LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL MUNDO A PRINCIPIOS DE 1987

(Documento de trabajo e investigación)

ANTONIO DOVAL ADÁN
Departamento de Geografía
Universidad de Santiago de Compostela

Febrero de 1987

INDICE

Página

1. IMPORTANCIA DEL FENÓMENO DE LAS MULTINACIONALES: Síntesis introductoria 3
2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES . 8
2.1. Hasta 1914 9
2.2. El período de entreguerras (1914-1945) 10
2.3. La INVASIÓN americana 11
2.4. La REACCIÓN EUROPEA: 13
2.4.1. La respuesta de algunos países desarrollados.
2.4.2. La ola de fusiones . . . . . .
2.4.3. El fallo de esta estrategia y sus causas . 14
2.4.4. Creación de empresas internacionales . . . 16
2.4.5. Creación de las sociedades de derecho Uniforme .
3. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES 16
3.1 Definición . . . . . .
3.2. Clasificación 19
3.2.1 Según el grado de internacionalización alcanzado por las empresas multinacionales . . .
3.2.2. Según el grado de centralización o descentralización de funciones en las E.M. .
3.2.3. Según los vínculos por los que se interrelacionan las diversas empresas que componen el grupo multinacional . . . . . .
3.2.4. La empresa pública multinacional . . . 20
4 NATURALEZA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL 21
4.1. Estructura organizacional de La E.M. . . . 22
4.2. Gestión de la E.M. 26
4.3. La Financiación 26
4.4. Formas de implantación de las E.M. 28
5. LA POLÍTICA FINANCIERA DE LAS E.M. 29
5.1. La financiación de las empresas subsidiarias de las E.M. 30
5.2. Las transferencias financieras 31
5.3. La política de dividendos 32
6. PROBLEMÁTICA FISCAL DE LAS E.M. 32
6.1. Las empresas M. y los paraísos fiscales . . . 33
6.2 Defraudación casi legal de las E.M. 35
6.3 Las operaciones cruzadas y las Ventas y Compras a precios anormales. 35

7. LA POLITICA DE PERSONAL DE LAS E.M. 36
7.1. Las E.M. y los sindicatos 37
7.2 Condiciones de trabajo y vida en las E.M. . . . 39
7.2.1. Diferencias entre la E. matriz y las subsidiarias 39
7.2.2 Diferencia de salarios y condiciones de trabajo entre el personal de las subsidiarias y el de las restantes empresas de los países receptores de las inversiones multinacionales.... 40
7.3. Servicios Sociales . . . . . .
8. CONSECUENCIAS DE LAS INVERSIONES DE LAS E.M. en los PAISES RECEPTORES 41
8.1. Contribuciones al desarrollo 42
8.2. Influencia en la política económica de los gobiernos 43
8.2.1. Creación de tensiones entre los Estados. . . . 45
8.2.2 Modificación de la balanza de pagos. . . 46
8.3. PERDIDA DE SOBERANIA: colonialismo económico . 47
8.4. Repercusiones Sociales. 50
9. LAS E.M. EN EL MUNDO 52
9.1. Distribución geográfica de las E.M. 52
9.2. Distribución de las E.M. por actividades . . . 53
9.3. Las E.M. en Estados Unidos 55
9.4. Las E.M. en Japón 62
9.5. Las E.M. en Canadá 64
9.6. Las E.M. en Europa 65
9.6.1 Las E.M. en Francia 66
9.6.2 Las E.M. en ESPAÑA 67
9.7. Las E.M. en el Tercer mundo 72

10. CONCLUSIÓN. 73
11. BIBLIOGRAFIA 76

IMPORTANCIA DE LAS MULTINACIONALES

— Síntesis introductoria —

Vivimos en un mundo cada vez más complejo y dinámico en el que los procesos económicos evolucionan rápidamente, en busca de nuevas fórmulas que se ajusten a las corrientes sociales que hoy predominan.

Las empresas, al igual que los demas elementos de la vida económica, están sometidos a un cambio progresivo impuesto por la misma sociedad. Es preciso cubrir nuevos campos de producción, adecuarse a nuevas técnicas de mercado y en definitiva, servir a un consumidor cada vez más exigente, aunque fácilmente seducible, mediante unas estratégicas técnicas publicitarias, en poder de grandes firmas internacionales, ante las que este indefenso miembro del circuito económico sucumbe sin apenas darse cuenta.

Sin darnos cuenta de ello, muchas veces estamos consumiendo o simplemente utilizando como herramienta de trabajo, productos o máquinas elaborados y producidas por grandes empresas multinacionales, que a través de sus propias filiales, pueden, perfectamente fabricar sus productos en nuestro país. Este hecho cobra mayor importancia si tratamos de descubrir cual es la empresa matriz que dirige y controla la fabricación de esos productos, llegando a descubrir la estructura organizacional de una gran empresa, producto de una nueva estrategia empresarial que tiene por objeto ya no exclusivamente la consecución del beneficio máximo sino la de lograr un crecimiento y un desarrollo lo más grande posible para la empresa. Este tipo peculiar de nueva empresa es la empresa multinacional.

La empresa multinacional, como decía al principio, aparece para hacer frente a una nueva perspectiva económica y a un mundo cambiante en el que los protagonistas de las empresas ya no son los antiguos propietarios o accionistas, sino un número reducido de altos ejecutivos, tecnócratas, conscientemente preparados para dirigir y efectuar los trabajos inherentes al mundo de la empresa, un tipo de empresa que cuenta ya con

cuenta con multitud de recursos financieros, tecnología, marketing y management. Es decir toda una serie de elementos que le proporcionan una seguridad en la toma de decisiones, reduciendo considerablemente los riesgos de inversión y mejorando las posibilidades de éxito.

La importancia de las empresas multinacionales viene avalado por las cuantiosas cantidades de dinero que facturan a lo largo de los años. De un modo conjunto decir que en 1984 menos de 60 sociedades del mundo alcanzaron una cifra de negocios superior a los 1.000 billones de dólares, lo que supone una concentración de capital mayoritariamente en manos de unas pocas sociedades internacionales que acaparan con sus empresas y filiales o empresas subsidiarias, todo el ecúmene. Algunas empresas multinacionales, principalmente las americanas, cuentan con ingresos y volumen de ventas superiores al P.I.B y presupuestos anuales de muchos países, desarrollados o tercermundistas. En este sentido comentar que la flota petrolífera de la Standard Oil, en 1968, superaba la de Grecia. En USA menos de 200 empresas controlan el 80% del capital nacional, y el 80% de la producción industrial del mundo occidental procede de 1.500 empresas aproximadamente, según A. Sabatier.

Concretando, podemos decir que la importancia de las E.M. está fundamentada en tres principios:

1º.- Volumen de negocios, muy por encima de los recursos propios de algunos países independientes.

2º.- El gigantismo y su enorme crecimiento y desarrollo. Se trata de enormes empresas que mantienen una organización tremendamente jerarquizada con tentáculos que llegan a todos los rincones del mundo civilizado y por civilizar. Este gigantismo y crecimiento se deben a grandes concentraciones aceleradas y al progresivo avance de la técnica y al progreso fantástico de las industrias desde el punto de vista de la informática. Este proceso y desarrollo está, como decíamos al principio, en línea con el proceso de constitución de una nueva economía mundial con

tendencia a la internacionalización de la producción. Esta inversión más allá de las fronteras nacionales es, en gran parte, consecuencia de los avances tecnológicos y puede afectar a diversos aspectos del orden establecido.

El mundo económico desarrollado está dominado por algo más de 100 empresas multinacionales, lo cuales muy indicativo de la elevada concentración industrial y empresarial.

Pero este gigantismos de las grandes empresas multinacionales trae consigo grandes inconvenientes para la soberanía de los países que reciben la visita de las multinacionales. Estos conflictos obedecen al riesgo de incompatibilidad entre los objetivos perseguidos por las empresas y los Estados de oripen o de recepción de las inversiones.

3º.- La tercera característica se refiere a que las E.M. tienen una estrategia empresarial diferente, que revoluciona los esquemas convencionales de la política Económica de la Empresa. Los empresas competidoras tratan de circular esta estrategia audaz, pero carecen de medios para acometer la infraestructura necesaria. Esta estrategia se caracteriza por:

- Implantación de filiales, apoyándose en su técnica, poder, en los países extranjeros
- Invulnerabilidad ante las fuerzas y movimientos sindicales al operar en distintos países con normativas e intereses sindicales dispares, lo que le hace salir victoriosa en los enfrentamientos con las fuerzas sindicales, y grupos contestatarios que carecen de una organización internacional eficaz, para combatir con éxito los abusos de las E. M.
- Facilidad de financiación para acometer inversiones
- Posición de fuerza para dialogar en posición de igualdad con los Estados nacionales en que se establecen las filiales
- Poder y técnica de actuación sobre los mercados
- Grandes posibilidades de evasión de capital mediante las llamadas transferencias financieras
- Condiciones y medios técnicos e informáticos inmejorables para reducir los errores y riesgos en la toma de decisiones.

• Por último se podría hacer referencia a que las empresas multinacionales pueden influir en los tipos de cambio, al tranferir fondos de una divisa a otra, y pueden afectar a las BALANZAS DE PAGOS NACIONALES AL ALTERAR LOS PRECIOS A LOS QUE SE TRANSPASAN LAS MERCANCIAS DE UNA FILIAL A OTRA. Pueden transferir pedidos para exportación de las fabricas de un país a las de otro, ejercer un impacto importante sobre la tasa de crecimiento nacional al situar las inversiones para nuevas fábricas y máquinaria en lugar en vez de en otro.

Por todo lo dicho y comentado hasta ahora, me parece de considerable importancia incidir a fondo en el estudio de esta nueva realidad empresarial, calificada por algunos como una ESTRATEGIA EMPRESARIAL DIFERENTE y por otros como las NUEVAS POTESTADES ECONÓMICAS del capitalismo del capitalismo moderno, o mejor dicho del capitalismo monopolista de unos pocos grupos empresariales. Por tanto las E.M. son unas nuevas realidades producto del sistema capitalista que han alcantando una importancia que merece ser tratada en el tema que nos ocupa en este trabajo global y sintético:

El fenómeno de las multinacionales abarca multiplicidad de aspectos que se escapan a mis posibilidades reales. Por eso en este trabajo se trata de ofrecer al lector tan solo, y de un modo general, una visión sintética y globalista de las Empresas Multinacionales, descubriendo los entecedentes históricos y la estrategia empresarial de estos grandes grupos financieros e industriales, así como el estudiar las políticas financieras y laborales y los problemas inherentes a la expansión de estas grandes organizaciones económicas, que hoy por hoy marcan la pauta y la vanguardia del desarrollo económico de muchos países. Todo ello sin dejar de lado la actual distribución (de las E.M.) geográfica de las E.M. y su incidencia en algunos país, entre los cuales he considerado o-

portuno aunque de forma superficial, comentar la importancia del fenómeno de las empresas multinacionales en España, país en el que las grandes corporaciones supranacionales están muy arraigadas. Como en este trabajo tan solo se pretende realizar un estudio global y general sobre las empresas plurinacionales, término con el que también se les conoce, en el mundo, he preferido no profundizar demasiado en lo que ya sería un estudio detallado sobre las E.M. en un país concreto. Principalmente cuando existen temas, tales como las empresas multinacionales en España o Hispanoamérica que requieren, por su importancia y dimensión, un tratamiento específico.

De todas formas me he limitado a poner las bases para un posterior estudio, que naturalmente precisa de unos conocimientos y principios básicos, sobre las E.M, que se resumen, muy esquemáticamente, en el presente trabajo.

varias empresas en Mosc(1876), Flers(1882) schoonaerde(1908). La mayoría de países europeos tenían empresas implicadas en estos movimientos, pero fueron las americanas quienes fueron tomando puesto preponderante. Entre 1880 y 1890 atraviesa USA una fase de gran concentración industrial, fusionándose en 300 TRUSTS más de 5.000 empresas. Algunas salieron al extranjero creando enorme competencia a las europeas, permitiendo que una filial sufriera pérdidas mientras trataba de introducirse en el mercado. La empresa americana cuando se instalaba en el extranjero, lo hacía generalmente de forma masiva. Pronto las empresas americanas comentaron a dominar la producción. Así La Westinghouse se convirtió a principios del S. XX en la mayor empresa industrial de Inglaterra. La Standard Oil la mayor petrolera de Europa y Ford la mayor fabricante de automóviles.

Aunque muchos productos habían sido inventados en Europa, su producción en gran escala se inició en los E-U.. La Ford (1902) se extendió rapidamente por todo el mundo.

A principios de siglo los movimientos de capitales discurrían en ambas direcciones del Atlántico. Al estallar la primera G. M. varias empresas europeas habían conseguido posiciones muy importantes en USA. Así los productores americanos, en los principios de siglo, abastecían sólo un 10% de su propio mercado nacional. Mientras tanto las empresas americanas despertaron grandes temores, como consecuencia de la desproporción entre su tamaño y los mercados europeos.

Según Tugendhat, en 1914 el concepto de la empresa multinacional estaba ya firmemente establecido, principalmente para aquellas industrias, automóviles, petróleo productos químicos, aluminio, que hoy día tienen tanta importancia en el sector económico. Las inversiones directas directas eran reducidas, si bien hoy en día el 85% de las salidas de capital de los países industriales más importantes se hace en forma de inversión directa por empresas.

2.2. EL PERÍODO DE ENTREGUERRAS (1914-1945)

Durante este período, inestable políticamente muchas empresas continuaron extendiendose progresivamente

Durante este período las condiciones eran poco favorables para el desarrollo de las empresas multinacionales, por el factor psicológico de la guerra. Muchos países imponían serias dificultades para la instalación de fábricas. En Alemania las empresas debían jurar que eran alemanas puras y no estaban bajo control extranjero judío o marxista.

- Otro freno fue la situación monetaria, además del psicológico. Antes de 1914 rigiendo el patrón oro la inflación no era problema grave, pero después de la guerra el dinero perdió todo valor apareciendo los controles de divisas y se perdió la confianza en la moneda. Pero a pesar de estas crisis y estos obstáculos las empresas siguieron extendiéndose.

Durante estos años el sistema más característico de empresa industrial internacional fue el Cártel, que conoció durante este período su máxima expansión. Así proliferaron varios cárteles: El cártel del aluminio entre Alcoa y Aiag suiza, el cártel de explosivos, cártel del petróleo y el siderúrgico. A pesar de que muchos desaparecieron por tensiones internas, los cárteles significaron un paso importante en la evolución hacia las multinacionales actuales.

2.3. LA INVASIÓN AMERICANA

La invasión de las empresas USA en Europa se hace patente a partir de la segunda guerra mundial. Al acabar la guerra Europa estaba destruida y las clases dominantes tremendamente debilitadas. Por otro lado los Estados Unidos habían emprendido ya su política imperialista tendente a la conquista de los mercados internacionales. Varios fueron los factores determinantes de esta invasión: (Simo Santoja, V. 1976)

- USA era ya la nación capitalista mejor situada. El rápido resurgimiento europeo sirvió también para que las inversiones en el viejo continente aumentaran de forma progresiva.

- La clara y positiva predisposición y agrado con que los gobiernos de los diversos países europeos acogían las inversiones extranjeras. Los tratados internacionales y la eliminación de barreras eran recibidas con júbilo por los gobiernos como supuestos motores de bienestar y desarrollo económico. En este sentido las buenas facilidades de tipo fiscal y financiero eran un buen aliciente para la penetración de empresas

americanas en Europa.

-Los rapidos y enormes avances técnicos y científicos que facilitan la coordinación entre matriz y filiales.

-La inversión americana se produce fundamentalmente en mercados de oligopolio. De esta forma un número reducido de enormes empresas controlan gran parte de muchos mercados. En 1967, según J. A. Puelles, un 40% de las inversiones americanas en Francia, Alemania y Gran Bretaña eran propiedad de sólo tres empresas: Standard Oil, Ford y General Motors.

—Como dato ilustrativo señalar que la inversión europea en USA aumentó solamente entre 1957 y 1969 de 3.753 millones a 8.510 millones de dólares, mientras que en las mismas fechas la inversión USA en Europa pasó de 4.151 millones a 21.154 millones de dólares.

INVERSIÓN AMERICANA EN EUROPA

1950	1.733 millones dólares
1970	24.471 " "

FUENTE: Departamento de comercio USA. Citado por Puelles. Multinacionales. consed-INDEX-pag. 33.

