preñado de inquietudes ... y de sombras.

## II. ACROMEGALIA ECONÓMICA.

Acumulad, acumulad, esta es la Ley y los profetas (Marx, apostrofando a los empresarios capitalistas).

Las cuestiones que plantean las Sociedades Multinacionales son delicadas y complejas. Nada más engañoso que establecer peligrosas generalizaciones y considerar existentes una identidad cualitativa entre las empresas, por ejemplo, como la Kodak, la Singer, la Standard Oil, la Saint Gobain o la Unilever, ...

Pero, a pesar de que cada Sociedad Multinacional sea un caso específico, presentan notas comunes, como su difícil enfrentamiento con la variable tiempo (por la intensidad de sus necesidades de inversión a largo plazo), su vocación de crecimiento ilimitado y su manejo estratégico de una pluralidad de conjuntos sociopolíticos, que recubren el espacio definido por su horizonte de interés económico.

Dijimos, anteriormente, que las Empresas Multinacionales parecían constituir la negación de la teoría de los intercambios internacionales y derogar su forma de tratarse, desde el planteamiento de Ricardo hasta los análisis modernos del tipo de los de Heckscher-Ohlin.

No obstante, la necesaria especialización de las filiales y la distribución funcional de sus cometidos parecen exigir, de nuevo, replanteamientos análogos a los típicos en la teoría de los costes comparativos.

Aparte de la mejor división de los riesgos económicos, políticos y tecnológicos, a que ya hemos tenido ocasión de aludir, además de sus mayores facilidades para explotar el Know How, es posible, para las Multinacionales, imponer, en las operaciones internas con sus filiales, condiciones arbitrarias que les permiten utilizar en su provecho transferencias de fondos y de beneficios, con una independencia cardinal de las circunstancias y normas imperantes en los mercados en que actúan.

La tendencia a la internacionalidad puede derivarse de un complejo muy diverso de circunstancias, aparte de las de los costes in-

ternos que contempló Hymer. Puede tener su origen no sólo en las causas endógenas de autodeterminación, motivada por el análisis de las alternativas de los mercados externos, sino también en hechos exógenos, producidos por acontecimientos ajenos a la propia iniciativa.

No obstante, sea cual sea la causa originaria del impulso internacionalizador, el camino hacia él implica expansiones financieras y del aparato productivo, que obligan a la redimensionalización de la unidad económica, para adaptarse a nuevos óptimos, empujando hacia un camino que parece conducir, inexorablemente, al crecimiento indefinido.

Las Sociedades Multinacionales norteamericanas suelen iniciar su penetración con medios financieros mínimos, con objeto de pulsar la realidad sin graves compromisos, y a fin de poder dar oportuna forma a eventuales y futuros proyectos expansivos, momento en el que suelen provocar aportaciones de capital no fáciles de abordar para sus consocios, originarios del área respectiva, con lo cual terminan adquiriendo el dominio total de las empresas.

El crecimiento, sin embargo, crea problemas específicos para el "management", para la estrategia y para la táctica a seguir, en sus políticas y acciones económicas.

Es lógico suponer que el crecimiento no puede continuar "ad infinitum", por existir factores limitativos, tanto exógenos como endógenos. Entre los primeros, figuran los que perturban la optimización dimensional, que pueden, incluso, provocar la inversión de signo de resultados y rendimientos. Entre los segundos, destaca la enorme complejidad implicada en el gigantismo estructural, que dificulta la eficiencia del "management", presionado en dos direcciones contradictorias: la centralización directa y la descentralización funcional.

Aun sin pensar en los casos de evidente acromegalia, la dimensión, en las Sociedades Multinacionales, según muchos autores, no resulta determinada, como es típico en las empresas privadas, por razones intrínsecamente económicas, y no se orienta a lograr el máximo de rendimiento, sino a la específica pretensión de alcanzar el máximo crecimiento de los activos controlados, relegando los bene-

ficios, como objetivo, a las consideraciones del largo plazo, en vez de constituir fines a corto.

Pero es de advertir que el hecho del alto grado de concentración que impera en el poder financiero y económico, en Norteamérica, permite suponer muy probable que en nada difiera el punto de perspectiva de las Multinacionales del que impera en la generalidad del capitalismo americano.

