

MITO Y REALIDAD DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS DE BARCELONA

MITO Y REALIDAD
DE LA
EMPRESA MULTINACIONAL

DISCURSO DE INGRESO DEL ACADÉMICO DE NÚMERO, ELECTO
ÍLMO. SR. DR. MARIANO CAPELLA SAN AGUSTÍN
en el acto de su recepción, en 15 de junio de 1978 y

DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO DE NÚMERO
EXCMO. SR. DR. MARIO PIFARRÉ RIERA

BARCELONA

1978

La Academia no se hace responsable de las opiniones expuestas en sus propias publicaciones.

(Art. 39 del Reglamento)

DEPÓSITO LEGAL, B. 21.044 - 1978

Imprenta Clarasó, S. A.; Villarroel, 15. - Barcelona-11

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE:
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES:
ILUSTRÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS:
SEÑORAS Y SEÑORES:

Con una profunda y entrañable satisfacción, emocionadamente, ingreso hoy en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, institución noble, eminentemente noble en el sentido con que entendía esta palabra nuestro Ortega y Gasset: “sinónimo de vida esforzada; puesta siempre a superarse a sí misma, a trascender de lo que ya es, hacia lo que se propone como deber y exigencia. De esta manera, la vida noble queda contrapuesta a la vida vulgar o inerte, que, estáticamente se recluye en sí misma, condenada a perpetua inmanencia”.*

Así es la actuación, el noble y esforzado bien hacer de la Real Academia, estudiosa del presente y del pasado, pero proyectada hacia el futuro.

De aquí nace mi profunda gratitud a los ilustrísimos miembros de la misma que con más bondad que justicia, han considerado mis méritos y circunstancias, admitiéndome en su seno y dejándome participar en sus tareas.

Pero esto comporta una grave responsabilidad, el hacerse digno del honor recibido, lo que procuraré dedicando todo mi entusiasmo al esfuerzo.

* JOSÉ ORTEGA Y GASSET, “La rebelión de las masas”, cap. VII, Espasa Calpe, Madrid.

Repito, pues, a todos, a algunos de vosotros que habéis sido y sois maestros míos, mi agradecimiento más cordial.

Y es hora ya de entrar en el tema de mi discurso de recepción
“Mito y realidad de la empresa multinacional.”

I. LA ELECCIÓN DEL TEMA Y SU JUSTIFICACIÓN

I.1. LA EVOLUCIÓN SOCIAL EN NUESTROS DÍAS

I.1.1. *Consideraciones previas*

No hace demasiado tiempo, en mayo de 1975, esta Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, patrocinó unas Jornadas de Estudio sobre el tema general: "Perspectivas de la Economía Mundial: el comienzo de una nueva era económica."

De esta forma patentizaba su exquisita sensibilización ante los signos del tiempo en que vivimos. El interés suscitado en los ambientes más diversos por aquellas Jornadas, dio cabal medida de la conciencia generalizada de la crisis, del cambio social y económico existente y de la preocupación sentida por intuir, por preveer, en alguna manera, como será nuestro mundo en el futuro.

En un futuro, además, no demasiado lejano, si se tiene en cuenta la velocidad de mutación mostrada por todo aquello que constituye el entorno espiritual y físico del hombre de hoy.

Frente a unos poderes casi míticos, derivados de los avances tecnológicos en todos los campos, disponibles hoy por los hombres, asistimos a la ruptura de los principios éticos, sociales y económicos constituyentes de las pautas de comportamiento humano un día cristalizadas en los marcos institucionales clásicos, que precisamente por esa ruptura, devienen insuficientes e inadecuados. Como manifiesta Schumpeter: "Racionalismo, y empirismo conjugan sus efectos para engendrar una actitud crítica; todo es puesto en cuestión."

Y esos fenómenos suceden, y se suceden con un ritmo inusitado. Se ha dicho que el hombre de hoy debe enfrentarse en el curso de su

vida con el equivalente a milenios de mutación. Pero aunque en cierto modo esta afirmación constituya una exageración, sí es preciso convenir con Trotski, en que “medio siglo no es gran cosa en la historia de un sistema social, pero en la vida de un hombre...” y esos puntos suspensivos con que la frase acaba representan para ese hombre casi todo, y para el sistema, algo muy significativo en nuestra cambiante época.