Las consecuencias directas de estas inversiones en Europa es que varias E.M. acaparan, a partir de esas fechas los sectores básicos de la economía de muchos países europeos.

Durante esta etapa de postguerra los gobiernos europeos escasos en divisas, no facilitaban la inversión en el extranjero de las empresas europeas, quienes tenían que solicitar permiso y argumentar la promoción de exportaciones del país. Así resulta que las empresas americanas eran libres para invertir en el extranjero, además el propio gobierno americano exhortaba a sus compañías a que se establecieran en Ultramar, garantizando incluso sus inversiones contra las posibles restricciones en la repatriación de beneficios (1) Simo Santoja 1976. P 33

Paralelamente, los gobiernos europeos vieron en el inversor americano un colaborador apreciable para la tarea de reconstrucción de las economías por la guerra, llegando incluso a establecer (2) oficinas de atracción en los Estados Unidos. Las empresas americanas han tenido incentivos financieros muy firmes para invertir en Europa ya que

(1) y (2) Simo Santoja. Las nuevas potestades económicas - pag. 33.

en 1950 era muy superior la tasa de beneficios que se podría obtener en Europa a la de USA.

Análogas características ha tenido y tiene la inversión americana en los Países hispoamericanos donde las inversiones americanas son más rentables que en Europa occidental, a pesar de tratarse de un área de menor consumo global y per cápita que USA utiliza básicamente para resarcirse de su déficit comercial con europa, ya que con A-latina su balanza comercial era positiva en 1973. Las grandes Compañías americanas están establecidas en Sudamérica y controlan en muchos casos no sólo la producción y el transporte, sino también la distribución.

2.4. LA REACCIÓN

A medida que la penetración americana se acentuaba, los países adoptan medidas diversas que tratan de hacer frente a la competencia que plantean, los llamados por Turner "imperios invisibles". Algunos países adoptan medidas proteccionistas, otros cooperan con las multinacionales o crean sociedades internacionales y fusiones empresariales que puedan competir con éxito con las grandes empresas multinacionales americanas.

2.4.1 La respuesta de algunos Países desarrollados

Dos países, como son Canadá y Japón van a responder de un modo contrario a la penetración americana.

Japón, país que ocupa uno de los primeros lugares del comercio mundial, ha excluido deliberadamente toda inversión directa extranjera significativa, pero sus industrias y empresas, que no han tomado la forma de multinacionales, son eminentemente TRANSNACIONALES, empresas transnacionales que han empleado métodos de producción compartida y coparticipación.

Canadá introdujo algunas medidas para defender su independencia y bloquear la penetración americana, muy numerosa, alcanzando más de 80% del total de inversiones del país. De todos modos, a pesar de que desde el punto de vista político podría pensarse que la dependencia canadiense afectase a su soberanía nacional, desde el punto de vista económico se piensa todo lo contrario.

2.4.2. LA OLA DE FUSIONES. La rápida expansión de las multinacionales americanas durante los años 60

apenas encontraron obstáculos competitivos para seguir su colonialismo económico en Europa. Las fusiones transnacionales no resultaron eficaces por los elevados problemas que exigía todo en organización interna como en los problemas derivados de los sentimientos nacionalistas.

De un modo general el contraataque europeo, ante la invasión económica americana, se canalizó en un principio hacia INVERSIONES DE CARTERA, que a principios de siglo fueron un factor importante para el desarrollo económico americano, proporcionando los fondos que necesitaban las empresas americanas para su desarrollo, siendo insuficientes los ahorros internos para acometer la grandes inversiones.

Hoy se sigue una misma técnica, ante el fracaso de las grandes fusiones. Así un 60% del capital europeo invertido en USA se canaliza hacia la inversión en acciones, obligaciones de empresas americanas, siendo el 40% lo materializado en activos físicos. Esto responde a la escasa capacidad competitiva de las empresas (americanas) europeas frente a las americanas. Las empresas europeas han aprovechado sin lugar a dudas, el déficit de la balanza de pagos americana para introducirse en aquel mercado, el mejor del mundo, no sólo por su extensión sino por ser el de mayor poder adquisitivo. Por otro lado esta tímida penetración de las empresas europeas en el continente americano estaba favorecida por la situación propia de USA, que ante el déficit de su balanza de pagos se le ofrecían dos soluciones:

- Frenar las inversiones en el extranjero o
- Facilitar las inversiones del exterior dentro de los Estados Unidos, para compensar el déficit de la balanza de pagos. Se optó por la segunda posibilidad con lo que las empresas europeas encontraron facilidades para su entrada.

Sin embargo, la escasa capacidad competitiva e inversora de las empresas europeas y la enorme dimensión del mercado americano, dificultaron la prosperidad de las empresas europeas embarcadas en la

conquista de los mercados USA.

2.4.4 Creación de empresas internacionales.

En todos los continentes se dan en este momento una serie de experiencias muy significativas que tratan de promover empresas internacionales que tratan de hacer la competencia a las grandes empresas americanas. Este tipo de empresas están financiadas por los distintos gobiernos que participan de un modo directo en la creación y gestión, tratando de realizar una actividad económica conjunta a través de aportaciones de capital de varios países. Se trata más que de verdaderas empresas de auténticas esfuerzas de cooperación. Ejeplo B-R-I, EUROFIMA, SAARLOR., INTERSPOUTNIK, INTELSAT.

2.4.5 Creación de Las Sociedades de derecho Uniforme.

Estas sociedades tratan de frenar en lo posible la rápida expansión de los multinacionales. Este tipo de sociedades tratan de superar las barreras nacionalistas, permitiendo la creación de fuertes empresas capaces de afrontar La competencia multinacional.

3. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Todas Las circunstancias históricas comentadas anteriormente nos trasladan al origen de un nuevo tipo de empresas al que calificamos de empresas multinacionales. Esta aparición significa una fase y una forma específica del desarrollo del capitalismo moderno financiero. Un tipo de capitalismo que ha favorecido la eclosión de grandes empresas cuyo control descansa en la Dirección, o sea en un CONSEJO DIRECTIVO, que tiende a autoperpetuarse. En este sentido, cada generación de directores recluta a sus propios sucesores, los entrena y promueve de acuerdo con sus propias normas y valores. Cada corporación tiende a lograr su independencia financiera mediante la creación interna de fondos de los que pueda disponer libremente.

3.1. DEFINICIÓN.

Es bastante difícil dar una clara definición, debido al carácter cambiante y adaptable. Por otro lado las definiciones varían según el enfoque tomado por cada autor o según se mantegan unos criterios u otros. Por eso es muy difícil establecer unos criterios fijos a la hora de calificar a una empresa como multinacional o no.

Ante esta dificultad, se pueden establecer varias definiciones y teorías siguiendo criterios distinto. Antes de entrar en el complejo campo de las teorías existentes cabe precisar que

a) Las E-M. no es una única empresa, sino un conjunto bajo una dirección única.

b) Sólo puede considerarse E-M. cuando ésta adquiere una cierta dimensión.

- Atendiendo al "status legal", el prof. White considera que la E-M. es: «un conjunto de sociedades funcionando al mismo tiempo en varias países bajo diferentes leyes y jurisdicciones, pero unidas por un lazo vertical de control entre la sociedad matriz y las filiales, que se expresa, por lo general a través del capital accionario.»

Siguiendo este mismo criterio Trigo chacón entiende la E-M. como "una compañía caracterizada por tener múltiples nacionalidades, fines y objetivos, mediante el establecimiento de filiales en los países que le interesa, acogiéndose a la legislación y nacionalidad de cada uno de ellos»

- Siguiendo el criterio de las inversiones extranjeras directas, Michalet considera a la E-M. como aquella que realiza inversiones directas en mas de un país, pero entendidas en sentido amplio, con un control financiero o comercial

- Dunning define la E-M. atendiendo al dominio y control, como la que posee o controla en mas de un país instalaciones productivas.

- Figueroa, siguiendo estrictos criterios (obj) cuantitativos estable que "una firma es multinacional si se producen fuera del país de su sede mas del 25% de sus beneficios, que controlen al menos actividades en seis países y que sus ventas se sitúen por encima de los 100 millones de dólares.»

- Existen otras definiciones basadas en la gestión de la organización mundial. este tipo de definiciones ponen de relieve que la multinacionalidad no es únicamente una multipresencia y acción en diferentes países, sino que ha de suponer el establecimiento de una dirección que le permita actuar en los países extranjeros, sin que se le considere como un elemento foráneo.

Sin embargo, las multinacionales, reciben frecuentemente otros nombres, como empresas TRANSNACIONALES, SOPRANACIONALES, INTERNACIONALES O PLURINACIONALES. Pero, en la actualidad el calificativo más usado, a pesar de los comentados anteriormente, de la confusión terminológica existente, es el de empresas multinacionales.

Según BROOKE y REMERS una multinacional es toda empresa que ejerce sus principales actividades, de producción o servicios al menos en dos países. Según la Comisión de las Comunidades Europeas, una multinacional es toda empresa que coordina las actividades económicas que ejerce de forma permanente, en diversos países.

Evidentemente, la definición de la Comisión de las Comunidades Europeas es, al igual que la de Brooke y Remers, es decir, muy amplia, pudiendo así calificar a algunas empresas españolas como multinacionales, al desarrollar actividades de producción en distintos países.

3.2. CLASIFICACION.

La mayoría de los autores suelen coincidir en los siguientes criterios de clasificación de las E-M.

- Según el grado de internacionalización
- " " " de Centralización o descentralización de las funciones
- Según los vínculos de interrelación de las empresas componentes del grupo multinacional.

3.2.1. Según el grado de internacionalización alcanzado por la empresa multinacional.

Robinson establece la siguiente clasificación:

a) **Empresas internacionales**: Aquellos nacionales que realizan inversiones directas en el extranjero, sin que la empresa madre procure introducir la gestión de esta inversión en su propia política doméstica

b) **Empresas multinacionales**: Que practican la inversión directa en el extranjero a través de filiales, considerando las operaciones de éstas en un plano de igualdad con respecto a las actividades de la sociedad madre.

c) **Empresas Transnacionales**: Que constituyen un grado más avanzado en la evolución de la multinacionalidad, donde las decisiones son adoptadas en conjunto por personas de varias nacionalidades

d) **Empresas Supranacionales**: Cuando la transnacional logra una total liberalización de toda vinculación nacional.

3.2.2. Según el grado de centralización o descentralización de funciones en las E.M.

Perlmutter (3) estableció tres categorías de E.M.

a) **Etnocéntricas**: Forma más rígida y jerarquizada que puede presentar una empresa, al tener una Sede Central muy fuerte, el control más riguroso y la carencia casi absoluta de descentralización entre las filiales. Los dirigentes de la matriz y de las filiales pertenecen al país de la sede central.

b) **Policéntricas**: Un sistema en el que el control se convierte cada vez más en simple coordinador de las distintas direcciones de las filiales. Según Colmenar Valdés, un estudioso del tema, el sistema de etnocentrismo puro se ha ido abandonando, a medida que crecen

(3) Perlmutter, H.V: «s'entreprise internationale: trois conceptions» Revue Economique et Sociale, Vol. 23, nº 2. mayo 1965, pag. 151.

las empresas, por un sistema policéntrico, más frecuente en las organizaciones de las E.M.

c) Geocéntricas: Formadas por organizaciones complejas e interdependientes en las que las filiales colaboran con la matriz para tomar decisiones

3.2.3. Según los vínculos por los que se interrelacionan las diversas empresas que componen el grupo multinacional.

Los autores suelen referirse a esta cuestión al señalar las formas o modalidades de implantación, que serán abordadas más adelante.. Estos vínculos suelen ser de muy diversa naturaleza, desde la creación entre varias empresas de capital multinacional, hasta la creación de nuevas empresas o la cooperación o asociación multinacional de empresas.

3.2.4. La Empresa Pública multinacional.

Este tipo de E.M. resulta de la decisión de dos o más gobiernos que deciden crear este tipo peculiar de E.M. que tiene un fin público, siendo un instrumento común de los estados nacionales participantes, insertándose dicha empresa en el sector público de la economía de aquellos países que le dieron origen tras un acuerdo conjunto. La E.P.M. reúne y fusiona actividades. Aparentemente está separada de los Estados que la crean, teniendo una personalidad propia e independiente, aunque una independencia relativa.. De todos modos la empresa Pública multinacional debe contar con sus propios órganos de dirección y gestión:

- Asamblea de accionistas o equivalentes
- Junta supervisora externa
- Un presidente o funcionario internacional
- Consejo de administración permanente
- Gerente General

El presidente y los miembros del consejo serán nombrados mediante acuerdo de los gobiernos.

Los tipos básicos de E.P.M. se extienden al sector de los servicios públicos, comercio, financiación, investigación y capacitación.

La razón de ser de estas Empresas Públicas Multinacionales se debe a tres factores principales

a) Consideraciones territoriales: que presentan interés para varios países por el carácter público de algunas obras.

b) Razones de Financiación. La mayoría de los gobiernos no serían capaces de acometer por sí solos, o de obtener los fondos necesarios para el establecimiento de semejantes empresas.

c) Se trata de convertir en internacional un proyecto con la finalidad de obtener fondos internacionales con mayor facilidad, basándose en la combinación de tecnologías.

En consecuencia este tipo de empresa pública trataría de abrir los espacios vacíos que la empresa multinacional privada prefiere no acometer por ser poco rentables al actuar de un modo individual.

No debemos ignorar que conviene no aplicar el criterio basado en la aplicación, a la empresa, de las reglas del derecho internacional público o privado, ya que las E.M. en su mayoría se sitúan en una posición mixta. Es decir que nos podemos encontrar perfectamente con Empresas mixtas multinacionales, cuyos miembros son el Estado y personas privadas.

4. NATURALEZA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONA.

Como podemos comprobar, el capitalismo moderno desembocó inevitablemente en la constitución de empresas gigantescas que ofrecen mayores posibilidades de beneficios. Frente a la absorción o a la integración de varias para dominar un sector económico, las empresas multinacionales tienden a la diversificación de su producción y al dominio de otras empresas de rango inferior a las que encargan unas producciones secundarias, de meras operaciones de transformación.

Sin embargo el objetivo esencial de las multinacionales está en el control del mercado internacional, a través de la creación de filiales en todas las áreas con fuertes mercados consumidores. En definitiva intenta dominar el mercado, normalmente con varios productos, en el mayor número de países.

Generalmente son grandes sociedades que están a la cabeza de una rama de la producción, y la mayoría de las veces son americanas, aunque existan algunas europeas y japonesas. Por otra parte los beneficios obtenidos por las multinacionales varía entre 100 millones y varios miles de millones de dólares. En USA

se calcula que menos de 200 empresas poseen el 60% o más del capital nacional.

Su peso en la economía mundial es enorme; concretamente más del 80% de la producción industrial del mundo occidental procede de 1.000 a 2.000 empresas, según las estimaciones de A. Sabatier.

Las etapas de formación de una gran empresa multinacional, de forma general, son las siguientes:

a) Conseguir dominar el mercado nacional.

b) Comienzo de la exportación a través de intermediarios o filiales comerciales en el extranjero.

c) La producción directa en el extranjero por medio de filiales creadas para esta función.

4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA M.

El rasgo más característico de las multinacionales en cuanto a su organización, es que las filiales mantienen una posición de subordinación a la disciplina impuesta por la sociedad matriz. La matriz desempeña el papel de la autoridad por su superioridad técnica y material.

La empresa multinacional aparece dirigida por un grupo de personas, íntimamente ligadas a la sociedad MATRIZ, en la que la oficina central es el cerebro nervioso de toda la organización empresarial, quedando las filiales sujetas a las decisiones y a los intereses generales que diseñen los responsables de la oficina central. Esta oficina central, se localiza en el país de origen de la sociedad Matriz, encargada de elaborar la estrategia empresarial a seguir por sus filiales.

En algunos casos, la alta dirección puede delegar poderes importantes en sus filiales, mientras que en otros casos se acentúa la centralización. En todo caso las filiales han de dar preferencia a los intereses más amplios de la empresa en general antes que a los suyos propios. En consecuencia las filiales, independientemente del marco geográfico en el que se encuentren, tienen una obligación extraterritorial con su empresa matriz.

Además de la estrategia mundial única, o del control mundial común que corresponde a la oficina central, los presidentes o directores de los filiales son los

responsables de ejecutar las ordenes procedentes de la oficina central.