La diversidad de territorios en que operan las Sociedades Multinacionales, que podría facilitar la división de los riesgos, crea también otros específicos, derivados del íntimo entrelazarse de funciones y de la estrecha interdependencia entre zonas sometidas a singulares avatares, a veces imprevisibles y de difícil coherencia.

Los problemas de dirección, que sin duda impulsan a las Sociedades Multinacionales a integrar en sus órganos superiores a consejeros de nacionalidades diversas, apenas han influido en forma suficiente. La experiencia demuestra el predominio de los del país de origen, sobre todo en los niveles en los que han de adoptarse decisiones fundamentales y generales. La apertura internacional de los "Staff", directivos de las Sociedades Multinacionales, parece todavía una utopía.

Las dificultades que plantea la presión hacia una descentralización creciente e inevitable y la resistencia a mantener centralizadas las actividades directivas fundamentales, crean, en orden a la jerarquía humana, tensiones que obligan a abordar "la repersonalización de las funciones" entre los cargos superiores, por usar una expresión de Brooke y Remmers. Un problema, sin duda cardinal, consiste en lograr la incorporación activa de los equipos laborales, a escala internacional, en todas las áreas en que la empresa está presente, unidad que ha de superar todas las barreras: étnicas, geográficas, políticas y hasta culturales.

Al promover esta unidad por encima de todas las barreras, se colabora a la instalación de standards laborales internacionales, a generalizar las condiciones de trabajo a escala mundial y a homogeneizar las formas de vida y la psicología de los diferentes países de acogida.

Se ha hablado de las dificultades que las Sociedades Multinacio-

nales crean a los Sindicatos, que se sitúan en débil posición, ante la libertad de que aquellas gozan para moverse de unas a otras áreas, en función de las ventajas, laborales o de otro tipo, que en ellas encuentren. Se cita el caso de una Multinacional que trasladó instalaciones de Austria a Yugoslavia, logrando así burlar las exigencias a que se veía sometida en un conflicto laboral.

Una de las características más importantes de la coordinación funcional y humana es la extraña semejanza que la estructura de las Multinacionales presenta con las concepciones del "Socialismo descentralizado", al estilo del estudiado por los economistas polacos o checos. En efecto, es fácil, sin duda, establecer curiosos paralelos entre el menester de centralizar la dirección y descentralizar las funciones y la tarea de coordinar el plan macroeconómico con los planes microeconómicos, en unas unidades económicas tan complejas como son las empresas transnacionales o los Estados.

La "trampa dimensional" reside, acaso, en esta difícil necesidad de coordinación racional y dosificación oportuna, de estas dos exigencias contradictorias, capaces de provocar, según algunos autores, la pérdida del control de unos organismos económicos tan hipertrofiados, cuyas riendas podrían caer de las manos directoras, hasta el extremo de esterilizar su eficiencia y volatilizar sus posibilidades operativas.

¿Podrían, estas características propias de su crecimiento, poner a las Multinacionales, y con ellas al capitalismo actual, ante dificultades insuperables?

A. Weber, refiriéndose al capitalismo y a la técnica modernas, afirmó de ellos, así como del intelectualismo racional en que se apoyan, que parecía haber sonado su hora final.

### III. ¿GIGANTES O MOLINOS?

«Y diciendo esto, dio espuelas a su caballo Rocinante, sin atender a las voces que su escudero Sancho le daba, advirtiéndole, que sin duda alguna eran molinos de viento, y no gigantes, aquellos que iba a acometer ...».

*Don Quijote de la Mancha.*

El fenómeno de las Multinacionales, ante el cual es imposible

permanecer indiferente, dio lugar a una abundante y polémica literatura, en la que se exponen sus pretendidas ventajas y sus posibles inconvenientes.

En un artículo publicado, este mismo año (1974) en el *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, se afirmaba que la multinacionalidad es solamente un telón tras del cual se ocultan maniobras para la adquisición y explotación de bienes y servicios y para el traslado de fondos ingentes, responsables de provocar tensiones inflacionistas en los países de acogida. Bajo la capa de entidades productivas, las Multinacionales son simples agentes de grupos financieros, orientados sobre todo a las transacciones de dinero.

A las tesorerías de las Empresas Multinacionales se atribuyó la responsabilidad de la inestabilidad monetaria de los años pasados, por sus intervenciones en los movimientos especulativos de capitales.