Por ello parece conveniente iluminar las respuestas y las soluciones a los problemas de hoy con una luz en cuyo espectro se contenga la proyección de los esquemas socio-económicos del próximo futuro colectivo, puesto que pragmática y operativamente, ya forma parte, en cierto modo, del presente.

Por nuestra geografía, por nuestra cultura, y por nuestro deseo, España se halla, sin duda, encuadrada en el mundo espiritual e industrial de Occidente y se encamina hacia formas de vida y de entender la vida, similares a las que hoy detentan los pueblos de este mismo contexto con más avanzado nivel de desarrollo. Esto parece una premisa indudable de la cual partir.

Y quede bien claro que una mayor o menor socialización del país en lo político, no invalida, en absoluto, la vigencia de lo expuesto. Como ya afirmaba Weber, socialismo y capitalismo, más que sistemas antagónicos, son dos variables de un mismo tipo social caracterizado por un proceso de “burocratización”, es decir de administración, de dirección racional ejercida, bien en la esfera política, por los funcionarios, bien en la esfera económica, por los encargados de la gestión. La propiedad como eje del organismo social cede el paso al poder de decisión, a la racionalidad y a la eficacia.

Y es tanto más preciso intentar conocer el proceso de evolución esperado, cuanto los estudios sociales no son nunca desinteresados, puesto que buscan, a través de la consideración del pasado y el presente, no sólo intuir el futuro, sino a la vez, configurarlo.

Entonces, la meta, la nueva organización social prevista y querida, el camino para llegar a ella y el ritmo de la andadura, condicionarán los medios a utilizar para la consecución de aquellos fines por deseados, buscados.

I.1.2. *Investigación del futuro*

El medio clásico de investigación del futuro, la extrapolación de tendencias, ni aún contando con los sofisticados refinamientos de la técnica actual, posiblemente no constituye el procedimiento más adecuado para concebir como será nuestra sociedad en el porvenir. Solamente sería fiable a corto plazo y en un campo aislado, cerrado a la introducción de factores exógenos capaces de causar importantes efectos de ruptura. Pero precisamente se pretende, ya lo hemos dejado dicho, configurar, en la medida posible, la futura realidad social, lo cual priva de significado a la extrapolación de las tendencias vigentes. Las empresas con un campo de actuación y con una filosofía que trasciende el ámbito de las naciones tal y como hoy se entienden, constituyen una de esas influencias externas capaces de introducir discontinuidad en el sistema. En esto se fundamenta el interés y la motivación del presente trabajo.

Una manera más realista de enfocar el tema, que la extrapolación de tendencias, es sin duda, basar las previsiones de evolución en la pragmática consideración de la situación actual de otros países con grados de desarrollo socio-económico superiores.

Lo que en ellos ha sucedido, posiblemente sucederá entre nosotros y más si tenemos en cuenta la indudable universalización de las ideas y de las apetencias que rige la sociedad occidental. Estamos ante un producto indudablemente segregado por los actuales medios de información y comunicación, potenciadores sin límite de los conocidos efectos demostración y mimetismo.

Como tendencias características en la evolución de las sociedades occidentales, cabe destacar:

a) La importancia creciente del sector terciario, “servicios”. En una primera fase, crece a costa del sector primario, y en una segunda fase, a costa del sector secundario, precisamente por el incremento de los servicios sociales (enseñanza, salud, ocio) y de los servicios profesionales y técnicos (investigación, información, organización), que logran, mediante el aumento de la productividad, compensar el descenso de empleo en el sector secundario del cual provienen. En los 9 países que

componen la C.E.E. el sector terciario ocupaba en 1960 el 39,5 % de la población activa y en 1973 el 47,6 %.