En cuanto al personal, existen dos clases de dirigentes:

- Los que tienen la nacionalidad de la empresa matriz. Estos ocupan principalmente las altas esferas de la dirección. Mientras que los nativos del lugar donde se establece la multinacional no suelen alcanzar los puestos directivos, que por otro lado suelen ser reclutados y preparados por la propia empresa hasta constituir un grupo que se AUTOPERPETUA. Cada generación de directores recluta a sus propios sucesores, los entrena, cuida y promueve, de acuerdo con sus propios valores y normas.

Sin embargo, a pesar de que se trata de una estructura JERARQUIZADA y AUTORITARIA, fuertemente centralizada en la oficina central, la creciente dimensión y complejidad de las empresas multinacionales obliga a los gerentes a buscar nuevas formulas que obligan a la modificación del engranaje estructural y organizativo de las empresas multinacionales..

Así, partiendo de una etapa inicial de experimentación no controlada se dio considerable AUTONOMIA a las filiales, otras firmas establecen líneas de doble o TRIPLES de MANDO y CONTROL en una estructura de RED. Sin embargo, y de un modo general se mantienen formas distintas según los países y continentes..

En líneas generales, las empresas multinacionales no americanas siguen conservando un mayor grado de autonomía local, estando más descentralizadas que las americanas; siendo las filiales de las que disponen de una mayor libertad de movimientos, principalmente en Europa. Sin embargo al aumentar la competencia, las multinacionales europeas se han visto obligadas a utilizar procedimientos de control y organización muy similares a los norteamericanos, para llevar a cabo una mejor planificación central a fin de reducir costos e incrementar los beneficios..

En todo caso queda claro que la administración es totalmente independiente de los órganos técnicos, que só-

lo asesoran cuando lo solicita la oficina central o el consejo directivo o administrativo correspondiente.

Llegados a este punto podemos establecer los elementos básicos componentes de las llamadas empresas multinacionales:

1º- Las casas matrices: Suelen ser entidades de carácter financiero, y sin ninguna función operativa, y ciera. En ellas están localizados el control, la propiedad de la E.M. Hoy se tiende a la descentralización.

2º- Sucursales Coordinadoras o de dirección. Tienen por objeto apoyar, coordinar; supervisar y dirigir, prestar asistencia técnica a otras filiales... En este caso no importa ningún beneficio. No se dedican a la producción pero desempeñan un papel decisivo para interés general de la multinacional

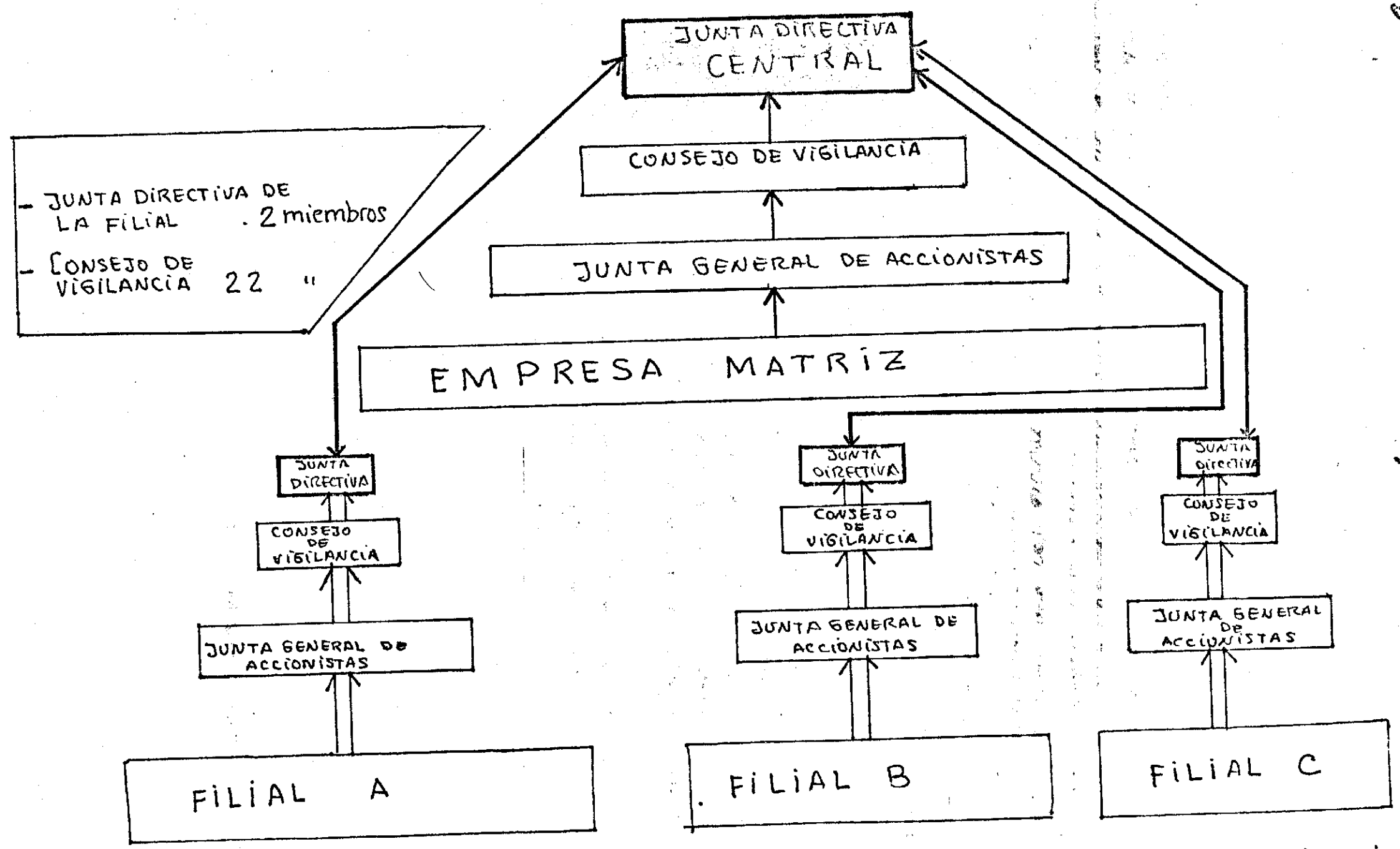
3º- Las Sucursales Mixtas. Parecidas a los anteriores, pero al tiempo que asesoran y coordinan a otras filiales, realizan actividades comerciales., que las otras no hacían

4º- Las Filiales de Producción. estas se dedican a producir directamente en sus plantas, utilizando la mano de obra disponible en el país donde operan.

Esta filial se establecerá con arreglo a la legislación del país y, si éste lo permite, la E.M. procurará detentar el 100% de su propiedad y control.

En la mayoría de los casos los intereses de la E.M. no siempre coinciden con los de los países donde operan sus multinacionales. Por ello las tensiones y enfrentamientos, son bastante frecuentes.

Según Sweezy, citado por Qselles, normalmente, la matriz descentraliza las decisiones productivas, comerciales y tecnológicas de tal forma que pasan a ser atributo de sucursales, filiales y plantas que operan con cierta libertad, al menos en apariencia, para adaptarse a los países en los que se implantan.



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL INTERNA DE UNA EMPRESA MULTINACIO

(lo asesoran cuando lo solicite la oficina central o el consejo directivo o administrativo).

4.2. GESTIÓN DE LA E.M.

Los problemas de gestión son de carácter interno, por lo tanto de difícil precisión, por su complejidad y por ser los menos conocidos en el exterior. De todas formas la empresa multinacional suele establecer un orden de importancia de los diferentes problemas a resolver.

1º- En primer lugar trata de elegir las políticas de producción que considera más idónea. Por lo general las filiales que se implantan en el extranjero se ocupan de fabricar piezas parciales susceptibles de ensamblaje, dependiendo del envío de materiales procedentes de la matriz.

2º- Posteriormente, se tiende a perfilar la política comercial que estime oportuno, estableciendo los lazos comerciales que unen a las distintas filiales y delimitando los campos de exportación de cada filial, procurando que una no invada los dominios comerciales de las otras, o de la sociedad matriz.

3º- Se tenderá a la descentralización de decisiones. Durante mucho tiempo se pensó que el control de las matrices debía ser importante, pero que en la práctica la política de las filiales podía ser bastante independiente. Los expertos recomendaron una importancia y una independencia real para que las filiales se adaptasen mejor a las condiciones extranjeras y, sobre todo para que ante la opinión pública diesen la apariencia de estar muy cercanas a las demás empresas enteramente nacionales.

4.3. LA FINANCIACIÓN

Es indudable que las grandes empresas multinacionales, a pesar de contar con elevados recursos propios, precisan fuertes inyecciones de dinero, teniendo que recurrir a préstamos y a los principales mercados financieros internacionales y nacionales para acometer con éxito nuevas inversiones y financiar los gastos derivados. Pero, todos podemos preguntarnos ¿Dónde consiguen esos créditos y cómo acceden a ellos?. Las empresas multinacionales conocen multitud de fórmulas para procurar créditos y disponer de dinero abundante.

Existen dos vías de financiación
a) La financiación internacional, recurriendo a los mercados internacionales de capitales
b) La financiación en los mercados financieros de los países de implantación de filiales de empresas multinacionales - De esta forma se trata de conseguir créditos de los países receptores de inversión.

Desde el punto de vista de la financiación internacional, los sistemas de financiación a que pueden recurrir las empresas multinacionales son en este sentido de tres clases:

- Los préstamos sobre el mercado desnacionalizado de euroobligaciones. De esta forma las filiales llevan a cabo la emisión de bonos, a través de cotizaciones en bolsa.. sistema más utilizado.

- Los préstamos en mercados financieros de algunos países, que conceden créditos a tipos de intereses más bajos que los en vigor en el mercado mundial. Este tipo de créditos suelen conseguidos en Francfurt, Ginebra Zurich, Amsterdam, Paris.. En esta última capital, este tipo de préstamos fueron emitidos por organismos internacionales (Banco Europeo de Inversiones). S.F. de la C.E.C.A

- Préstamos que conceden ciertos organismos internacionales para operaciones complejas en países, generalmente subdesarrollados. Este tipo de prestamos suelen utilizarlos las empresas instaladas en países subdesarrollados. Uno de los organismos más frecuentes de este tipo son todos aquellos que dependen del Banco I.R.D. (B.I.R.D), que conceden préstamos y créditos a bajo interes a empresas afincadas en países tercermundistas.

En cuanto a la financiación en los propios países de implantación, este sistema es muy frecuente cuando la multinacional se instala en países ricos en capitales. Este sistema se ve favorecido desde el momento en que se tiende cada vez más hacia fórmulas de empresas conjuntas que permite acceder con mayor facilidad a los créditos y préstamos que el país receptor ofrece a los nuevos inversores, principalmente cuando una multinacional se asocia con una empresa pública de otro país. De esta forma la multinacional trabaja con de

de otro país, además del suyo propio.

- otra fórmula consiste en dirigirse a un Banco de desarrollo nacional, o a un consorcio de bancos en el país de implantación.

- Técnicas financieras que se desarrollan entre las distintas filiales de una multinacional, bajando y subiendo los precios de los productos que intercambian. Así si una multinacional quiere obtener capitales ingleses para aprovisionar a otra filial continental, le bastará con aumentar los precios de la filial británica por los aprovisionamientos que provengan de la multinacional, reduciendo al mismo tiempo el valor de las exportaciones que la filial exporta a la multinacional o a otras filiales del grupo. De esta forma tan sencilla la multinacional embolsa fuertes sumas de dinero que sirven para financiar nuevas inversiones o acometer déficits.

- Otra forma de conseguir capitales consiste en jugar con los plazos de pago. La multinacional suele aconsejar a diversas filiales que aceleren o retrasen los pagos, según la situación monetaria internacional lo aconseje.

Por lo que acabamos de ver son muchos y diversos los métodos de financiación que las sociedades multinacionales pueden utilizar.

4.4. FORMAS DE IMPLANTACIÓN DE LAS E. M.

Cuando una empresa comienza a tener excedentes, ésta aconseja una expansión, materializada en una diversificación, tanto sectorial como geográfica.

El proceso de expansión y de implantación puede llevarse a cabo por dos vías.

a) Creando una nueva empresa, allí donde desea implantarse.

b) Adquiriendo una empresa ya existente en el país elegido, siguiendo una asociación o bien procediendo a una adquisición total o parcial.

Varios tipos de ASOCIACIÓN:

- La JOINT VENTURE - asociación entre E.M. y la empresa local, con el fin de formar una nueva empresa o filial de producción, con control mayoritario en manos de la E.M. La nueva empresa constituida por asociación, acudirá a las propias fuentes de financiación del país, avalada por la E.M. El poco capital

invertido por la M., reportará altos beneficios que saldrán del país por mecanismos tales como contratos de asistencia etc.. En último término la E-M. terminará por conseguir el control total de la empresa constituida.

- La JOINT VENTURE Limitada: Se recurre a este tipo de penetración cuando la Legislación del país prescribe la participación mayoritaria del capital extranjero.. La E-M. se asocia con otras empresas locales para constituir una filial con mayoría de capital nacional que a medida que transcurre el tiempo terminará por invertirse la situación, hasta adquirir el 100%. Como ej. la asociación entre Barreiros-Chrysler.

En cuanto a la ADQUISICIÓN TOTAL O PARCIAL por parte de la E-M., de las empresas locales, este procedimiento suele ser el más rápido y provechoso para penetrar en el país, aprovechando en muchos casos que la empresa adquirida esté en mala situación.

. DOS TIPOS de Adquisición directa:

- ADQUISICIÓN PARCIAL, bastante frecuente en la actualidad. Este sistema se inicia mediante la participación en la compra de un paquete de acciones de una E. nacional con escasos recursos financieros y técnicos y grandes posibilidades de mercado. Con el paso del tiempo la E-M. termina por convertirse en accionista mayoritario., hasta conseguir ser la única poseedora de la filial.

- La ADQUISICIÓN TOTAL o "take over". Esto se producirá cuando la E-M. está interesada en penetrar rápidamente en un mercado determinado. para ello sondeará entre las empresas existentes en el mercado local a fin de elegir una, que considera más interesante.

5. LA POLÍTICA FINANCIERA DE LAS E. M.

Para entender correctamente todos los elementos que intervienen en este campo es preciso resaltar la relación entre Sociedad Matriz y Sociedad filial o subsidiaria. La sociedad filial concentra su actividad en aquellos campos y áreas geográficas que se le han asignado, buscando una maximización de los beneficios.

5.1. La Financión de las empresas subsidiarias de las E.M.

Como ya quedó claro, en apartados anteriores, los mercados financieros a los que puede recurrir una E.M. son de tres tipos:

- Los mercados de capitales nacionales de la casa matriz o de las naciones de las filiales.
- Acudir a mercados de capitales de terceros países
- En los mercados de capitales del país en el que se va a cometer la inversión.

En el segundo caso, las E.M. encuentran mayores posibilidades de financiación. Este tipo de mercado de capitales se le conoce con el nombre de EURODÓLARES o EUROBONOS. En consecuencia las posibilidades de financiación por las que pueden optar son:

a) Emisiones internacionales: realizadas bien directamente o a través de sociedades Holding. Estas sociedades base estarán ubicadas en países de grandes ventajas fiscales.

b) Los Bonos y empréstitos privados, con transacciones entre bancos

c) Los Créditos: realizados directamente por la filial o a través de la casa matriz con los bancos locales o bien utilizando el mercado de EURODÓLARES de gran auge. El elevado tipo de intereses limita considerablemente este tipo de financiación.

d) Financiación mediante medios propios: mediante la emisión de acciones, generalmente llevadas a cabo por la casa matriz o por la propia filial. Estas emisiones se pueden emitir en el mercado de la filial o de la casa matriz. Por último las obligaciones convertibles.

En las E.M. europeas la participación del capital propio sobre el capital total es inferior al 50%, mientras que el endeudamiento de las E.M. americanas es menor, al contar con mayor capital propio.

Las E.M. disponen de una gran capacidad de maniobra financiera, sus sistemas de información permiten prever posibles incidencias en los mercados internacionales, y, por otro lado pueden precipitar una

crisis monetaria con sólo mover una parte de sus activos de unas monedas a otras. Con la masiva de los petrodólares, que pueden hacer fluctuar a su capricho el valor de las distintas monedas, obtienen cuantiosos beneficios.