En un informe del *Conseil Economique et Social de Francia*, se aseguraba que las aportaciones de capital, en divisas, sobre todo cuando se trata de las de países de monedas de reserva con balanzas de pagos deficitarias, pueden no significar transferencias auténticas de ahorro, sino detracciones forzadas del ahorro interior, con evidente limitación de la capacidad financiera de otras empresas.

Se acusa a las Sociedades Multinacionales de no adiestrar a sus funcionarios para adquirir la capacidad de autodirección que necesitan los países en vías de desarrollo, aparte del hecho, destacado en el capítulo primero de este trabajo, de la pequeñez relativa de las inversiones directas en el Tercer Mundo.

Las transferencias de tecnología resultan de mínima eficacia, ya que el binomio Investigación-Desarrollo queda firmemente retenido en las manos de las "Sociedades Madre", con lo cual éstas perciben mayores royalties.

Con frecuencia, según parece, las Sociedades Multinacionales venden a sus empresas filiales maquinarias obsoletas, imponen materias primas determinadas y agobian a sus sociedades subordinadas con el peso de su "management" directivo, aparte de que, por lo general, perciben altas remuneraciones por licencias y ayudas técnicas y juegan con otras ventajas posibles, logrando rendimientos comerciales desorbitados.

Hablando de las inversiones extranjeras en España, en abril de este mismo año (1974), en una conferencia pronunciada en el CLUB MUNDO, el Sr. Martínez Cortiña atribuyó la política, iniciada en 1959, en orden a aquéllas, al propósito de complementar el exiguo ahorro nacional, con el natural aumento del flujo de divisas y la consecuente aportación de nuevas tecnologías, amén de esperar de ellas una mejor aceptación política por el extranjero. Dicho Sr. Martínez Cortiña formuló la pregunta de si acaso no hubiera sido posible apoyarse en otras fuentes más oportunas. Es de destacar el hecho de que los royalties percibidos por las empresas matrices, de sus filiales españolas, aumentaron, en 1973, en un 17,4 %. Las Multinacionales, en opinión del Sr. Martínez Cortiña, no han venido a España a otra cosa que a aprovecharse del mercado, sin fomentar la economía de nuestro país. A su juicio, es evidente el peligro de caer en una posición de dependencia, si no se orientan las inversiones extranjeras al campo comercial, en vez de hacerlo al industrial.

A través del montaje de plantas productivas en otras zonas geográficas más favorables, las Sociedades Multinacionales contribuyen a la exportación de la Polución [y la degradación ecológica del contorno] hacia los países objeto de su penetración.

El fenómeno de expatriación de ciertas producciones es patente. Cuando en Norteamérica se experimentó el aumento espectacular de las ventas de aparatos transistores japoneses, el público de dicho país se enteró, con asombro, de que sus auténticos enemigos comerciales, en vez de hallarse en el Japón, se encontraban en el mismo país americano, en sus propias Sociedades Multinacionales, que, con sus propios capitales, habían estimulado la producción de ellos en territorios foráneos, para su importación posterior en el área nacional.

Los grandes grupos norteamericanos parecen haber expatriado, ya, gran parte de la producción de magnetófonos (96 %); de aparatos de radio (90 %); de aparatos fotográficos (100 %); de máquinas de escribir portátiles (70 %) ...

Los Sindicatos americanos adoptaron una actitud hostil ante las Multinacionales, a las que acusan de la pérdida de un importante número de puestos de trabajo. Sin embargo, según datos del Bureau

of Economic Analysis, las 298 sociedades principales de los Estados Unidos aumentaron la ocupación, entre 1960-70, en el 2,7 %, mientras en el total de la economía americana lo hizo en el 1,8 % (según datos facilitados en el *Herald Tribune International*, en 1972).

La forma de acción de las Sociedades Multinacionales, a la que ya hemos aludido, en cuanto a las norteamericanas, consiste, como dijimos, en inversiones mínimas de capital, para la explotación sistemática de los capitales locales, y en logro de ingentes beneficios, sólo reinvertidos en ínfima proporción. Hay autores que incluso atribuyen a las Multinacionales una inclinación al pillaje, sobre todo, del Tercer Mundo.

Según Levinson, los rendimientos de las Multinacionales pueden estimarse superiores, en un 30 % o en un 40 %, a los de las sociedades exportadoras tradicionales, abusando, para estos resultados, de su capacidad de actuar sobre las transacciones, a través de los precios.