En el anexo número 1 se muestra el reparto sectorial de la población activa en diversos países de Europa y E.E.U.U. Sirvan los datos en él contenidos como información de la situación actual y como previsión de lo que sucederá en los países menos avanzados en una evolución previsible.

b) El papel de la investigación en busca de la innovación, usando la terminología de Schumpeter. El estancamiento se evita con ella. El desarrollo propiciado de una manera espontánea por los condicionamientos inherentes a los llamados países de frontera, aún no saturados social y económicamente, derivará ahora de unas fronteras distintas, tecnológicas y organizativas, ensanchadas por la innovación, tanto en esos países, como en aquellos otros con posibilidades intelectuales y de formación susceptibles de afrontar el reto faustico de la limitación humana.

Se ha dicho — SCHUMPETER, en “Capitalismo, socialismo y democracia” — que “la tecnología es un mar cuya costa no ha sido diseñada”.

Y también que en el futuro el valor “saber” sustituirá al valor “trabajo” en sus funciones económicas.

c) El aumento de las posibilidades y de los deseos de instrucción, se presenta entonces como un corolario obligado.

Ha nacido una verdadera “tecnología del intelecto” como manifiesta Daniel Bell, una especialización profesional de un creciente y elevado número de personas, no desinteresada y en busca de actuación efectiva.

d) La propensión hedonística hacia la consecuencia del “bienestar”, estimulada por el ya aludido efecto demostración, tanto más intenso en cuanto más amplios y perfectos son los medios de información y comunicación.

DRUCKER afirma que el mundo entero, con indiferencia de su situación económica o de su situación política, tiene una demanda común y un conjunto de valores y preferencias económicas comunes. El mundo se ha concentrado en una sola economía. Cabe destacar como más importantes componentes configurados de aquel bienestar:

1. Los elementos conectados con el bienestar individual: disponibi-

lidades de productos y de ocio. Calidad de vida, cabría añadir la anterior enumeración del profesor TINBERGEN.¹

2. Los elementos conectados con las relaciones del hombre con los demás de su especie: libertad, justicia y paz.

Todo ello comporta:

El uso de todos los recursos productivos y la utilización de tales recursos lo más eficazmente posible.

La distribución de la renta entre individuos y países de la forma más adecuada, evitando desigualdades demasiado acusadas e irritantes.

Utilizar los instrumentos precisos para intervenir profundamente, si es preciso, para evitar o prevenir fuertes desequilibrios, entre los que no cabe olvidar los problemas ecológicos y la creciente limitación de recursos naturales que parecían, que se empleaban como inagotables.

Muy interesante resulta el pensamiento de Daniel BELL,² profesor de Sociología de la Universidad de Harvard, al esquematizar la evolución social en tres tipos de sociedad: pre-industrial, industrial y post-industrial. Todas ellas coexistentes en la actualidad. La primera en Asia, África y América latina, la segunda en Europa occidental, U.R.S.S. y Japón y la tercera en Estados Unidos.

Naturalmente se trata de unas concepciones intelectuales, de unos tipos ideales, en nomenclatura de WEBER, capaces de destacar las diferencias más significativas de una evolución. Sus características, estructura y problemas aparecen clara y detalladamente en los esquemas tomados de la obra citada, figurados en los anexos núms. 2, 3 y 4, los cuales muestran claramente el predominio creciente del sector terciario, ya comentado, y de las profesiones técnicas. De los científicos e investigadores capaces de dominar la naturaleza en un primer estadio y de llevar a buen fin, luego, el "juego entre personas", enfocado hacia el futuro, mediante el ejercicio adecuado de la teoría de la decisión, caracterizada por la persecución de unos fines dentro de la más estricta cuantificación posible de los riesgos, en un contexto aleatorio.

1 S. TINBERGEN, "Integración Económica Internacional", Ed. Sagitario, Barcelona, 1968.

2 DANIEL BELL, "The Coming of Post-Industrial Society", Basic Books Inc., New York, 1973.

De aquí se desprende la importancia decisiva del capital humano, configurado ya, más que por el número, por la calidad y preparación de sus componentes. La Universidad, los centros de investigación, la formación permanente y la conciencia de que la rutina y el conformismo son ajenos al sistema, serán entonces las piedras maestras sobre las cuales debe gravitar el edificio, el sistema de la sociedad del porvenir.