5.2. Las transferencias financieras.

Las empresas, al final del ejercicio anual o trimestral obtienen unos beneficios, a los que se les presenta una alternativa que ya está estudiada y programada a priori. Las filiales y empresas subsidiarias obtienen unos beneficios, al cabo de un periodo determinado. Estos beneficios suelen TRANSFERIRSE TOTAL O PARCIALMENTE A LA SEDE CENTRAL o a la localidad que la E-M. acuerde, por lo general un paraiso fiscal.

La transferencia de los beneficios adquiere dos alternativas:

- La TRANSFERENCIA DIRECTA de beneficios de un lugar a otro, adaptándose a las normativas jurídicas de cada país. El problema real es el fiscal y concretamente el de las llamadas **cuentas de doble imposición**, para las cuales se requiere soluciones internacionales como las realizadas por la ONU y la OCDE, para evitar la doble imposición en materia de Renta y patrimonio.

- El otro tipo de transferencia de beneficios es la llamada TRANSFERENCIA ENCUBIERTA DE BENEFICIOS O INDIRECTA. Este tipo de transferencia se lleva a cabo mediante manipulaciones de los precios de los elementos objeto de transición, ventas de bienes prestaciones de servicios de investigación etc.. Para ello la matriz suele modificar enormente los precios de los objetos exportados a los filiales, al tiempo que las exportaciones de la filial se realizan a precios muy bajos. Estas transacciones de beneficios se realizan a sociedades base de las E-M. ubicadas en países que gozan de baja presión fiscal..

Actualmente los organismos internacionales tratan de enfrentarse contra la **manipulación de los precios de transferencia**, en consecuencia poner fin a estos abusos difíciles de controlar.

5.3. La política de los dividendos.

Esta política va evolucionando progresivamente a lo largo del tiempo. Así Broocke y Remmers en su obra distinguen tres fases en la vida de una empresa SUBSIDIARIA: en función de sus beneficios:

1ª_ Etapa de establecimiento inicial: Rápido crecimiento que precisa gran cantidad de recursos financieros. En este caso incluso pueden producirse pérdidas al no ser capaz de generar el "CASH FLOW" necesario para afrontar sus propias necesidades.

2ª_ Etapa de crecimiento y consolidación: el cash flow generado por la subsidiaria será suficiente para atender a sus necesidades financieras, disponiendo de recursos propios para reinvertir.

3ª_ Etapa de madurez. El cash flow generado por la subsidiaria será suficiente para atender a sus propias necesidades de reinversión y para asegurar a la central una remisión de beneficios razonables.

6. PROBLEMÁTICA FISCAL DE LAS E.M.

La problemática fiscal de la E.M., siguiendo a Martínez Genique, es preciso verla desde dos vertientes:

1o- Los problemas para la E.M.: Los problemas fiscales con los que se enfrente la E.M. son principalmente cuatro

- La doble imposición económica internacional sobre una misma renta. Así desde un punto de vista jurídico, se habla de doble imposición cuando un contribuyente ve gravada toda o parte de su renta, en dos o más países, por impuestos análogos, correspondientes al mismo período. Desde el punto de vista económico se habla de doble imposición cuando las rentas o beneficios obtenidos y distribuidos por una sociedad son gravados en sus manos y nuevamente en aquellas que los percibe como dividendos.

La doble imposición internacional no es exclusiva de las E.M., sino que afecta a todas aquellas empresas que posean negocios en algún país extranjero. Las empresas, por lo general están más afectadas por la doble imposición económica que por la jurídica.

- Las discriminaciones fiscales, que suelen afectar a empresas extranjeras. Estas discriminaciones pueden provenir de medidas adoptadas por un estado proteccionista. La OCDE reconoce la no discriminación fiscal.

- Desconocimiento del grupo multinacional como unidad fiscal.

- La incidencia fiscal sobre los procesos de concentración de empresas. Muchos países adoptan medidas fiscales que son un obstáculo para llevar a cabo la concentración. Sin embargo la mayoría de los estados disponen de exenciones fiscales considerables, e incluso en algunos casos nulo.

2.- Problemas que la E.M. plantea al Estado: uno de los principales problemas que la E.M. plantea al estado son

- Las llamadas Transferencias encubiertas de beneficios. Las E.M. sustraen al Estado parte de sus beneficios mediante oportunas modificaciones de precios en sus transacciones internas. Las E.M. pueden aumentar los gastos de una filial donde la presión fiscal sea muy elevada, a favor de otra situada en otro país donde exista una presión fiscal más suave. De esta forma las multinacionales tratan de conseguir el mayor beneficio posible, transfiriendo los beneficios de las filiales, de un país a otro donde las cargas fiscales sean (mayores) menores. Así se explica que a medida que la fiscalidad del país de la filial sea más elevada en relación con la del país de la sede central, las transferencias de beneficios tenderán a aumentar. Mientras que las transferencias se reducirán si la presión fiscal es suave.

- Las E.M. crean filiales en los paraísos fiscales con el fin de eludir, evitar impuestos.

- Las E.M. utilizan abusivamente los convenios internacionales para evitar la doble imposición internacional.

6.1. La empresa M. y los paraisos Fiscales

Los paraisos fiscales por sus condiciones ventajosas en el campo fiscal son lugares idóneos elegidos por las E.M. para crear allí filiales y redu-

o eludir impuestos..

Se entiende por paraiso fiscal (4) al pais o territorio que prava de modo mínimo las rentas procedentes del extranjero, percibidas por entidades establecidas en el mismo. Frecuentemente, se trata de países que no tienen impuestos sobre sociedades, o éste es insignificante.

En un concepto amplio, se suelen incluir a aquellos países que teniendo un impuesto sobre sociedades desarrollado, conceden privilegios especiales fiscales a las SOCIEDADES HOLDING que se establezcan en esos territorios, caso de Suiza, Holanda, Liechtenstein y luxemburgo..)

Los paraísos fiscales deben reunir ciertas características:

- Tipos impositivos bajos
- Fuertes desgravaciones fiscales
- Estabilidad política
- Garantías a los inversionistas extranjeros
- Adecuada legislación civil y mercantil.

Las sociedades filiales que se establecen en los paraísos fiscales desempeñan, sobre todo, las siguientes funciones:

- Financiación de inversiones en terceros países
- Acumulación y recepción de beneficios obtenidos en terceros países
- Utilización de los convenios internacionales para evitar la doble imposición jurídica o económica.
- Se busca reducir la carga fiscal de las actividades del grupo multinacional. Este puede sea la principal función que tratan de llevar a cabo, mediante la creación de filiales en paraísos fiscales

En consecuencia, las sociedades holding y las sociedades multinacionales son las principales clientes de los paraísos fiscales.

Algunos países, principalmente desarrollados, disponen de una legislación especial para restringir el uso de paraísos fiscales, tales como, Australia, Belpica, Francia, Japón, USA, R.F.A y Reino Unido. Otros a falta de normas específicas establecen preceptos.

6.2. Defraudación casi Legal.

La E.M. debido a su gran facilidad para crear filiales y establecerse en varios países a la vez, ha creado el medio más idóneo para la ocultación de beneficios y la evasión de impuestos, llevados a cabo casi de una forma legal, apoyándose en los convenios internacionales, claramente favorables a su actuación..

El uso abusivo de los CONVENIOS INTERNACIONALES le ofrecer la posibilidad de evitar la doble imposición internacional de forma abusiva. No cabe, pues, duda de que el uso abusivo de los convenios pode dar lugar a problemas de evasión fiscal. En este sentido la OCDE, es de la opinión de que la doble imposición debe ser evitada por el país de residencia del contribuyente.

El Derecho Fiscal Internacional establece algunas medidas para combatir el uso abusivo de los convenios internacionales. Pero en la práctica esto es muy difícil de llevarlo a cabo.

6-3 las Operaciones Cruzadas y Las Ventas y Compras a Precios anormales.

Como ya conocemos, la E.M. transfiere de forma encubierta, beneficios obtenidos de un país a otro, a través de operaciones internas entre sus filiales. Estas operaciones internas constituyen las llamadas operaciones cruzadas que pueden ser distintas:

- Entregas de mercancías de una empresa a otras del grupo
- Intercambios y entregas de servicios entre las compañías.
- Cesión de licencias, patentes o prestación de asistencia tecn.
- Pagos de intereses por préstamos o créditos. En este sentido, el pago de ROYALTIES, o de rentas de intereses constituye una forma de transferir Beneficios de una empresa a otra.

Una cosa si es cierta, al menos los estudiosos del tema coinciden en afirmar que La E.M. realiza la mayoría de sus operaciones por ventas dentro de sus propias filiales. Por esta razón no es fácil conocer sus beneficios.

La alteración y el mecanismo de los precios es la forma preferida para trasladar beneficios de una filial a otra.

- Las ventas y las compras a precios anormales es una típica estrategia que utiliza la E.M., dentro de sus filiales y en las operaciones cruzas, para transferir los beneficios

de forma indirecta > evadir una posible presión fiscal.
En muchos casos, la alteración de los precios es una forma de evasión fiscal, contra la que los estados pueden adoptar medidas de fuertes aranceles o estrictas > leyes Antidumping, para enfrentarse con éxito a las pretensiones de los grandes grupos económicos de evadir impuestos. > transferir los beneficios de una determinada filial ubicada en un Estado concreto, en el que estaría obligada a pagar unos impuestos sobre sociedades. De este modo > haciendo uso de las ventas > compras a precios anormales, la filial sólo pagará una parte ínfima de lo que le correspondería legalmente por los beneficios obtenidos en un ejercicio. Lo más curioso es que se trata casi de una evasión o defraudación casi legal, al justificar unos pastos elevadísimos por los servicios demandados a otras empresas que le venden a precios enormemente alterados para hacer posible la transferencia indirecta de beneficios.

7. LA POLÍTICA DE PERSONAL DE LAS E.M.

El hecho mismo derivado de la enorme dimensión de estas empresas, su eficaz organización, gestión y dirección internacional, les hace tremendamente interesantes en cuanto a la estrategia laboral que mantienen.

No cabe duda de que las garantías de trabajo son mayores en las grandes empresas que en las pequeñas, pero no se debe ignorar que los intereses económicos de la empresa están por encima de los sociales y los nacionales del país donde se establecen las multinacionales.

- En los países de la matriz, la aceleración de las inversiones en el extranjero e internacionalización de la tecnología, disminuye las posibilidades de empleo y origina puestos de trabajo.
- En los países de acogida, la inversión extranjera es una clara fuente de empleo adicional.
- Generalmente los puestos directivos en las filiales de las E.M. están ocupados por personas de nacionalidad de origen de la Matriz.
- Las condiciones de trabajo y los salarios que ofrecen las E.M. suelen ser algo superiores a la media nacional del país en donde se establecen.

• En las filiales, las decisiones sobre todo en materia de negociación colectiva, no siempre se toma en el propio seno de la filial. Las reivindicaciones laborales han sido enfrentadas por las multinacionales con una estrategia defensiva, sobre todo en materia de stocks. Los sindicatos para abordar con exito algunas reivindicaciones laborales están condenados a frecuentes acciones comunes internacionales

7.1. Las empresas Multinacionales y Los Sindicatos.

En la actualidad, las únicas organizaciones que pueden hacer frente al poder y a la influencia real de las M., son los propios Gobiernos estatales y los sindicatos bien organizados internacionalmente mediante acciones coordinadas conjuntas formando confederaciones sindicales internacionales..

Pero sin duda, los sindicatos tienen menos influencia que los los Gobiernos, sobre las multinacionales, en especial los mediocres sindicatos de dimensión nacional

¿Cuáles son las principales reivindicaciones laborales de los sindicatos conectados a empresas multinacionales?

1.– La equiparación de salarios en los distintos países donde actúa la multinacional. De esta forma se corrige la pérdida de puestos de trabajo en los países desarrollados por tener niveles retributivos más altos. que dificultan la instalación de nuevas filiales y factorias de la empresa multinacional, que como es lógico, busca costes de producción más bajos.

2.– La otra reivindicación, más realista y práctica es mejorar las condiciones de trabajo y vida, principalmente en aquellos países en vías de desarrollo.

Nadie duda de que para alcanzar estos objetivos se precisa una flamante organización sindical más efectiva de la que hasta ahora existe. Para llevar a cabo una acción sindical eficaz los sindicatos tenderán que decidirse por una COLABORACIÓN INTERNACIONAL estrecha, renunciando a las actuaciones aisladas ya que una huelga aislada puede ser perfectamente sostenible por las E.M. utilizando la producción de otras filiales instalada en otros países.. Por tanto la manera más eficaz de enfrentarse a las multinacionales es el hacerlo con una estructura organizativa similar a la suya, con una base internacional. Es decir, se

necesitan formar SINDICATOS INTERNACIONALES, pero su constitución es difícil al contrastar los intereses sindicales nacionales de cada país, lo que hace difícil establecer unos acuerdos comunes de actuación principalmente en los campos laborales, teniendo en cuenta los diferentes niveles de vida de cada país, arma fundamental de los grandes E.M. que aprovechan estos desequilibrios económicos para instalar allí sus empresas, y obtener un mayor beneficio y rentabilidad.

3.- Otra acción en la que se concentran los intereses sindicales está en la lucha contra La industria fugitiva, principalmente en los Estados Unidos. La industria fugitiva consiste en fabricar artículos en el extranjero y terminar su proceso de elaboración dentro de la nación. Esto incrementa el desempleo en ese país, de ahí los esfuerzos de los sindicatos en impedir este tipo de fabricaciones.

El mantenimiento de este tipo de INDUSTRIA FUGITIVA estriba en los menores costes de producción en el extranjero. Para luchar contra este tipo de industrias, los sindicatos americanos proponen equiparar los niveles salariales y mejorar las condiciones de trabajo en los países receptores de las "industrias fugitivas". La asociación sindical que más ha actuado en este campo del fugitivismo industrial ha sido La United Auto Workers, así como una asociación de sindicatos mundiales con sede en Ginebra, la Internacional Metalworkers Federation.

En consecuencia el poder de los sindicatos depende de la existencia de una verdadera cooperación internacional o lo que es lo mismo de organizarse a nivel internacional. De hecho los pocos logros de algunos sindicatos se han alcanzado porque estos disponían de una organización internacional capaz de actuar simultáneamente imponiendo incluso, sus criterios, a las grandes empresas M. El logro más significativo fue el alcanzado por la organización Sindical Internacional U.A.W para establecer la paridad salarial y de condiciones de trabajo entre los trabajadores de la Chrysler en USA y Canadá, donde los niveles de vida y productividad eran semejantes. (1967). Sin embargo este caso fue aislado y actualmente la acción

sindical Internacional se reduce a casos aislados y países en condiciones laborales y de nivel de vida semejantes. Todavía no se ha llegado a una verdadera acción SINDICAL COORDINADA A NIVEL INTERNACIONAL, quizás porque no interesa y porque los objetivos son muy dispares desde el momento en muchos sindicatos nacionales tratan de alcanzar una paridad salarial dentro del propio país. Hasta que esto finalice no se pueden acometer objetivos internacionales.

Si el sindicalismo internacional llegase a tener suficiente fuerza, podría ser una eficaz fuerza que controlara las actividades de las E.M. o incluso concentrar sus acciones de protesta en una filial que fabrique piezas clave para las demás filiales.

7.2. Condiciones de trabajo y vida en las E.M.

Las comparaciones internacionales realizadas ponen de manifiesto las grandes diferencias y disparidades existentes entre las remuneraciones y condiciones de trabajo ofrecidas por las E.M. en sus distintas filiales. Las condiciones de trabajo y salarios son muy distintas de una multinacional a otra, así como entre las distintas filiales y entre las filiales y las casas matrices. Estas disparidades son reconocidas por las propias E.M.

7.2.1. Diferencias entre la E. matriz y las subsidiarias

Ante estas disparidades, tanto retributivas como laborales, los sindicatos encaminan sus acciones en favor de una PARIDAD DE SALARIOS y de CONDICIONES DE TRABAJO SEMEJANTES en los distintos establecimientos de las E.M, principalmente dentro de cada país en sus distintos establecimientos. A nivel internacional han propiciado las acciones de la organización sindical internacional U.A.W sobre la paridad salarial en la Chrysler, al menos en las factorías de USA y Canadá.

De todos modos los sindicatos de los países más desarrollados han iniciado una cooperación internacional tendente a que desaparezcan tales disparidades. Así el apoyo de los sindicatos de países desarrollados a los de países subdesarrollados y las CONFEDERACIONES SINDICALES INTERNACIONALES caminan a lograr una mayor COOPERACIÓN INTERNACIONAL sindical.