En cuanto al fenómeno de exportación de beneficios, baste citar las retiradas masivas de ellos en Chile, orientándolos hacia Canadá, Australia y otros lugares conceptuados como más seguros.

La racionalización de las Sociedades Multinacionales es un artificio para canalizar las rentas empresariales hacia lugares con menor presión fiscal, con lo cual se provocan en los países impactos poco deseables, y distorsiones en los respectivos planes de desarrollo.

Los objetivos y las dimensiones de las Multinacionales permiten la puesta en práctica de desleales competencias frente a las sociedades locales, aun cuando aquéllas prefieran la forma de aparentes entendimientos, con las segundas y entre sí.

Las Sociedades Madre suelen lograr el predominio absoluto de sus propios intereses sobre el de las filiales, o los internacionales. Para mejor salvaguardarlos, se crean, como más arriba dijimos, obstáculos a la entrada, en el Staff directivo, de consejeros extranjeros, procurando cohibir también, por todos los medios, la posesión de acciones por los ciudadanos de los países de acogida.

Las Sociedades Multinacionales (recuérdense muchos casos de Africa, Asia y Latino-América) suelen coexistir con poblaciones indígenas al nivel de subsistencia (con las naturales consecuencias



de freno para el desarrollo) al mismo tiempo que la repatriación de beneficios alcanza cuantiosas sumas, sustraídas a la posible colaboración en la elevación del nivel de vida de las áreas dominadas.

Frente a estas características negativas de las Sociedades Multinacionales, hay autores que destacan ciertos aspectos que consideran favorables.

El profesor Sampedro, en la "Semana de Estudios de Derecho Financiero" (1974), afirmó que las Multinacionales constituirían la más moderna adaptación del capitalismo a las circunstancias de nuestro tiempo y una poderosa manifestación del sistema basado en la empresa y el lucro privados. Claro que reconoce que superan el poder de los Estados, los cuales carecen de medios de control suficientes frente a ellas, pero las define como el tipo de empresa más adecuado al período umbral del siglo XXI, cuyas notas fundamentales serán, a su juicio, la organización internacional; la intensificación de los intercambios internacionales; la multinacionalidad.

En opinión del Sr. Sampedro, en el siglo XXI se producirá la desaparición de los, a su juicio, anacrónicos nacionalismos, razón por la cual las Multinacionales actúan, ya, en el camino del futuro. Los nacionalismos, a su manera de ver, implican un lastre mezquino para el progreso.

Los defensores de las Sociedades Multinacionales estiman que representan el mejor medio para orientar a los pueblos hacia el desarrollo y hacia el "management" moderno, para superar el Gap de Rentas (que pone en peligro la paz del mundo) y para estimular la expansión a escala mundial.

Según hemos visto, los datos estadísticos que al principio de este trabajo hemos expuesto, parecen disipar estas esperanzas y no permiten suponer que la actividad de las Multinacionales se oriente en esta dirección.

Se ha afirmado que la actuación de las Empresas Multinacionales podría colaborar al mantenimiento del orden mundial. Pero no puede, sin embargo, olvidarse la influencia que las Multinacionales parecen haber ejercido en determinados y violentos acontecimientos políticos recientes, en sus países de acogida. Tampoco conviene no olvidar el hecho de que uno de los presidentes de la ITT haya cola-

borado, según se dice, durante la última guerra, y simultáneamente, con los intereses de Hitler y con los de su propio país.

Hechos recientes permiten sospechar que las Multinacionales pueden introducir procesos revolucionarios, provocando colisiones con grupos y partidos de cada ámbito local y planeando su penetración a través de acciones que nada tienen de pacíficas.

Se destaca el hecho de que incluso en China, en Rusia y en otros países colectivistas, estén presentes las Sociedades Multinacionales como aparentes factores de desarrollo.

Todo el mundo, incluida la URSS, afirmó Galbraith, parece desear que el capitalismo viva.

En estas extrañas colaboraciones, los países socialistas esperan de los occidentales la transferencia de sus sistemas de "management", mientras Occidente cree posible aprender, de los países soviéticos, la forma de "superar sus dificultades, encaramándose sobre la masa obrera" (Levinson).

Las Multinacionales, sin embargo, despiertan por doquier recelos y reservas, por el grado de peligrosidad y de incertidumbre que llevan consigo. "No pretendemos que nos amen —dijo consciente de esto uno de los representantes más destacados—; nos basta con que nos respeten".