Nuestro país debe ser encuadrado entre las sociedades industriales, pero no entre las más avanzadas en el camino hacia el estado post-industrial. Cabe aquí una configuración empírica, pragmática del devenir. Cada país de la escala, con sus características diferenciales, naturalmente, constituye una imagen anticipada de cuál será la situación futura de otro país, hoy menos desarrollado. Nada más útil que su estudio para conocer e influir en la cadencia de la evolución, mediante el uso de los instrumentos y medidas políticas más idóneos.

Para las sociedades industriales el gran problema económico, sobre todo en los estadios menos avanzados, radica en la escasez de capitales capaces de lograr un volumen de inversión suficiente para conseguir el desarrollo deseado. Y el gran problema social asoma su faz descompuesta y agria en los conflictos laborales. Son dos temas típicos de los organismos socioeconómicos en busca de un equilibrio aún no conseguido, a causa de su propia dinámica de expansión y crecimiento.

En la sociedad post-industrial esos problemas ceden el paso, en gran medida, al tema de la organización de la ciencia, de la enseñanza, de la investigación.

Será interesante e ilustrativo recordar esta tipología y sus características e interrelaciones cuando llegue el momento de estudiar el papel de la empresa que trasciende el campo nacional.

Por lo pronto puede ya intuirse que el avance, la evolución de una sociedad hacia otro estadio más desarrollado precisa unas inversiones en procesos tales como la formación, la enseñanza, la investigación, caracterizados por la presencia de un tiempo de espera, de un tiempo de maduración, hasta que son capaces de proporcionar sus frutos. Ello implica la inmovilización temporal de unos recursos, que deberían provenir de la abstención de un consumo, de un sacrificio presente en favor de algo futuro. Y que esto suceda es muy difícil en muchos casos, ya que las necesidades del momento absolutamente imperativas — paro

forzoso — o psicológicamente ineludibles — efectos demostración y mimetismo — priman sobre el futuro y requieren la máxima atención y satisfacción posibles.

Tal vez sea éste el caso de nuestro país, hoy día. Situado en el ámbito de las sociedades industriales, ha conocido una expansión importante en las últimas décadas. Esto ha dotado, posiblemente, a los españoles de unos hábitos, de una mentalidad de desarrollo, de avance y mejora, a la cual cuesta mucho renunciar, incluso en los momentos más duros de recesión. Estamos ante un factor de inercia bien conocido, que quizá se agudice en nuestro país con los efectos demostración y mimetismo procedentes de los países más desarrollados de la economía occidental. Las comunicaciones, el intercambio de personas, los viajes, el cinematógrafo, la televisión y tantas otras cosas, propician el mutuo conocimiento entre las naciones y sus habitantes y entonces el hombre que se siente miembro de una determinada cultura, de un determinado entorno, adopta, o al menos pretende adoptar, los hábitos de vida corrientes en el contexto en el cual se considera inserto. Si no lo logra, lucha por ello, cayendo en una peligrosa frustración si no detecta en su afán avances esperanzadores.

Por otra parte el fenómeno de la inflación desalienta al ahorro, sobre el que incide como una verdadera expropiación. Y es el ahorro el principal soporte de la inversión.

No debe extrañar, entonces, que como se manifiesta en el Informe anual 1976 del Banco de España, página 74, la propensión media al ahorro de las economías domésticas, con cargo a la renta disponible, descienda a un 9,5 % en 1976, frente a un 11,1 % en 1975 y a un 12,4 % en 1974.