En consecuencia queda patente las diferencias de salarios y condiciones de trabajo entre las distintas filiales y las respectivas casas matrices.

• Las encuestas realizadas demuestran que las diferencias en los costes de la mano de obra son decisivas para elegir la localización de una nueva inversión. (KOLDE)

7.2.2. Diferencias de salarios y condiciones de trabajo entre el personal de las subsidiarias y el de las restantes empresas de los países recepteros de las inversiones multinacionales.

Desde ese punto de vista se trata de comparar los salarios y condiciones de trabajo de las filiales con las demás empresas nacionales de un país. Por lo general las E.M. y las filiales pagan salarios superiores a los salarios corrientes o medios del país de acopida de las filiales. En definitivo se intenta explicar que los salarios pagados por estas empresas están por encima de los que normalmente ofrecen las otras empresas naturales de los países de acopida. La verdad es que también están en mejores condiciones económicas para ofrecer esos salarios.

Las condiciones de trabajo también son mejores que las que ofrecen las empresas nativas, principalmente en los países subdesarrollados.

Como afirmaba anteriormente, estas diferencias y contrastes de salarios y condiciones de trabajo entre la matriz y las filiales, y entre los costos de mano de obra entre países, son determinantes para que una E.M. decida instalar una filial en determinada área geográfica. Los estudios realizados por KOLDE en 535 sociedades americanas demostraba que el 41% de las E.M. buscaba bajos costos de producción e impedir los frenos arancelarios impuestos por algunos países.

7.3. Servicios sociales

Las E.M. llevan a cabo y crean servicios sociales en los países en que se establecen, principalmente donde se instalan las filiales y en los países en vías de desarrollo.

Las empresas M. suelen desarrollar importantes servicios sociales, principalmente las empresas

las empresas petroleras y mineras. Esto se debe a que en la mayoría de los casos les toca desarrollar su actividad en lugares alejados de centros urbanos. En este sentido no se trata de meros servicios altruistas, sino que tales servicios son IMPRESCINDIBLES para desarrollar la propia actividad empresarial. - Alojamientos, servicios médicos, capacitación profesional, escuelas de formación profesional.

Las empresas de plantaciones también ofrecen unos servicios similares.

De todas formas debe quedar muy claro que estos servicios son muy ventajosos para la E.M., sobre todo para las extractivas.

8. CONSECUENCIAS DE LAS INVERSIONES DE LAS E.M. EN LOS PAISES RECEPTORES

Naturalmente, las mayores consecuencias y efectos afectan a los países receptores, pero los países de origen de las multinacionales también suelen atribuir a estas empresas ciertos males que les afectan. Generalmente, los conflictos entre la multinacional y los países de origen no existen, si exceptuamos algunos roces que se suscitan en USA. Así los sindicatos americanos achacan a las empresas multinacionales de su país la exportación de puestos de trabajo mediante el establecimiento de plantas próspuas en el extranjero y el poner alta tecnología a disposición de países extranjeros. Por otro lado también se achaca y considera culpables a las multinacionales americanas de los déficits de la balanza de pagos cuando se produce y de la disminución de las exportaciones.

Sin embargo, todo esto es hoy muy discutible, al menos los expertos mantienen sus dudas sobre estas afirmaciones. Lo que sí está seguro es que las inversiones llevadas a cabo en el extranjero originan una serie de EFECTOS POSITIVOS y NEGATIVOS dentro de los países receptores de esas inversiones, beneficiándoles en unos casos y perjudicándoles en otros, según los objetivos que cada país se marque. Cuando éstos coinciden con los de las multinacionales el país receptor se verá tremendamente beneficiado y las

consecuencias serán, indudablemente beneficiosas y positivas para el desarrollo económico del país.

8.1. Contribución al desarrollo.

Hasta hace unos años no se dudaba sobre el aspecto positivo de este punto a tratar. Hoy, transcurridos bastantes años desde que se creó la primera multinacional y al descubrir los engranajes ocultos que envuelven sus intereses, se están gestando una serie de dudas sobre los efectos favorables, de las inversiones internacionales, provenientes de las multinacionales, sobre los campos económicos, políticos, técnicos y sociales de los países receptores. A pesar de los aspectos negativos que traen consigo dichas inversiones, para los países implicados, no se debe negar, al menos desde mi punto de vista y a deducir por las informaciones contrastadas, que estas inversiones originan aspectos positivos que no se deben ignorar. Uno de ellos radica en la clara contribución al desarrollo.

Sin embargo, esta afirmación dicha tan contundentemente, no debe aceptarse sin controversias, al estar todavía, según los entendidos en el tema, muchos puntos confusos y poco claros que serán desvelando progresivamente.

De todos modos y planteado el problema sobre la contribución o no al desarrollo económico de los países receptores de estas inversiones internacionales, la mayoría de los autores parecen coincidir en atribuir algunas ventajas a estos países, que se traducen en una dinamización interna de la economía:

- Aportación de recursos económicos, que permite un mayor volumen de inversión. Por otro lado, aun existiendo ciertas exenciones fiscales en zonas francas, la empresa extranjera es gravada por las actividades que realiza en el país, contribuyendo a los ingresos fiscales del país receptor de la inversión. Esta política ha sido muy aplicada en Australia.
- Imponen una reestructuración de las economías al introducir formas de producción más competitivas, a pesar del peligro monopolístico por parte de la multinacional. Rompe los monopolios locales, pero puede crear otros.
- Impulso de los planes de desarrollo regional

al recibir de los gobiernos incentivos desproporcionados.

- Aportación de tecnología extranjera
- Introducción de nuevos productos en los países receptores, lo que beneficia al consumidor que tiene la posibilidad de disponer de una gama de productos más amplia.
- Creación de puestos de trabajo en el país donde se establece la multinacional, creando riqueza y elevando el poder adquisitivo de los trabajadores donde se implanta la empresa.
- Preparación del personal trabajador local. La empresa tratará de "desnacionalizar" a parte de sus empleados e identificarlos plenamente con el nombre de la empresa.
- Disminución de las importaciones

8.2. INFLUENCIA EN LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LOS GOBIERNOS

Es evidente que las potentes empresas multinacionales que en muchos casos tienen un producto Interior Bruto superior al de muchos países subdesarrollados e incluso desarrollados, mantienen cada vez una mayor influencia directa en las decisiones políticas y económicas de los países donde se instalan. Esta influencia efectiva y real se hace patente por la misma organización de la E.M. totalmente centralizada, buscando sus intereses por encima de los nacionales.

El poder alcanzado, en un determinado momento, por una E.M. en un país, puede condicionar la libertad de decisión política y económica de un gobierno.

Este problema se aprava cuando ciertos gobiernos especialmente USA, donde la mayoría de las E.M. consideran de vital importancia la intervención directa en la política de las subsidiarias establecidas en terceros países, tratan de intervenir según sus principios.

Algunos países disponen de medidas Anti-trust, siendo especialmente duras las americanas, frente a la debilidad de estas medidas en Europa y Japón. En Europa y Japón se suelen apoyar las fusiones de empresas para hacerlas más competitivas; sin embargo en USA sucede todo lo contrario. Para evitar pro-

blemas algunas naciones han promulgado Leyes por las que se OBLIGA A LAS FILIALES DE LAS E.M. a CUMPLIR LAS LEYES DE LA NACIÓN EN LA QUE ESTÁN SITUADAS y no las de la nación en la que está situada la empresa matriz. De este modo se trata de evitar la influencia de las E.M. en las subsidiarias asentadas en otros países, a fin de corregir y defender los intereses de los gobiernos por encima de Los multinacionales.

Estos problemas de injerencia se entablan casi en un marco Legal

Frecuentemente La E.M. dispone de medios para escapar al poder del Estado donde realiza sus operaciones, influyendo en los resultados que los gobiernos esperaban obtener con las distintas políticas.

En otros casos las decisiones importantes que afectan a los intereses de una determinada nación se toman fuera de ella, por considerar ciertas E.M. vital la intervención directa en la política económica de las filiales. Esto es muy importante al significar una forma directa de intervención, teniendo en cuenta el carácter centralizado de la E.M.. Por tanto La E.M. se convierte en un ente político y sus decisiones no se limitan al campo económico.

Para, terminar, decir que la influencia en la política económica se verá acrecentada mientras los países y naciones compiten entre sí para atraerse las inversiones extranjeras, ofreciendo incentivos sustanciosos. Por tanto para luchar contra el poder real de las E.M. es preciso esclarecer y adoptar medidas conjuntas a nivel internacional, ya que las E.M. operan en distintos países a la vez, siendo las desigualdades de legislación existentes las que facilitan la consecución de sus pingües beneficios.

Para ello, y para evitar las estafas y escaramuzas fiscales se requiere una estricta cooperación internacional - derecho internacional - que centre sus acciones en descubrir y esclarecer el tipo y las formas de relaciones existentes entre las sociedades matrices y las subsidiarias o entre las subsidiarias, para evitar la manipulación de los precios de transferencias y las especulaciones financieras que repercuten en los beneficios y en los

resultados económicos de los gobiernos nacionales.

8.2.1. Creación de tensiones entre los ESTADOS.

Las tensiones entre los Estados y las E.M. son frecuentes, en el ámbito económico, social, político, dado que los intereses y objetivos políticos y económicos de ambos, en la mayoría de los casos colisionan entre sí.

Estas tensiones y enfrentamientos obedecen a la existencia de dos entes de características diferentes entre sí:

— Por un lado el Estado Nacional, comunidad de hombres organizados y con mando supremo, con unos intereses adecuados a su realidad geográfica.

— La E.M., que es una reunión de sociedades que no opera en un marco geográfico concreto sino en varios países a la vez, con distintas legislaciones y regímenes políticos. Un poder totalmente centralizado en la sociedad matriz.

Los conflictos surgen cuando los intereses de las E.M. chocan contra los nacionales de los gobiernos.

En cierta medida los temores arrancan desde el momento en las empresas multinacionales tienden a:

— mantener sus más importantes actividades de investigación en el país de la casa matriz

— Las actividades que encargan a las empresas subsidiarias se limitan a desarrollar producciones secundarias de desarrollo de productos, lo cual no beneficia a los estados, si tienen que seguir dependiendo del exterior para la adquisición de productos imprescindibles para seguir desarrollando esa actividad.

Algunos autores como Yuste Grijalba, citado por Puelles en su obra "las multinacionales", consideran que ciertas actuaciones ponen temor y desconfianza, principalmente cuando:

- los intereses son sacrificados en favor de otros países al asignar (a) la E.M. mercados a sus filiales conforme a sus objetivos
- Cuando las multinacionales obstentan el 100% de la inversión realizada.
- Cuando la E.M. lleva a cabo transferencias de fondos entre sus filiales

8-2-2. Modificación de la balanza de pagos.

En principio, la balanza de pagos del país receptor en el que se realiza la inversión, es positiva al entrar fuertes sumas de capital con destino a la inversión, pero después, anualmente deben reportarse los beneficios, el pago de cantidades por asistencia técnica, salarios de directivos, transacciones financieras entre filiales etc.. Como consecuencia de esta circulación de capital, de unas áreas a otras, es que con el tiempo las nuevas inversiones netas recibidas por el país, tal y como comenta SIMO SANTONJA son inferiores a las ganancias netas remitidas al exterior.

Esto se explica si tenemos en cuenta que una filial extranjera también da origen a importaciones y exportaciones.

El que al cabo del tiempo la balanza de pagos sea negativa está conectado en algunos casos, a la especulación financiera que llevan a cabo las empresas internacionales, la mayoría de las veces amparándose en los Convenios internacionales de la O.C.D.E. Las multinacionales manipulan los precios de transferencias en las transacciones realizadas entre subsidiarias de distintas naciones, llevando a cabo una EVASIÓN FISCAL, lo que afecta notablemente a las balanzas de pagos de los países subdesarrollados.. En otros casos sus acciones pueden provocar variaciones en los tipos de cambio, al movilizar sus fondos monetarios.

Otras veces La E-M matriz, presionará a los subsidiarios localizadas en otras naciones para que envíen beneficios en una mayor proporción que lo habitual. Esto pone en evidencia que las actuaciones de las empresas internacionales, con sus operaciones ocultas y poco precisas de difícil conocimiento, por la resistencia de la E.M. a suministrarla, tienden a modificar ostensiblemente la balanza de pagos de algunos Estados Soberanos.

Unos estudios monográficos hechos bajo los auspicios de la U.N.C.T.A.D, abordaron los efectos generales de unas filiales manufactureras extranjeras

extranjeras en Colombia, India, Irán, Jamaica, Kenia, Malasia. El 53% de una muestra de 159 empresas, reflejaba unos efectos positivos sobre la balanza de pagos. En el restante se llegó a la conclusión de que sería más económico para el país receptor sustituir el capital extranjero existente por capital propio.

Sin entrar en las posibles discusiones que esta conclusión pueda generar, en la economías receptoras de mercado desarrollado, el impacto de la inversión directa extranjera sobre la balanza de pagos parece ser en general positivo. Principalmente en Inglaterra y Canadá, por el contrario en los países tercermundistas tiende a crear signos negativos.

8.3. PÉRDIDA DE SOBERANÍA: Colonialismo económico.

Nadie niega que el poder que alcanzan algunas multinacionales es enorme poniendo incluso en peligro la soberanía del país donde se establecen. Paralelamente a los problemas de injerencia más o menos legales, se producen presiones políticas de forma directa y descarada, como la intervención de I.T.T en chile. Estas presiones se realizan frecuentemente bajo la forma de amenazas de tipo económico. Cuando un país pretende mantener una total independencia en sus decisiones de política económica, se arriesga a perder inversiones procedentes del extranjero.

Algunos autores como Puelles consideran a las multinacionales como una "forma sofisticada de colonialismo."(5), otros como Turner hablan de "imperios invisibles", haciendo incapié en una nueva forma de imperialismo(6). El socialista y ex-presidente de chile Salvador Allende afirmaba en su discurso del 4 de diciembre de 1972, ante la sede de las Naciones Unidas, que "Las grandes empresas transnacionales no sólo atentan contra los intereses genuinos de los países en desarrollo, sino que su acción avasalladora e incontrolada se da también en los países industrializados donde se asientan". Simo Santonja, con un tono más suave, coincide en afirmar que las grandes multinacionales para los países receptores "constituyen un desafío a la soberanía nacional"(7)

(5) - Puelles. Multinacionales. Ed. INDEX. Madrid. 1980. pag. 57.

sin duda estamos ante uno de los temas más polémicos y serios de las consecuencias del poder de las multinacionales. Las posiciones son contrarias, pero básicamente dos:

- unos afirman taxativamente el colonialismo económico como un hecho, afirmando que constituye una nueva etapa de imperialismo. En esta línea están especialistas como Louis Turner que en su libro "Las sociedades multinacionales; los imperios invisibles" desarrolla ampliamente esta cuestión.

- otros sin embargo consideran beneficiosa la acción de los multinacionales sobre la economía del país receptor, en tanto que contribuyen, con sus inversiones, al desenvolvimiento general de las posibilidades de la nación.

Pero este colonialismo económico se traduce en la práctica en un colonialismo tecnológico, creando una dependencia de los países poseedores de estos medios tecnológicos y de las empresas que elaboran y venden esos productos.

Para Louis Turner, las empresas multinacionales imponen una forma nueva de imperialismo, no sólo económico sino también cultural e incluso político.

El poder de las empresas multinacionales ya nadie lo discute. Después de que en varios ejemplos se ha puesto en evidencia la incapacidad y la debilidad de algunos gobiernos para hacer frente a la avalancha desestabilizadora, originada por ciertas multinacionales, para acabar con determinados regímenes políticos, disconformes con los intereses de algunos grupos empresariales.

Una de las acciones más polémicas, pero más significativas de la injerencia directa en la soberanía de los gobiernos, por parte de las multinacionales, está representada por las implicaciones de la I.T.T en Chile y en la contribución de 400.000 dólares para financiar la campaña de reelección a la presidencia de Mr. Nixon, ayudando a los costes de la Convención Republicana.

La actuación política de la I.T.T, puede bien ser un ejemplo de la actuación general que siguen

---

cuando pueden, la mayoría de las multinacionales.