#### IV. INCERTIDUMBRES Y ESPERANZAS.

El poder es suyo, el dinero es suyo, tuyas son la paz o la guerra. Y la felicidad o la desgracia de los hombres.

*Le Nouvel Observateur.*

En un informe de 1970, la Comisión Europea destacó la importancia de la contribución de las inversiones extranjeras para la economía de la C. E. E. Frente a ellas, los Estados Miembros habían adoptado, cuando tomaban la forma de participaciones, actitudes diversas que, a juicio de la Comisión, era conveniente unificar. Recomendó, al efecto, un concierto a nivel comunitario para mejor información y control de los grandes proyectos de inversores procedentes del exterior del M. E. C.

Para superar las dificultades que se alzaban ante su propuesta, la Comisión aconsejó la definición de la figura de "Sociedad común", extendiendo la establecida en el EURATOM. Pero todo ello exigiría, a su juicio, la real unión económica y la armonización de los regímenes económico, jurídico y social, en el seno de la Comunidad.

En el curso del año 1973, tuvieron lugar varias reuniones y vieron la luz dos importantes informes (uno de la ONU y otro de la C. E. E.).

El informe de la ONU estuvo dedicado a la intervención de las Multinacionales en el desarrollo económico y en él tuvieron especial peso los países en vías de desarrollo, que ven en las Multinacionales una forma de penetración imperialista, por vía económica, de los Estados industrializados, penetración que lleva implícito un riesgo innegable para ellas, incluso en el aspecto político.

Las Empresas Multinacionales se limitan, frente a los países en vías de desarrollo, a estrictos intereses sectoriales, con los cuales pueden perjudicar los objetivos y las orientaciones de sus planes generales.

En las reuniones del grupo de expertos en Ginebra, patrocinadas por el Secretario general de la ONU, se destacaron los problemas derivados de la pretensión de autonomía directiva de los Estados y la de seguridad en las inversiones, por parte de las Empresas Multinacionales. Se contemplaron, como de fundamental importancia, las JOINT VENTURES y los acuerdos específicos, aun sin desconocer los problemas del empleo, de la dependencia tecnológica o de los movimientos monetarios.

Sin embargo, los problemas más importantes son los de escala y de dimensiones relativas. En donde el poder de los Estados de acogida es grande, las fuerzas de los respectivos países y las Sociedades Multinacionales pueden equilibrarse. Pero en aquellos en que, por su reciente ganada autonomía, por su debilidad, o por las situaciones especiales de sus gobiernos, no se da este supuesto, la situación se agrava, en evidente beneficio de las Multinacionales. La conclusión a que se llega es que procede adoptar medidas capaces de afianzar a los Estados o de minorar la presión de las Multinacionales.

En cuanto el control de las Multinacionales, no se ocultó la di-

ficultad de una acción eficaz, aun cuando se llegara a la utópica creación de una oficina de centralización de informes, se estimulara la responsabilización de este tipo de empresas y se estableciera la ayuda y asistencia a los Estados que la necesitaran, en sus relaciones con ellas.

La ONU concibe la organización de algo similar al FMI, para las Sociedades Multinacionales, a través de acuerdos entre los Estados de origen y los de destino.

En cuanto a la C. E. E., única área en la que, en principio, existe algo parecido a un marco político y un cuadro jurídico plurinacionales, su informe, aun advirtiendo que no se trata de impedir la concentración de empresas, para que éstas alcancen la dimensión adecuada, resalta la necesidad de combatir los abusos posibles, usando medidas de carácter fiscal, laboral, monetarias y de inversiones... Se hacen en él varias recomendaciones a la Comisión, que insiste en la no discriminación entre las Multinacionales europeas y americanas. Según el informe, las inversiones de las Multinacionales pueden, y deben, ser sometidas a control mediante instrumentos específicos, en el ámbito de acuerdos, negociaciones y convenciones globales, de carácter económico.

En otoño de 1973, se celebraron también dos reuniones en Italia (en Pavia y Milán) sobre el tema de las Multinacionales. En la de Pavia, se criticaron las maniobras orientadas a eludir la disciplina fiscal de las diferentes naciones, capaces de provocar efectos negativos en el equilibrio monetario internacional. Se destacaron, sin embargo, las posibilidades que se deduce de una ventajosa dirección Multinacional, por la mayor movilidad de los factores y la mejor oferta de tecnología. Los efectos de algunas nocivas políticas y estrategias, se dijo, no son privativas de las Multinacionales, ya que también usadas son por los jeiques del petróleo, por ejemplo.