Las expectativas de alza de precios y el aumento relativo de las rentas de trabajo, con mayor propensión al consumo, han motivado la existencia de un verdadero y alarmante proceso de descapitalización en nuestro país. Como se manifiesta en la página 77 del informe citado: “La debilidad de la inversión y el retroceso de su participación en el gasto nacional a favor del consumo es simplemente el reverso de una moneda cuyo anverso es la intensa redistribución de rentas en favor del trabajo que ha registrado la economía española durante estos últimos años. Los mecanismos del proceso son bien conocidos: La inflación de

costes que provoca una rápida e intensa redistribución de la renta en favor del trabajo, reduce, de un lado, la tasa esperada de beneficio y deteriora gravemente, de otro lado, la situación financiera de las empresas; por ambas vías, la consecuencia es una depresión del proceso inversor, con la consiguiente generación de paro. El carácter un tanto automático de este mecanismo es el argumento básico para desechar la inflación de costes como medio eficaz de redistribución de la renta.”

Aun prescindiendo de las diversas matizaciones y puntualizaciones que el razonamiento anterior merecería, tales como la incidencia de factores exógenos, por ejemplo la subida de precios de las materias primas y energéticas, que han afectado a toda la economía occidental; tales como las consecuencias derivadas de una evolución política importante y acelerada, o como el cambio de las estructuras sindicales por otras, aún no bien definidas y asentadas, el hecho cierto es que, en España, la cifra actual de personas en paro forzoso ronda el 1.000.000, constituyendo un grave problema económico, social y aun ético, me atrevería a afirmar. Y eso no es todo: si tenemos en cuenta el paro latente, encubierto, existente en una profusión de empresas con, escasa o nula viabilidad real de pervivencia en un futuro próximo, con males de difícil remedio y condenadas a extinguirse tras una agonía más o menos dilatada, las dimensiones del problema se agrandan, adquiriendo unos tintes sombríos dramáticos, que a todos nos deben preocupar e inquietar. Es sintomático que la formación bruta de capital en 1976 se redujera en un 2,8 %.

En otro orden de consideraciones, se viene afirmando, muy fundamentalmente, que la productividad del trabajador español es muy inferior a la de sus colegas de la sociedad occidental. Un 50 % se llega a decir. Dejando aparte las causas tradicionalmente esgrimidas para explicar esta baja productividad: falta de capacitación, poco interés y disciplina en el trabajo, absentismo, etc., que pueden tener un fundamento mayor o menor, es preciso convenir que en gran medida la falta de productividad señalada debe achacarse a la inadecuación de las estructuras productivas, en cuanto a tamaño y dinamismo, en cuanto a inversión de base en bienes de equipo, en investigación y en todos los otros elementos materiales e inmateriales que configuran una empresa moderna, viable y competitiva.

Parece, entonces, probada la necesidad no sólo de fomentar, sino también de alcanzar, en España, unos volúmenes de inversión capaces de asegurar en el país una renta *per capita* a nivel europeo, de mitigar el paro existente y de dotar a nuestras empresas de un grado de competitividad suficiente.

Surge ahora la cuestión primordial: ¿puede razonablemente pensarse en que la España actual, en un plazo admisible, será capaz de generar por sí misma el volumen suficiente de ahorro e inversión necesarios para atender a los imperativos del desarrollo? Y eso después de detraer de un Producto Interior Bruto bastante estancado, un volumen de consumo, potencialmente al menos, creciente y cuya reducción comportaría seguramente graves traumas no sólo económicos, sino también sociales y políticos.

Una respuesta afirmativa referida a un período de tiempo próximo me parece demasiado optimista, utópica, casi.

Y como, por otra parte, es preciso resolver el problema, cabría pensar en otra alternativa: el recurso al endeudamiento exterior. Y en verdad que en estos últimos tiempos se ha acudido con intensidad a este remedio. Al final de 1973 se estimaba la deuda exterior española en 3.689 millones de dólares; en fin de 1974, en 5.450 millones de dólares, pasando a 8.700 millones en 1975 y a 11.400 a finales de 1976, creciendo posiblemente por encima de los 13.500 millones en 1977.