Las implicaciones de la I.T.T en chile arrancan, precisamente, de la decisión del presidente Salvador Allende, de n expropiar la empresa americana el 18 de abril de 1972. Los documentos que el periodista Jack Anderson pudo obtener de los archivos de la I.T.T., relacionaban a la citada empresa con los intentos realizados para evitar la elección de Allende a la presidencia, así como los estrechos vínculos mantenidos con la C.I.A. Se articulaba todo bajo el plan conocido con el nombre de "desestabilización económica". En ese plan se recopilan una serie de medidas entre las que figuraban, el cierre de industrias y plantas, retirada inmediata de ayuda y asistencia técnica.

Se proporcionó ayuda financiera o asesoramiento a organizaciones (terrist) terroristas de extrema derecha como "patria y libertad". Este papel lo jugó en colaboración con la C.I.A, D.I.A, Nixon, Kissinger, ANACONDA y Kennecott (empresas cupríferas), para que finalmente se desembarque en el golpe militar del 11 de septiembre 1973.

El colonialismo económico queda patente en la gran organización y dimensión de las empresas multinacionales. Por poner un ejemplo, entre 1950 y 1970 las grandes compañías americanas, según S. Allende, retiraron utilidades en el Tercer Mundo que significaron transferencias netas en favor de ellas de un montante total de 1.723 millones de dólares, repartidos del siguiente modo.

A. Latina	1.013
Africa	280
Lejano Oriente . . .	366

La actuación política y la influencia del poder de las multinacionales se hace más patente en los países subdesarrollados, donde las empresas aparecen vinculadas a industrias extractivas y la cuestión de la soberanía está siempre latente. De todos modos y a pesar de que el Principio de Soberanía permanece sobre los recursos naturales, de modo permanente, al ser aceptado por la comunidad internacional, los pro-

blemas surgen cuando se llevan a cabo las nacionalizaciones, medidas que un Estado soberano puede acometer según el Derecho internacional.

Sin duda alguna el Nacionalismo tiende a poner trabas a la expansión de las empresas multinacionales y de la inversión extranjera directa. Cada vez reivindican mayores medidas que limiten el poder de las multinacionales. La derecha considera que la intervención extranjera directa limita la unidad e integridad nacional. La Izquierda se preocupa al mantener principios ideológicos contrarios al sistema Capitalista.

Por último, cabe señalar que los distintos países, ante el evidente poder que las multinacionales tienen, procuran adoptar medidas que conduzcan a un mejor control de la gestión de las multinacionales, conjugando las legislaciones de distintos países.

Los países, de forma independiente, establecen algunas leyes que tratan de evitar el control de los medios de comunicación y de ciertos sectores de la economía - petróleo y cobre, por empresas y recursos extranjeros. Otros establecen medidas Anti-trust para poder controlar el poder de las grandes sociedades, mientras que los países en vías de desarrollo hacen lo suyo para evitar que las grandes empresas multinacionales que se instalan en sus países, llegen a monopolizar sectores básicos o estratégicos de la producción.

Está claro que para reducir y evitar injerencias en los campos políticos de la soberanía de los países, por parte de estos "imperios invisibles", muchas veces constituyendo un estado dentro de otro estado, es preciso una mayor Cooperación internacional entre los Estados, para llevar a cabo un control más eficaz de las actuaciones de las multinacionales y atajar los abusos que a menudo cometen en defensa exclusivamente de sus intereses.

8.4. Repercusiones sociales.

Por último nos queda hacer referencia a las consecuencias sociales de las inversiones de las empresas supranacionales.

Estas consecuencias son muy amplias, pero quizás

convengan apuntar las más importantes y discutidas al mismo tiempo.

— Empezaremos por la contribución directa de las filiales extranjeras al empleo. Esta contribución es considerada por algunos autores como pequeña en una perspectiva global. Así lo indica la información recogida en USA, ya que en 1970 el nº total de personas empleadas por filiales de las grandes empresas multinacionales — empleos directos — alcanzaba los 14 millones, lo que es una pequeña parte del empleo total en las economías de mercado..

Para los países subdesarrollados, la contribución de las filiales al empleo es pequeña en relación con el problema del desempleo masivo.. En chile representaba el 4'1% en 1960, del total de la población económicamente activa, la ocupada por las filiales

— Conectado con lo anterior e influyendo en ello, está el hecho de que la inversión extranjera tiende a desplazar al empresario local de sus funciones e incluso origina cierres de pequeñas empresas que no resisten la competencia monopolística de los multinacionales, ni sus medios publicitarios. Paulatinamente desaparecen empresarios y se cierran empresas, aunque aparecen (tras) otras que no siempre llegan a absorber toda la población desempleada, por la competencia multinacional. Por tanto, según este punto de vista, la creación de puestos de trabajo es discutible en cuanto a las grandes dimensiones y volumen que se le atribuyen

— Las industrias extranjeras alteran los patrones tradicionales de consumo y crean nuevos valores socioculturales en los países receptores de la inversión: Los desplazamientos de hábitos de consumo de unas bebidas a otras, originan notables perjuicios para las empresas locales que antes producían para el mercado interior. El peso de las campañas publicitarias financiadas por las multinacionales, son la causa de estos desplazamientos en los hábitos de consumo, al encargarse de introducir nuevos valores culturales que los países subdesarrollados copian ciegamente.

— La fuga de cerebros es un factor negativo que acompaña al fenómeno de la inversión in—

internacional en los países subdesarrollados y menos desarrollados.

Para algunos autores como Corrales consideran que la caza de talentos y la extracción de intelectuales de los países pobres por las grandes compañías multinacionales para llevarlos a países ricos, pagándoles elevadísimos sueldos, es una clara manifestación más del IMPERIALISMO ECONÓMICO puesto en práctica por las grandes multinacionales. En otros casos los ejecutivos locales son preparados y "desnacionalizados" paulatinamente para ir incorporándolos a sus empresas y a los países desarrollados, dejando a los países subdesarrollados sin personal cualificado interesante, aunque se creen centros de preparación locales para ocupar puestos en las filiales establecidas en la región.

9. LAS E.M. EN EL MUNDO.

El gigantismo alcanzado por la empresa multinacional es impresionante. Prácticamente no existen país donde no se detecte la presencia de alguna multinacional que esté presente bien directamente o indirectamente a través de un representante local. Uno de los países que más ha desarrollado este movimiento empresarial es sin duda USA.

Hoy las empresas supranacionales están presentes por todo el mundo, pero su incidencia se hace más patente en unas áreas geográficas que en otras.

9.1. Distribución geográfica de las E.M.

La inversión extranjera directa se concentra sobre todo en los países desarrollados o con un cierto grado de nivel industrial, acaparando los 2/3 partes de la inversión directa de las multinacionales, en cuanto al valor contable de las inversiones. Las regiones en desarrollo acaparan tan sólo un 33% de las inversiones extranjeras directas. Sin embargo la incidencia en los países en desarrollo suele ser mayor en relación con la magnitud de sus economías. De estos datos se deduce que las multinacionales prefieren invertir en los países desarrollados.

Las inversiones multinacionales están bastante vinculadas al pasado colonial de sus países de origen

determinado, estos antiguos vínculos coloniales, las inversiones y el nº de filiales.

Las corporaciones multinacionales de origen francés o belga sitúan sus filiales preferentemente en Africa, en la zona de habla francesa. Por el contrario, las corporaciones del Reino Unido, suelen emplazar a sus empresas filiales en los países de la Commonwealth.

Sin embargo, estas inversiones tienen más incidencia relativa en los países en desarrollo que los Estados Unidos y naciones europeas sin antecedentes coloniales.

En los países en desarrollo es notable la presencia Japonesa con un más del 60% de sus filiales y capital de inversión directa, principalmente en el continente asiático, sudamérica y centroamérica.

La R.F.A. también prefiere América Central y del sur, según se desprende del valor contable de sus inversiones.

Los Estados Unidos prefieren, principalmente, los países desarrollados donde se concentran el mayor volumen de inversiones y filiales. De lo invertido en los países subdesarrollados el 80%, aproximadamente, se concentra en América del sur y centro.

9.2. Distribución de la E-M. por actividades.

En este apartado trato de dar una visión simplista sobre los principales sectores de actividad que prefieren asumir las principales empresas multinacionales del mundo.

Históricamente han sido los sectores extractivos y de servicios públicos donde primero se centró la actividad de las corporaciones multinacionales. La expansión, a comienzos de s.p.b, del mercado de Petróleo, de marcado carácter oligopolístico, aconsejó a los inversionistas la integración vertical, que trataba de controlar la producción, desde la extracción hasta la comercialización, desbancando los cárteles constituidos con anterioridad. Surgen los grandes multinacionales del petróleo (exxon, shel etc) y extractivas que derrumban a los grandes cárteles internacionales.

Posteriormente, al petróleo, las corporaciones internacionales centran su actividad en el sector ma-

petrolero.

Hoy en día, la industria manufacturera constituye la principal actividad de las corporaciones multinacionales representando cerca del 51% del volumen total de la inversión extranjera y de filiales. El petroleo concentra el 31% - porc - Desde La crisis del 70 y de la decisión de algunos paises de nacionalizar la producción del crudo, la dedicación a este sector ha descendido relativamente en cuanto al número de filiales.

La Distribución por sectores entre paises desarrollados y no desarrollados es asimétrica. Así en los países desarrollados el 60% se concentra en industrias manufactureras y el 36% en industrias extractivas mientras que en los paises en vías de desarrollo, el 62% corresponde a industrias extractivas y el 36% aproximadamente, a manufactureras.

USA y Reino Unido concentran gran parte de su actividad en el sector petrolero y en las manufacturas de alta complejidad.

Japón trata de acaparar las materias primas que ayuden a los matrices

R.F.A, se dedica preferentemente a las manufacturas de elevada técnica en el campo de La química, de la electricidad y del transporte. Las filiales de este país se dedican plenamente a esta actividad.

El sector de Los Servicios, principalmente la banca y el turismo está acaparando un elevado nº de inversiones. Estos campos de actividad inversora, al que hay que añadir el de consulta, han sido los que más han atraido la atención de las multinacionales más recientemente. Los paises tradicionalmente turísticos son los receptores de estas inversiones.

La Disponibilidad de fondos queda asegurada para las multinacionales que disponen de sus propios bancos que se extienden por todo el mundo, mediante la proliferación de sucursales extranjeras, conectas a grandes corporaciones, sobre todo bancos americanos, que aseguran la supervivencia financiera de las multinacionales y favorecen, estas

sucursales, los desplazamientos de los fondos en el plano internacional, creando una fuente importante de créditos, que refuerzan las posibilidades de los Bancos Locales en ese campo. En consecuencia, la proliferación de sucursales bancarias extranjeras es un fenomeno importantisimo a tener en cuenta, como uno de los medios más sencillos y prácticos de financiación de capital que utilizan hoy en dia los multinacionales, sobre todo en aquellas paises que liberalizan la economia y ponen en practica un amplio programa que permita la inversión privada extranjera sin grandes dificultades. De esta forma simplista cualquier ciudadano español que disponga de una cartilla de certificados de deposito en una entidad bancaria, con matriz en el extranjero, puede, perfectamente estar contribuyendo a la financiación de una gran multinacional que dispone de sucursales bancarias en España. La cosa es asi de sencilla, pero la verdad es que no nos damos cuenta hasta que los problemas surgen.

8.3. Las E.M. en Estados Unidos.

USA tiene en la actualidad las E.M. más poderosas y más fuertes del mundo. Las Empresas multinacionales constituidas con capital norteamericano son las de mayor envergadura tanto por su dimensión organizativa como financiera. Sus empresas alcanzan anualmente unos beneficios por encima del P.I.B de muchos paises, incluso desarrollados.

Ya en el año 1976, según la información recogida en la revista "Fortune", núms. de mayo y Agosto, de las veinte primeras empresas del mundo, doce eran americanas, dos inglesas-holandesas y el resto de Francia, Japón y la R.F.A. En la actualidad la situación apenas ha variado, (ver anexo).

La facturación y los beneficios se han ido incrementando paulatinamente, desde 1960 hasta nuestros días. Conviene apuntar que la mayor parte de los beneficios de la E.M. americanas proceden de sus filiales instaladas en terceros paises.

Así en el año 1960 el 62% de los beneficios procedía de las filiales y en 1971 representaba el 75%.

	millones facturados	Porcentaje procedente de las filiales
1960	650	62%
1971	2.495	75%

fuente: US Tariff Commission Report, ch. 6, Recogido por Puelles en: Multinacional. Edt. index. Madrid. 1980.

Las multinacionales USA se desarrollan con la expansión del capital americano por el extranjero. Este capital ha llegado practicamente a todos los países.

En un principio establecieron sus filiales en Europa, en avalancha, después de la 2ª guerra M.. Posteriormente se lanzaron a los p. subdesarrollados, en donde ya estaban establecidas algunas compañías extranjeras.

El engranaje multinacional americano se compone de una amplia ramificación mundial como instrumento orgánico necesario de su estrategia. El debilitamiento del comercio internacional norteamericano deberas achacarlo en gran parte a la actuación de las corporaciones transnacionales en sus inversiones en el extranjero, provocando, según J.A. Puelles, un desequilibrio interno en el país, afectando no solo a la economía sino también al desarrollo social, disminución de los puestos de trabajo al crearse empresas en el extranjero.

Esta misma situación, planteada ya en USA, comienza a sentirse en Europa occidental, donde aumenta el desempleo por causa del desplazamiento de la producción hasta Asia y otros lugares. Este aspecto es una de las reivindicaciones de los sindicatos.

Entre las empresas americanas más antiguas se señalan a la "United Fruit Company", por el papel que la I.T.T, la Anaconda y la Kennecott han ejercido grandes influencias en los Estados, trastornando y dominando la estructura sociopolítica y atentando en muchas ocasiones contra la cohesión de algunos estados iberoamericanos (8).

(8) Recogido del libro "las corporaciones transnacionales en la década del

La influencia de la United Fruit Company se ha extendido durante décadas por los países de América Central, dirigida a controlar los gobiernos locales, poniéndolos al servicio de sus intereses. Los medios que se valía eran muy semejantes a los que se siguen empleando en la actualidad. La "mamita yunai" colocó en puestos clave de la administración a personajes de su área de influencia. No logró potenciar un presidente de USA, cosa que logró la General Motors y la General Electric con Eisenhower. Pero sin embargo consiguió colocar a Dulles en el secretariado de Estado, y a otros hombres en altos cargos de la administración.

Las maniobras de la GULF OIL en Bolivia han sido muy similares, que ante el anuncio de nacionalización de las explotaciones, presentó el embargo de los crudos provenientes de Bolivia en el mercado internacional. Situación parecida con Kennecott, en relación a los embargues de cobre chileno en el mercado de Londres. Otros ejemplos claros de las actuaciones asociadas al escándalo s a la injerencia política en los asuntos internos de los países lo encontramos en la empresa I.T.T. analizado ya, I.B.M., Ford, Cartepillar.

La Union Caribe y Foote Mineral que actuaba en Zimbabwe, en la explotación de cromo, consiguió imponer, mediante sus hombres en los altos cargos de la administración USA, que el congreso americano declarase el cromo como «imprescindible para la seguridad nacional» con el fin de continuar el comercio de cromo con Rhodesia, a raiz de la decisión de la ONU de prohibir el comercio de cromo con ese país, como medida de presión para que el régimen de pretoria (Ian smith) aliviara la situación de la población negra.

Algunas empresas americanas recaudan la mayoría de sus ingresos en sudamérica. Los beneficios obtenidos por las empresas Kennecott Copper Corporation y La Anaconda en sesenta años fueron de 10.800 millones de dólares, habiendo invertido originalmente unos tres millones y medio de dólares y realizando una inversión real en el mismo periodo de un total de 100 millones de dólares.

La ANACONDA, recibió en 1969 el 79'24% de todos sus beneficios de Chile, aunque allí tan sólo realizó el 16'64% de sus INVERSIONES MUNDIALES.

	Beneficios totales	Beneficios en Chile
ANACONDA	99.313.000	78.691.000
Kennecott	165.395.000	35.338.000

	Producción Total	Producción en Chile
ANACONDA	554.829 Tns	407.286 Tns.
Kennecott	495.968 Tns	202.649 Tns.

(1970)

Actualmente las empresas multinacionales americanas se enfrentan a fuertes tensiones desencadenadas con los países en donde se asientan. Los movimientos de reivindicación existentes en el Tercer mundo, así como las tensiones de orden político generan inestabilidad en las E.M. que adoptan medidas de prevención.

Algunas empresas americanas como Exxon y Coca-Cola adoptaron recientemente retirarse de la República Sudafricana como medida de protesta ante la política segregacionista del apartheid que mantiene de manera intransigente el gobierno de pretoria.