En las reuniones de Milán se destacó la necesidad de que las Multinacionales dejen de "hacer política", pecado del que existen manifiestos ejemplos en el próximo e inmediato pasado. Los "managers", se dijo, son, en las Multinacionales americanas, americanos o americanizados. Y es innegable que, con harta frecuencia, las Multinacionales han servido de caballo de Troya para la penetración

política de Norteamérica y para intentar el dominio de los países que las albergan.

En Europa, las Multinacionales se mueven todavía sin trabas, a su capricho, y los problemas que plantean no permanecen al nivel de las filiales, que están sometidas cada una a su régimen jurídico, sino al nivel superior del complejo actuante.

Las Empresas Multinacionales no sólo han esterilizado, con frecuencias, las normas que, por conveniencias estratégicas, habían dictado sus propios países, sino que han utilizado a los países de acogida sin preocuparse de respetar las medidas mínimas de seguridad.

En el futuro, se dijo en Milán, se impone una regulación adecuada y una efectiva disciplina de las Multinacionales.

En el mismo otoño de 1973, los problemas laborales que plantean las Multinacionales fueron abordadas en unas reuniones en Obbnas, con la asistencia de representantes de Finlandia, Noruega, Dinamarca y Suecia. De ellas se dio noticia en el *Hufvudstadsbladet*.

En todas estas reuniones y convenciones transparece, sin duda alguna, la honda preocupación que ante las Multinacionales siente el mundo actual, a las que se contemplan en procesos que acaso no hayan hecho otra cosa que comenzar, por ser en ellas cada vez más patente el fenómeno del "crecimiento por el crecimiento" y la voluntad insaciable de poder.

La hipótesis de que puedan morir de gigantismo no resulta todavía confirmada por los hechos. La invasión de los países con inversiones de las Multinacionales parecen demostrar que, por el momento, gozan, en su conjunto, de una espléndida vitalidad.

Levinson ofrece, para el porvenir, una visión nada tranquilizadora, respecto de las Multinacionales: serán absolutamente independientes y poderosas, frente a los Estados; desarrollarán sus políticas propias, concretadas en una mayor ambición de poder, para la cual necesitarán de ingentes medios financieros, que habrán de obtener de sus Cash-Flow.

Aun acogiendo con las naturales reservas estos puntos de vista, no es posible negar, sin embargo, que las Multinacionales plantean, en último extremo, un problema que puede llegar hasta la misma

supervivencia de los que se acostumbra a denominar democracia económica.

Las tendencias actuales podrían conducir a una situación en la que, hacia fines de los años ochenta, sólo unas cuantas Firmas Multinacionales controlen la dirección económica del mundo.

¿Podría, entonces, crear la democracia política los contrapesos necesarios para asegurar su propia supervivencia y la de la sociedad moderna, sin bloquearla?

En un estudio de J. F. Revel, se sostiene la tesis de que una transformación del mundo occidental no podría surgir en Europa, demasiado comprometida en particularismos egocentristas y en partidismos empecinados. Tampoco podría tener su origen en el Tercer Mundo, excesivamente perturbado por las conmociones sociales y políticas, derivadas de su prematuro acceso a la libertad y la autonomía en un estado de inmadurez. Mucho menos podría gestarse, según afirma, en los rígidos y dogmáticos países colectivistas, cuyas inmediatas vivencias desbordan el desencanto de una revolución que traicionó sus propios principios, y dan la razón a Amadée Ponceau, según quien "todo vencedor de una tiranía alimenta en si mismo otra tiranía".

La transformación del mundo únicamente puede producirse, según Revel, en Norteamérica y, desde allí, extenderse al resto del mundo.

No es momento de entrar en la crítica de esta tesis, por otra parte ya sometida a agudo análisis por Mary McCarthy. Pero, de ser así, ¿cuál será, ante el peso que habrán de tener en el futuro los acontecimientos y mutaciones que se produzcan en Norteamérica, el papel que entonces puedan desempeñar, para bien o para mal, esos canales de comunicación y enlace que representan las Multinacionales? Por hoy están, según parece, al servicio preferente de los intereses de Norteamérica. ¿Podrían acaso mañana constituir elementos primordiales para la imposición de nuevos estilos de vida, a escala mundial?