Basta pensar en la financiación de las autopistas españolas, Renfe, INI y Sector eléctrico por no citar sino algunos ejemplos. La carga de futuro por intereses y reembolsos comienza a ser importante y las posibilidades de incrementar la deuda exterior, decrecen. No debe extrañar la creación de la Comisión Interministerial de Financiación Exterior, por Real Decreto 2549/1977 de 19 de septiembre, con el fin de racionalizar y coordinar el endeudamiento exterior público y privado. Se prevé en un equivalente a 226.000 millones de pesetas, 172.000 millones para cubrir déficits presupuestarios y 54.000 para contrapartidas del crédito oficial, la apelación a la fuente expresada, durante los años 1977 y 1978, del sector público.

En esas condiciones, tampoco se ve claro que la financiación de las inversiones ineludibles para un desarrollo y una armonización de nuestra economía que le permitan homologarse en este terreno con los

países europeos, con la C.E.E., hacia la cual parecemos encaminados, pueda llegar por la vía del endeudamiento exterior, tan elevado ya, y tan usado en atenciones meramente coyunturales. Su carga de intereses y reembolsos viene, por otra parte, a gravitar sobre el consumo y ahorro internos, lo cual no ayuda a resolver las cuestiones planteadas.

En otro orden de ideas encontramos en España una de las tasas de inversión pública en investigación menores de Europa. Según datos de la O.C.D.E., edición 1976 el 0,3 % del Producto Interior Bruto era la aportación española a este capítulo, frente a un 2 % en Alemania, un 1,7 % en Francia, un 2,1 % en el Reino Unido o un 2,4 % en Estados Unidos.

Esto crea problemas de escasez tecnológica, por otra parte consustanciales con la existencia de empresas que por su dimensión y por el ámbito en que desarrollan su actividad, no pueden acceder, muchas veces, a la “innovación” a través de la investigación, ni en su caso, podrían explotarla adecuadamente en términos de rentabilidad.

Otra cuestión a considerar es la tasa de acceso a la enseñanza superior, que según datos de la O.C.D.E. en la edición citada, asciende en España a un 27,1 % del grupo de personas en edad adecuada para iniciar aquélla. Este porcentaje se muestra a la altura de los países más desarrollados de la C.E.E.: 26,4 % en Francia; 21,5 % en el Reino Unido; 15,8 % en Alemania; 20,5 % en Holanda, por citar algunos.

Motivos basados en la consideración y el prestigio social que en nuestro país los títulos universitarios confieren, a las personas que los detentan, tal vez no sean ajenos a éste, en cierto modo, sorprendente hecho. La dificultad de lograr un empleo para los titulados superiores presenta consecuentemente, su descarnada faz: frustración, tiempo improductivo, malgastado, realización de actividades cuya índole no precisaba la formación adquirida y en fin, por enjuiciarlo con una sola palabra, despilfarro. La llamada fuga de cerebros y aún la misma dolorosa emigración de una parte de lo más dinámico de nuestro capital humano, de nuestra fuerza de pensamiento y acción, constituyen algunos de los síntomas del estado de debilidad en que se halla la economía española, mostrando claramente que sus posibilidades, con una tasa superior de inversión en medios materiales y en dinamismo, sobrepasan ampliamente la situación actual.

La cuestión radica en el logro, en la realización de la inversión imprescindible para obtener una productividad suficiente. Inversión que no solamente debe consistir en unos medios materiales, en unos equipos modernos y eficaces, sino también y cada vez más, en una organización adecuada, capaz de actuar en un mercado de dimensiones operativas, servida por unos conocimientos y una información amplia y con poder para innovar y para aprovechar económicamente el resultado de una investigación que normalmente aparece como muy costosa. Ésos son a grandes rasgos las características indispensables para avanzar hacia la sociedad post-industrial codo a codo con el mundo occidental. Sea lograda, o no sea lograda, en un plazo determinado, esa meta, no cabe duda que allí está como deseo y como condicionante. Ignorarlo sería admitir un estado de frustración y de abulia poco coherente con las aspiraciones individuales y colectivas de los españoles.