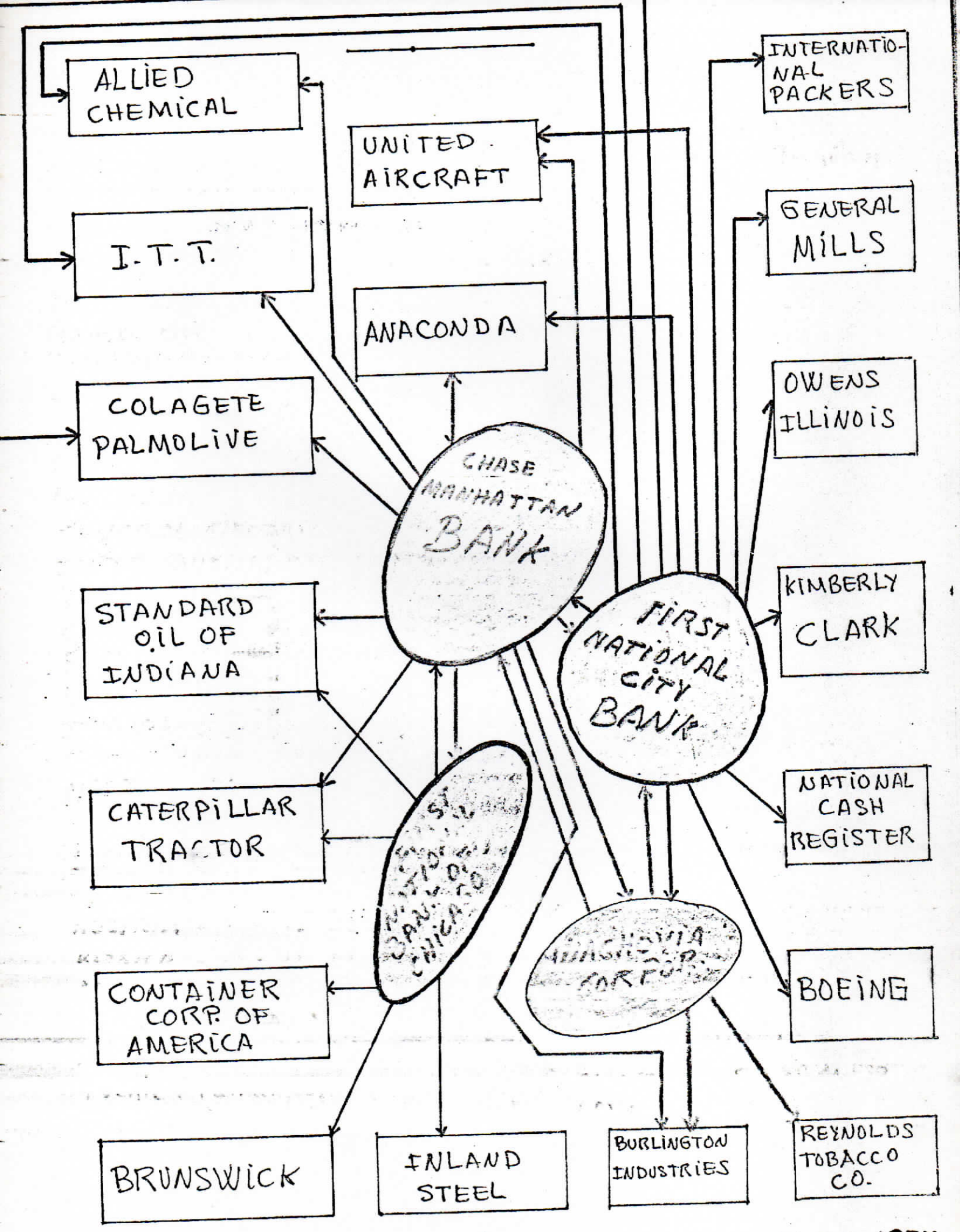
Los Estados Unidos disponen de una férrea legislación Anti-trust para q evitar la formación de grandes organizaciones económicas que escapen a las capacidades de control de la administración gubernamental. De todos modos y a pesar de estas medidas anti-monopolísticas, existen considerable número de sociedades que mantienen una clara organización monopolística acaparando varias sociedades financieras y de producción manufacturera. En claro ejemplo de este tipo de sociedades americanas lo constituye el todopoderoso GRUPO ROCKEFELLER, grupo monopolístico de conglomerados industriales, que acapara una amplia parte de la producción industrial de USA, con sus propias entidades financieras – CHASE MANHATTAN BANK, FIRST NATIONAL CITY BANK FIRST NATIONAL BANK OF CHICAGO – que financian las inversiones que debe acometer el grupo monopolístico. (VER ANEXO)

Para concluir este apartado, señalar, de una forma global, que en estados unidos se calcula que menos de 200 empresas poseen el 70% del capital nacional, según A. Sabatier.

El poderío de las empresas americanas es simbolizado por intelectuales y poetas y críticos que a través de sus publicaciones intentan concienciar a sus compatriotas de la explotación económica a que están sometidos por las multinacionales americanas. Unos versos del conocido poeta pablo neruda ilustran esta tensión que renace y se acentúa en américa central y en el cono sur americano.

« Cuando sonaron las trompetas,
todo estaba preparado sobre
la tierra y Jehová dividió el
mundo entre Coca-Cola, la
Anaconda, la Ford Motors,
y algunas otras sociedades:
La United Fruit Co se
se reservó el más jugoso,
La costa central de mi tierra,
el dulce cinturón de América. »

citado por: Sabatier, A.: Les sociétes multinationales. Ed. Centurion. Paris. 1975. pg. 7.



GRUPO MONOPOLÍSTICO ROCKEFELLER. 1977.

Fuente: Vilá Valentí y otros, 1977, P 218.

20 PRIMERAS EMPRESAS INDUSTRIALES DEL MUNDO, POR SU VOLUMEN DE VENTAS EN 1974.

	millones de dólares	
EXXON	42.061	USA
ROYAL DUTCH SHELL	33.037	Hol/GB
GENERAL MOTORS	31.549	USA
FORD MOTOR	23.620	USA
TEXACO	23.255	USA
MOBIL OIL	18.929	USA
BRITISH PETROLEUM	18.269	USA
STANDARD OIL CALIFORNIA	17.191	USA
NATIONAL IRANIAN OIL	16.802	IRAN
GULF OIL	16.458	USA
UNILEVER	13.666	GB
GENERAL ELECTRIC	13.413	USA
INTER BUSINESS MACH	12.675	USA
I.T.T.	11.154	USA
CHRYSLER	10.971	USA
PHILIPS GLOEILAMPERFABR	9.422	HoL
U.S. STEEL	9.186	USA
STANDARD OIL INDIANA	9.085	USA
CIE. FRANCAISE PETROLES	8.908	FR
NIPPON STEEL	8.843	JAP

PRODUCTO NACIONAL BRUTO DE ALGUNOS PAISES

AUSTRIA	18.350	R.F.A	230.612 m.d.
BELGICA	31.910	GRECIA	11.823
DINAMARCA	19.079	IRLANDA	3.163
FINLANDIA	11.903	ISLANDIA	522
FRANCIA	175.918	ESPAÑA	42.725

Fuente: Tamames, R. (Dirigido) Anuario económico y Social de ESP. 1975. Ed. planeta. Barcelona 1976.

8.4. Las E.M. en Japón

En oposición a los Estados Unidos, Japón ha excluido toda participación extranjera directa, a pesar de ello su economía ha crecido a un ritmo anual de un 10%. Su crecimiento se debe a una considerable ayuda técnica extranjera, a través de licencias, acuerdos técnicos, etc pero excluyendo la inversión directa extranjera, por ser esta mínima en este país, por las duras trabas que las autoridades niponas imponen a los inversores extranjeros interesados en invertir en ese país.

Japón, ha buscado desde siempre lo más interesante del mundo desarrollado, lo ha analizado y aplicado a su economía, todo ello sin someterse al yugo de las inversiones extranjeras.

Buscó capital extranjero en forma de préstamos a través de instituciones financieras, como el Banco Industrial del Japón, organismo que recelaba grandemente de las inversiones extranjeras. Debido a ello no se pudo evitar la infiltración de capital extranjero en la economía japonesa. Durante este tiempo algunas industrias extranjeras invirtieron directamente en Japón, principalmente en los sectores petroleros, eléctricos. A partir de 1945 se tomaron medidas más estrictas.

A partir de este momento se sometió a un mayor control todas las inversiones extranjeras, y sólo se permitían aquellas que contribuyeran a mejorar la balanza de pagos. Como consecuencia muy pocas empresas se introdujeron en el país.. Se creó un organismo de INSPECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES, al mismo tiempo se realizaron acuerdos y licencias técnicas con las mejores empresas extranjeras. Se impedía que un extranjero tuviera más del 20% de las acciones de una compañía japonesa.

Sin embargo, a partir de 1964, con la entrada en la OCDE debió de liberalizar los movimientos de capital y las inversiones provenientes de USA y de los países desarrollados se incrementó considerablemente. A pesar de esa tímida liberalización, los principales sectores (automóvil y alimentación) permanecían prohi-

para los extranjeros.

Con el fin de reducir su independencia de las grandes compañías petroleras ha intentado crear, y lo ha conseguido, una industria petrolera japonesa, un Centro de DESARROLLO TECNOLÓGICO en el campo de las computadoras para competir con las grandes compañías.

Sin embargo el problema fundamental de Japón radica en que muchas de sus empresas tienen una dimensión reducida, y para obviarlo ha desarrollado una política de fusiones que cristalizaron en el fortalecimiento del sector siderurgico, originando la empresa NIPPON-steel.

En los últimos años asistimos a una acentuación del poderio económico del Japón, que con su política de acuerdos y convenios con empresas de otros países trata de introducirse con gran éxito en los principales mercados internacionales. Los E.M. japoneses siguen la misma táctica que hace 10 años. No suelen intervenir directamente estableciendo sus empresas filiales en el exterior, sino que establecen contactos con otros paises coproduccion con otros paises para introducirse en otros mercados y paises a fin de dar salida a sus exportaciones. Se trata de una introducción paulatina y no brusca como la americana.

El miedo de los Estados Unidos a ser invadido por productos (ameri) japoneses, hace que usa limite las importaciones procedentes de Japón, imponiendo fuertes barreras aduaneras. Para introducir sus productos en ese país, Japon instalada a sus filiales en México o en Honduras para poder exportar a los estados unidos. los productos que ya no son considerados como japoneses.

Las empresas que se instalan en Europa lo hacen por las mismas razones, ya que así pueden evitar no sólo las barreras aduaneras a los productos japoneses, sino también la Tarifa Exterior Común que poseen los paises del Mercado Común. Por otro lado, la sociedad multinacional accede al beneficio de la protección contra las importaciones, al instalarse en el continente, se puede incluso beneficiar de las

ayudas que el Estado ofrece a las empresas exportadoras, principalmente cuando la multinacional japonesa se asocia con empresas estatales extranjeras. ejemplo (NISSAN – Motor ibérica)

8.5. Las E.M. en Canadá.

La economía de canadá depende de forma muy notable de la inversión extranjera, fundamentalmente de la (extranjera) americana. Tampo se ha hecho nada para proteger o fortalecer a las nacionales. Ya en 1963 el capital extranjero estaunidense en su mayoría, poseía el 52% de las industrias manufactureras, casi el 100% de las industrias automovilísticas, el 64% de la industria petrolera, cantidades superiores de la minería y la siderurgia. Hoy la dependencia del capital USA es aplastante. Este representa más del 80% del capital total invertido en el país.

Solamente en 1968 se establecieron unas tímidas medidas para tratar de mantener la independencia de algunos sectores económicos. En algunas empresas se limitó el nº de accionistas extranjeros al 50%, lo mismo al nº de altos cargos en las empresas de nacionalidad extranjera. En 1963 se limitó a un 25% la propiedad extranjera en los bancos.

Sin embargo, las inversiones americanas continuaron creciendo, incluso con esas medidas atenuantes, introduciéndose en la vida política y social de un país, que, según todos los estudios realizados, obtiene una mayor ventaja dando acceso directo a las inversiones de las multinacionales extranjeras que oponiéndose a ellas.

En este sentido la realidad política y económica demuestra que las economías de los Estados Unidos y del Canadá son cada vez más una sola. En el campo económico algunos proponen la eliminación de obstáculos administrativos y jurídicos e incluso fiscales. De algún modo, a pesar de toda esta posible "unificación económica" existe un temor, en algunos sectores políticos, a que los puntos de vista canadiense se vean totalmente

eclipsados por los de Estados Unidos.

8.6. Las E.M. en EUROPA.

Las principales E.M. que invierten actualmente en Europa son las Americanas y las Japonesas.

El establecimiento del Mercado Común ha incitado a las E.M. americanas a intensificar sus inversiones a largo plazo en los países de la Comunidad Europea.

Las principales razones de la implantación de las E.M. en Europa son tres:

— La existencia de beneficios atractivos, principalmente en España, Portugal, Italia y Grecia.

— La inexistencia de barreras de penetración en la CEE

— Las posibilidades ejercidas por un gran mercado.

Las tasas de beneficios más elevadas se registraron en el sector de las industrias manufactureras, sector al que se dirigen mayoritariamente las inversiones.

Actualmente las tasas de beneficio han descendido, tanto en la CEE como en el resto de los países Europeos, resultando, por ello, más atractivas las inversiones en el Tercer mundo.

INVERSIONES AMERICANAS EN EUROPA

1963	930 millones Dólares
1967	1.442 " "
1970	100.000 " "
1955	1.7000 " "

INVERSION EUROPEA EN USA

1955	12.200. millones dóla.

Podemos decir que existe una atomización de las inversiones en tres sectores, donde se concentra el 95% del total de las inversiones extranjeras. — Industria, petróleo y Comercio.

8.6.1. Las E.M. en Francia

Comentábamos, en apartados anteriores, que la constitución de la CEE, atrajo fuertes inversiones americanas hacia Europa. Europa, para hacer frente a la avalancha inversora USA, opta por un acelerado proceso de concentración y fusión de empresas que sean más competitivas y resistan el etapve frontal de los americanos.

Dentro de esta corriente de impedir la penetración USA en Europa, Francia fue un país destacado pues ha mostrado una firme voluntad de oposición a las inversiones americanas en su territorio. Para ello ha procurado desarrollar una industria autóctona, mejorando la tecnología y la innovación.

En 1964 se dictaron normas con el fin de paralizar o bloquear las inversiones directas extranjeras en Francia. Ante esta hostilidad oficial del gobierno, muchas empresas prescindieron de sus operaciones y liquidaron sus intereses en Francia.

En 1967, se establecieron nuevas normas para las inversiones extranjeras. Estas debían ajustarse a las siguientes normas:

- Las subsidiarias de las empresas multinacionales extranjeras debían declarar anticipadamente sus planes de inversión al gobierno francés.
- El departamento del tesoro francés podría aprobar o rechazar los planes de inversión propuestos.

Estas medidas posibilitaron la formación de importantes empresas multinacionales francesas, aunque existan actualmente, en el país galo, filiales de multinacionales americanas.

Desde la formación del mercado común, en general, la penetración de la inversión extranjera afectó casi por igual a todos los países miembros a pesar de las barreras voluntarias de algunos países que en todo caso, no frenaron del todo la entrada de capital extranjero, pero sí restringieron considerablemente la influencia norteamericana en algunos países como Francia o Suecia.

9.6.2. Las E-M. en España.

España es hoy uno de los países europeos más controlados por multinacionales extranjeras. La presencia de estas empresas se extiende desde el sector servicios hasta las ramas de actividad más elementales. Las recientes medidas liberalizadoras a la inversión extranjera, tenderán a incrementar sustancialmente la ya preponderante supremacía del capital extranjero que penetra de forma alarmante en todos los sectores de la economía, adquiriendo unas veces simples empresas privadas y en otras, entidades públicas en situación deficitaria.
La adquisición de empresas españolas en situación precaria o la participación en algunos bancos españoles así como la decisión de acudir a las bolsas españolas, son algunos de los procedimientos de la penetración del capital extranjero en nuestro país, además de la implantación directa de multinacionales, o de empresas subsidiarias de éstas, que contolan el total del sector del automóvil, parte del de transportes, química, electrónica etc.