Sin duda, merece meditarse la advertencia de Eldrige Cleaver: "No es una exageración afirmar que el destino de la humanidad de-

pende de la forma y la manera en que América resuelva los problemas con que se enfrenta. Si va a orientarse a la izquierda o a la derecha es el interrogante número uno de nuestros días”.

BIBLIOGRAFIA

- G. ADAMS: «La Multinazionali negli anni 70». *Mercurio*, 1973.
- V. ALLEGRI: «Due Convegni sulle imprese Multinazionali». *Mondo Economico*, 1973.
- J. AUDEMARS: «Emprise des Sociétés Multinationales. Il y a des solutions». *J. de Genève*, nov. 1973.
- H. DE BALSAC: «Société Multinationale et Démocratie Economique». *J. des Caisses d'Épargne*, junio 1971.
- P. BATAILLARD: «La Métamorphose des Multinationales». *Preuves*, 1973.
- G. BERTIN: «Les Entreprises Multinationales et les États Nationaux». *Analyse et Prévision*, nov. 1970.
- BIVENS, KAREN, LOVEL & ENID: «Join Ventures with Foreign Investment and Capital Control». *N.-Y. University*, 1968.
- H. BODINAT: «Multinational decentralization: doomed if you do, doomed if you don't». *European Business*, 1974.
- M. BOSQUET: «Le pouvoir c'est elles». *Le Nouvel Observateur*, 1973.
- M. BYE: «L'Autofinancement de la grande Unité interterritoriale». *Economies et Sociétés*, sept. 1968.
- O. CABALLERO: «Las Multinacionales del dolor». *Cuadernos para el Diálogo*, 1974.
- COURCIER ET WEBER: «Les relations entre l'Entreprise Multinationale et l'État-Analyse et Prévision-Futuribles». *SEDEI*, nov. 1973.
- M. CHEVALIER: «La Structure Financière de l'Industrie américaine». *Ed. Cujas*, 1970.
- M. R. DUNN: «The Impact of Multinationals». *J. of the Inst. of Bankers*, 1974.
- J. H. DUNNING: «The Multinational Enterprise». *G. Allen & Unwin*, 1971.
- J. DRU: «Capitalismo y Sociedades Multinacionales». *Cuadernos Beta*, A. Redondo Edit., 1972.
- M. FRIEDMANN: «Capitalisme et Liberté», *Laffont*, 1971.
- FRIEDMANN & KALMANOFF: «Joint International Business Ventures». *Columbia Press*, 1961.
- FIORI, VELMANS & DIEBOLD: «Società sotto più bandiere». *Mondo Economico*, 1972.
- PETER P. GABRIEL: «Adaptation: The Name of the MNC'S Game». *World Business*, dic. 1972.