Tan solo trataré de ofrecer una visión global de la situación del fenomeno multinacional en nuestro país, ya que por otro lado sería un tema de estudio para un trabajo específico sobre las multinacionales en España. Aquí nos limitaremos a señalar las directrices básicas seguidas hasta nuestros días.

Durante la etapa de autarquía económica se intentó, bajo la dirección de Franco, la vía del desarrollo autónomo de nuestra economía. Los resultados fueron desalentadores.

La nueva etapa se inicia con el decreto del 27 de julio de 1959 que pusieron en circulación un sistema manifiestamente liberal y generoso. El estrangulamiento a que había llegado la economía española por el camino de la autarquía exigía capitales foráneos y el nuevo sistema impuesto

trataba de atraer inversiones extranjeras. Pronto los grandes monopolios internacionales se apresuraron a entrar en nuestro país.

En el período que va desde 1960 hasta 1971 las inversiones extranjeras en España ~~llegaban~~ a los 59.000 millones de dólares, pasando de una inversión de poco más de 134 millones en 1960 a más de 9.000 millones en 1971, para que en 1985, las inversiones extranjeras en nuestro país se quedaran en 3.000 millones, cifra totalmente en 1986, al alcanzarse más de 6.000 millones de dólares, según las informaciones del ministro de economía, Carlos Solchaga.

INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA
POR AÑOS.

1960	. . . . .	134 millones de dólares
1971	. . . . .	9.500 millos "
1985	. . . . .	3.000 " "
1986	. . . . .	6.000 " "
1960 - 1971	. . . .	59.000 " "

El período de máxima inversión en España, se concentra en los años 70, a partir de 1973 la inversión extranjera comienza a descender para que en la década de los 80 vuelva a resurgir la euforia económica e inversora que alcanza su auge en el año 1986, con 6.000 millones de dólares de inversión extranjera.

No cabe duda de que en la década de los 60 quedaba abierto el camino para la implantación de las empresas multinacionales en España.

En el período que va desde 1960 hasta 1971, las inversiones USA sobrepasan los 19.000 millones de pesetas. El Capital Suizo, representaba más de 14.000 millones, siendo este país, Suiza la verdadera cabeza de puente para la penetración de capital norteamericano en Europa. Las inversiones autorizadas de la R.F.A. fueron de 7.487, las de Francia 4.636.

¿ Cuáles fueron los motivos de la implantación masiva de este fenómeno en España?

— La política desarrollada que favorecía la inversión extranjera, a la vez que daba una serie de condiciones ideales para la "invasión".

— La explotación de un mercado interior en vías de desarrollo que incitaba a los E-M.

— Tremendas facilidades fiscales que ofrece nuestro país., facilidades para encontrar terreno de instalación libre de impuestos — polígonos — Francos.

— La abundancia de mano de obra de bajos salarios

— Baja conflictividad social de la clase obrera, en base a las peculiares estructuras del sindicalismo verticalista español

— La situación geográfica de España como puente entre Europa y Africa. - como puente comercial.

De la observación de un trabajo realizado por A. Puelles, sobre la participación del capital extranjero en las empresas españolas o afincadas en España se deduce que en ESPAÑA están PRESENTES LAS 500 MAYORES E-M. CON MATRIZ EN USA Y LAS 500 CON MATRIZ EN EUROPA.

CASI LA TOTALIDAD DE LAS GRANDES E-M. tienen SU MATRIZ en USA O EUROPA.

Los sectores donde es mayor la presencia de las E-M. es en el químico, seguido del sector de la electrónica, material eléctrico, vehículos, refino de petróleo etc. En los sectores de alta tecnología el predominio del capital foráneo es absoluto.

— En 1974, seis de las diez empresas más importantes con matriz en USA y Europa estaban ya presentes en nuestro país.. La ubicación de las filiales de grandes empresas se ha ido propagando progresivamente y hoy podemos decir que casi todas las E-M. están presentes en España

la empresa española ha pasado de la estrategia de autarquía a la creciente desnacionalización y sucursalización" (9)

Siguiendo a Puelles, "se ha ido de la necesidad de capital extranjero a la dependencia de la E-M. En el marco de la economía capitalista internacional, el capitalismo español se está convirtiendo, a él mismo y al país también, en una sucursal de intereses extranjeros" (9)

El actual gobierno ha emprendido una política que favorece no solo la inversión extranjera en nuestro país sino también las inversiones de capital español en el extranjero. Estas medidas abren las posibilidades, a las compañías que ya operan en el extranjero, de acelerar su influencia económica y extender sus tentáculos a otros países. Algunas empresas lo están haciendo ya, y con cierto éxito.

España, actualmente, "está contando con las empresas extranjeras y no con las nacionales, que son relativamente débiles, para invertir en la economía e incrementar el empleo" (10)

Los observadores internacionales coinciden en que España ofrece dos grandes ventajas a las empresas foráneas

- bajos costos de mano de obra
- importante mercado interior.

La búsqueda de la inversión extranjera forma parte de una política liberalizadora del mercado, que pretende conseguir una alta rentabilidad para la economía nacional, contando con el capital foráneo y esperando que los resultados sean similares a los que se han producido en países como Canadá, Japón, Suiza y otros países, donde han sabido aprovechar el capital extranjero para favorecer a las respectivas economías nacionales, por encima de los intereses particulares de las E. M.

(9). Puelles, J. A. Multinacionales: Nacimiento y desarrollo de una estrategia empresarial diferente. INDEX · Madrid 1980. pag: 181.

capital de algunos bancos nacionales (BANCO popular, el 26%), otras empresas (empain) españolas tratan de crear una estructura multinacional. Los esfuerzos en este campo proceden de los industriales catalanes. Caso del grupo Codorniu, que agrupa a las marcas Codorniu, Bolapierre, Rondel) y del Freixenet (Freixenet, Sepura Viudas, Castellblanch). Concretamente este grupo catalán es en la actualidad la principal vendedora de espumosos en USA, facturando mas de 15.000 millones en 1986.(11)
La Firma Codorniu ha creado en USA una filial, La Codorniu USA incorporated, estableció convenios con la cheto cheto de México para producir espumosos en ese país. Otras firmas se esfuerzan por extenderse por el extranjero. mientras otras son absorbidas por firmas extranjeras, caso de la SEAT que ya es controlada en un 75% por el capital alemán de la firma Volkswagen.

Señalar por último que entre las sociedades multinacionales más importantes establecidas en España se encuentran, por antigüedad la I.T.T. fundada en 1920 y establecida en España en 1923 fue una de las primeras establecidas en España, durante la dictadura de primo de Rivera, logrando el contrato de organización del servicio telefónico para toda España

El grupo Siemens está presente desde 1909, estableciéndose en Madrid y Cataluña.
Poco a poco se va extendiendo, asociándose con otras empresas españolas y con el grupo BANESTO. Se trata de una de las empresas más arraigadas en España.

En suma España se ha convertido en un mercado tremendamente atractivo tanto para las empresas multinacionales americanas o japonesas como para las europeas, que desde el ingreso en la comunidad económica europea se han lanzado en tromba sobre el territorio ibérico, sin que el poder adopte medidas que frenen, sino todo lo contrario.

(10). Revista FORTUNE. mes de diciembre. 6-12-1986. pag.
(11). FINANCIAL FOOD - EMPRESAS. Diciembre 1985. pag. 29

8.7. Las E.M. en el tercer mundo

Hoy no sólo son las grandes empresas americanas las que están extendidas por el tercer mundo, sino que también lo hacen las de los demás países desarrollados, principalmente la R.F.A y Japón, Francia Reino Unido e Italia. Las grandes empresas de los países desarrollados generan abundantes excedentes económicos superiores a los que pueden absorber lucrativamente en el país. En este sentido las inversiones en el extranjero permiten absorber parte de estos excedentes - Por otro lado las posibilidades de innovación tecnológica están en función de la obtención de materias primas especiales, principalmente metales, algunos de los cuales se hallan en países subdesarrollados.

Las empresas que se establecen en el tercer mundo tienen como función la transferencia de recursos productivos y el control de los Centros de producción en los países en los que opera. En muchos casos como ya hemos podido comprobar, detentan el poder que los equipara a auténtico Estados nacionales, de ahí los auténticos acuerdos entre empresas y gobiernos, que en ocasiones, tal y como comenta White, constituyen convenios -inter pares-.

El opinión de algunos autores, las corporaciones estadounidenses provocan realmente el subdesarrollo económico o impiden el desarrollo sostenido en los países subdesarrollados.

Las filiales instaladas en estas áreas geográficas obedecen las decisiones tecnológicas de la casa matriz. Se desprende por todo ello, que las grandes empresas llevan a cabo una política de control TENTACULAR, es decir un una política tentacular de control Tecnológico, que provoca fuertes desniveles en las balanzas de pagos de los países subdesarrollados que se sienten incapaces de frenar la política de compras y ventas a precios anormales y la transferencia de beneficios realizados por las multinacionales. Algunos concluyen con afirmaciones ya conocidas de que el desarrollo de los países capitalistas avanzados, causa el subdesarrollo en los países y regiones económicamente atrasadas.

10. CONCLUSIÓN

La evolución del capitalismo ha desembocado en la formación de grandes empresas cuya dirección corre a cargo de los tecnócratas, hombres instruidos en las técnicas de marketing y "management" y en todo aquello que tenga relación con la dirección y control de las grandes corporaciones multinacionales. Estas empresas, cuya característica básica es el gigantismo estructural, desarrollan sus actividades económicas en todo el mundo, incluso en países comunistas, donde la iniciativa privada está sumamente restringida.

Algunas multinacionales, como la FIAT italiana, negocia contratos de producción conjunta con la URSS. En este sentido se espera que más de la mitad de la producción de automóviles de turismo en Rusia proceda de los convenios suscritos no sólo con esta empresa sino también con otras. También ha conseguido ser importante en los últimos tiempos el papel de las empresas multinacionales en la explotación de los recursos naturales rusos (explotación del cobre en Siberia con inversión multinacional de 1.000 a 2.000 millones de dólares. Siguiendo en esta línea Yugoslavia fue el primer país socialista en permitir participación minoritaria de empresas extranjeras, llegando incluso una enmienda constitucional de 1971 a ofrecer garantías contra la expropiación y nacionalización futuras, una vez entrado en funcionamiento la empresa mixta. En definitiva en algunos países de la órbita soviética es permitida por la ley cierta participación minoritaria del capital extranjero, tal y como sucede en Hungría, Rumania y Yugoslavia.

Esto viene a demostrar la enorme dimensión de estos grupos empresariales que ponen en marcha una NUEVA ESTRATEGIA EMPRESARIAL, con el objeto de desarrollarse y cubrir nuevos mercados, cada vez en poder de unas pocas sociedades multinacionales que disponen de los medios técnicos e informáticos más sofisticados para reducir los costos de producción y elevar la rentabilidad del conjunto empresarial.

Pero, el poder económico de estos grandes grupos monopolísticos, que algunos Estados, como USA, tratan de

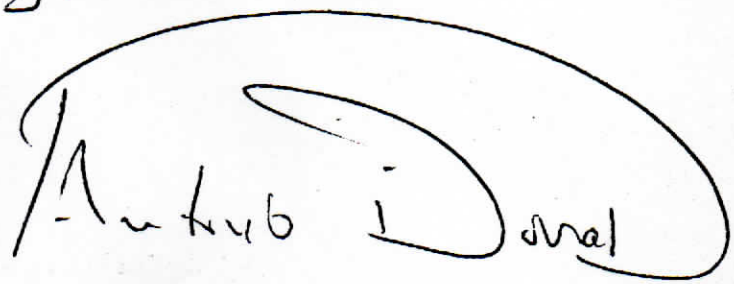
frenar mediante el establecimiento de leyes anti-trust, fue creciendo progresivamente y su influencia en la política financiera, económica y social de los Estados ya nadie lo niega. El Estado se ha convertido en un elemento activo de la economía, bien sea adquiriendo sectores clave de la producción o estructurando la seguridad social. Sin embargo se plantean graves problemas al Estado, derivados de la presencia en sus territorios de las gigantescas empresas multinacionales. Los Estados nacionales se enfrentan con nuevos problemas derivados de la misma dinámica del capitalismo, concretamente frente a las empresas multinacionales, sin hallar por el momento una solución verdaderamente activa y efectiva. Las multinacionales son empresas que «no tienen nacionalidad» ya que su campo de acción es el mundo entero y su peso económico enorme. Llegados a este extremo podríamos preguntarnos, ¿Hasta qué punto una nación es independiente desde el punto de vista económico? y si no lo es en el aspecto económico, ¿puede serlo en el político?. Esta situación lleva a algunos a hablar de auténtica situación de neocolonialismo económico puesto en marcha por las grandes sociedades supranacionales.

Mientras algunos países se enfrentan a los avalanchas de las multinacionales otros, como Irlanda o España se esfuerzan, compitiendo entre ellos, por poner en marcha políticas de atracción de las E-M. Este hecho es cada vez más real. Irlanda, auténtico paraíso fiscal de las E.M., ofrece posibilidades inmejorables a las empresas extranjeras para establecerse en su territorio. Algunas ventajas se concretan en la exención total de impuestos hasta 1990 y libertad total en la penetración de capital extranjero y en la repartición de beneficios. Además polígonos para asentamiento y fábricas preconstruidas con una infraestructura perfectamente dispuesta etc... en definitiva una auténtica pozada para las E.M.

Resulta absolutamente necesaria la aparición de una legislación, proyectada a escala internacional, que por lo menos ponga fin o cotos al poder de las E.M. Por eso estas grandes corporaciones pueden suponer un importante motor para el desarrollo económico

y social, con tal de que se establezca una legislación internacional que perfile unas reglas de juego limpio e impida el abuso egoista de un poder importante y creciente.

Santiago 2 de Febrero de 1987



11. BIBLIOGRAFIA.

— BROOCKE y REMMERS: La strategie de l'intrepise multinationale: Editions Sirey. Paris - 1973.

— CORRALES: "El imperialismo y el monopolio del Tolento" Politica internacional - Segundo Trimestre Barcelona - 1969.

— GRANELL - Las empresas multinacionales y el desarrollo - Ariel. Barcelona - 1974.

— GHERNMAN, M. Les multinacionales. P.U.F. Paris. 1983.

— PUELLES, J.A. Multinacionales: Nacimiento y desarrollo de una estrategia empresarial diferente. Editorial INDEX - Madrid - 2ª EDICIÓN 1980

— SABATIER, A. Les Sociétés multinacionales Edit. Centurion - Paris - 1975

— SIMO SANTONJA, V. Las Nuevas Potestades económicas: Empresas multinacionales internacionales y de Derecho Uniforme. Edit. Tecnos. Madrid 1976

— TAMAMES, R. Anuario económico y social de España Editorial Planeta - Barcelona - 1976

— TURNER, L Las sociedades Multinacionales; Los imperios invisibles. Edit. Dopesa. Barcelona - 1973.

— VILA VALENTÍ, J. PONS GRONJA, J. y CARRERAS, C. Geografía Humana y Económica del mundo actual. Barcelona. Anaya, 1977.

— REVISTAS y PUBLICACIONES PERIÓDICAS —

— ANUARIO ESTADISTICO EL PAIS 1985. Madrid 1986

— HERRERO, A. empresas - Revista Financial Food AÑO I - Nº 1 - Madrid. Diciembre 1985 Pag. 27 - 29.

— MARTINEZ VAZQUEZ, J. "La otra reconversión. Rev. Actualidad Economica nº 1375. Madrid - del 11 al 17 oct. 1984. Pags. 58-67.

- GILLES MERRITT, "Las multinacionales y el paro" Rev. Actualidad Económica nº 1343. Madrid del 1 al 7 de Marzo de 1984. pag. 42-52

- PALACIN, M. "Multinacionales en Cataluña. Revista Actualidad Económica nº 1375. Madrid Del 11 al 17 oct. 1984. Pag. 67-68.

- PERTEJO, J. Japón: Una nueva estrategia económica. Revista Cambio 16 - Nº 798 - Madrid 16 de Febrero de 1987 - pag. 87 - 100

- Roca, J. A. Inversiones extranjeras en España. Rev. Actualidad Económica nº 1379. Madrid. Del 8 al 14 nov. de 1984. pag. 18-25

- DER SPIEGEL. "Am dollar hängt das schicksal der Weltwirtschaft. Nº 4. 19 de enero de 1987. pag. 124-143.

- Información comercial española. Ministerio de Economía y Hacienda. Revista de Economía. nº Varios: 1985-1986 y 1987.

[redacted]