JOSE MARIA CARBALLO FERNANDEZ

- HEILBORNER: «Les limites du capitalisme americaine». *Edit. Hommes et Techniques*, 1969.
- S. HYMER: «La grande corporation plurinationale». *Revue Economique*, 1968.
- M. INOCENTI: «Sette Sorelle troppo ricche». *Mondo Economico*, 1974.
- J. A.: «Les Sociétés Multinationales et leurs activités sur le terrain». *J. de Genève*, nov. 1973.
- J. A.: «Les Multinationales: version blanche et version noires». *J. de Genève*, nov. 1973.
- J. A. JAMES: «Multinational Trade Unions muscle their strenght». *European Business*, 1973.
- JAUMONT, LENEGRE & ROCARD: «Le Marche Commun contre l'Europe». *Seuil*, 1973.
- A. JEMAIN: «La crisi dei conglomerati negli Stati Uniti». *Mercurio*, 1973.
- W. J. KEEGAN: «Five Strategies for Multinational Marketing». *European Business*, 1970.
- KINDLEBERGER: «The International Firm». *The Sourthern Economic Journal*, oct. 1967.
- J. P. LAFFARGUE: «Les Investissements americaines dans les Pays Industrialisés». *Coll. Sup. L'Economist*, 1974.
- CH. LEVINSON: «L'Inflation mondiale et les firmes Multinationales», *Seuil*, 1973.
- D. T. LLEWELLYN: «How to control Capital Flow». *The Banker*, 1973.
- N. MACRAE: «The future of International Business». *The Economist*, 1972.
- H. MAGDOFF: «The Age of Imperialis». *Monthly Review*, 1968.
- E. MANDEL: «Der Spátkapilalismus». *Subrkamp Francfur*, 1972.
- F. & C. MASNATA: «Pouvoir». *Société et Politique aux Etats Unis*, Paris, 1970.
- J. MELLORS: «Multinational Corporations and Capital Market Integration». *Bankers' Magazine*, 1973.
- C. A. MICHALET: «L'Entreprise Plurinationale». *Dunod*, 1969.
- M. O. C. I.: «Les Echanges captifs des Multinationales». *Perspectives Economiques*, enero, 1974.
- O. I. T.: «Las Empresas Multinacionales y la Política Social». *O. I. T., Ginebra*, 1973.
- A. P.: «A Genève: Colloque sur le Droit des Sociétés Multinationales». *J. de Genève*, mayo 1973.
- PALLOIX: «Firmes Multinationales et Analyse du Capitalisme Contemporaine». *IREP U. de Grenoble*, 1971.
- E. T. PENROSE: «The Large International Firm in developping Countries». *G. Allen and Unwin*, 1968.
- A. POHER: «L'Europe face aux Etats Unis». *Perspectives Economiques*, febre-ro, 1973.



## LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

- G. POLONCEAU: «Les Entreprises Multinationales en France et dans la Communauté Economique Européenne». *Perspectives Economiques*, marzo, 1973.
- G. POLONCEAU: «Les Entreprises Multinationales». *Perspectives Economiques*, febrero, 1973.
- NICOS POULANTZAS: «Internationalisation des rapports capitalistes et L'Etat-Nation». *Les Temps Modernes*, 1973.
- J. F. REVEL: «Uns hilft kein Jesus und kein Marx». *Droemer Knauer*, 1972.
- A. RODRÍGUEZ SASTRE: «Sociedades Multinacionales». *I. C. J. C. de España*, 1974.
- G. R. ROSEN: «Inconvenienti per le Multinazionali». *Mercurio*, 1973.
- M. RUIZ DE SALAS: «Tratan de controlar las actividades de las Empresas Multinacionales». *El Economista*, abril 1974.
- G. SACERDOTI: «Il difficile controllo sull Multinazionale». *Mondo Economico*, dic. 1973.
- A. SAMPSON: «ITT. L'Etat souverain». *Ed. Alain Moreau*, 1973.
- SEC. G. T. MINISTERIO COM.: «Balanza de Pagos de España 1973». *Edit.*, 1974.
- C. SELLAROLI: «Concentrazioni e Multinazionali». *Mondo Economico*, 1973.
- SIEBERT: «Die Multinationaler Unternehmung der Unternehmungstyp der Zukunft?». *Schmalembach Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung*, 1970.
- STEINER & CANNON: «Multinational Corporate Programming». *McMillan*, 1966.
- STĘPCZYŃSKI: «Le plupart des grandes firmes U. S. sont sous le control de huit Sociétés Financieres». *J. de Geneve*, enero, 1974.
- SYDEY, ROLFE & DAMM: «Die Multinationale Unternehmung in der Wirtschaft». *Baden Baden*, 1971.
- C. TUGENDHAF: «Ces Multinationales qui nous gouvernent». *Gasset*, 1973.
- A. TUÑÓN: «Dos sectores invadidos». *Bossier Mundo*, 1972.
- U. S. DEPARTMENT OF COMMERCE: «The Multinational Corporation». *Washington*, 1972.
- R. VERNON: «Progress Report Multinational Enterprise, Projec Calendar Year 1969». *Harvard Business School*, 1970.
- M. WILKINS: «The emergence of Multinational Enterprise». *American Business abroad from the Colonial Erato 1914*, *Harvard U. P.*, 1970.
- VARIOS: «Empresas Multinacionales». *B. E. E., U. C. Deusto*, 1973.
- : «Les Sociétés Multinationales». *Realités*, nov. 1972.
- : «Dichiarazioni Lombardi e Agnelli sulle Multinozionali». *Mondo Economico*, 1973.
- : «La Estrategia Multinacional en 1973». *Dirección y Progreso*, núm. 9, 1973.