En resumen y consecuencia: Si parece difícil resolver el problema de financiar la inversión necesaria a través de aportaciones internas e igualmente mediante préstamos exteriores. Si existe una fuerza latente de trabajo desaprovechado, representada por el paro explícito y el encubierto y por la emigración de muchos de nuestros compatriotas. Si aparecen desaprovechadas personas con elevado grado de preparación, técnicos superiores. Si condicionamientos de productividad exigen dimensiones empresariales capaces de investigar y de rentabilizar los frutos de esa investigación en mercados más amplios que el interior del país. Parece preciso considerar muy seriamente otra alternativa: el papel que pueden jugar las modernas Unidades Transnacionales, en Terminología del profesor François Perroux. Y estudiar el tema con la aséptica frialdad correspondiente al conocimiento científico, con la serenidad del investigador capaz de pensar, de ponderar los hechos y circunstancias sin caer en los apasionamientos emotivos que normalmente despierta este tema. Para unos supone el aspecto moderno de una colonización opresora, a cargo de determinadas naciones, generadora de estados de esclavitud a la moderna. Para otros atraer a las empresas multinacionales o transnacionales constituye una panacea capaz de resolver todos los problemas.

Ni una cosa ni otra.

En todo caso lo que parece poco operativo, insensato me atrevería a

afirmar, es ignorar un tema de vigencia evidente y cuya importancia crece día a día.

Al fin y al cabo, como gráficamente describe el informe de la Cámara de Comercio Belgo-Luxemburguesa:³

“Comemos de la multinacional (Nestlé, Unilever).
Bebemos de la multinacional (Coca Cola).
Nos lavamos con la multinacional (Colgate, Palmolive).
La multinacional nos transporta (Michélin, Dunlop, Pirelli).
La multinacional nos cuida (Bayer, Rhone-Poulenc).
La multinacional reflexiona por nosotros (I.B.M., Bull).
La multinacional nos informa (Philips, I.T.T.).
La multinacional nos afeita (Gillette).”

Y esta enumeración no pretende ser sino un esbozo no exhaustivo, aderezado con el aditamento agrídulce de la ironía, de una realidad palpable.

Aun no compartiendo en su totalidad las ideas del profesor Howard V. Perlmutter que calcula que en 1985, la industria mundial se hallará dominada por 200 o 300 empresas internacionales muy grandes que serán responsables de la gran mayoría de la producción industrial, ni más ni menos que las tres cuartas partes, del mundo no socialista,⁴ no cabe duda de la expansión de las grandes empresas internacionales. El volumen de las operaciones de alguna de las cuales sobrepasa el producto nacional bruto de muchos países desarrollados. La cifra de negocios de las cincuenta primeras empresas mundiales representa, aproximadamente, la mitad del Producto Nacional Bruto de todos los países de la C.E.E.

GALBRAITH muy recientemente, en la última emisión de su serie televisada por la BBC, “La edad de la incertidumbre”, afirmó que la multinacional o transnacional es la institución actual que más influye

3 P. DE LAMINE, “Les entreprises multinationales”, Revue Franco-Belge, diciembre 1974.

4 H. V. PERLMUTTER, “Super-giant Firms in the Future”, Wharton Quarterly 1968 y “The International Firm and the Future”, the Annals, septiembre 1972.

en la vida del ciudadano medio. Llegó incluso a firmar que el socialismo moderno no dependerá de los políticos, de los teóricos, sino de los directivos de las empresas multinacionales.

Con lo expuesto creemos haber dejado clara la importancia y la oportunidad del estudio del tema elegido. Sólo nos queda subrayar para, una vez más, alejarnos de cualquier clima emocional, las manifestaciones de don Santiago Carrillo, Secretario General del Partido Comunista de España, en la Universidad de Yale, en 17 de noviembre de 1977: “Yo como comunista puedo decir a los inversores norteamericanos que estén tranquilos y que pueden invertir con toda confianza en España. Tal vez les extrañe que yo diga esto, pero mi país necesita capital y tecnología.” En parecido sentido don Felipe González, Secretario General del PSOE, afirmaba en Detroit en la misma fecha: “Mi partido no caería en la tentación infantil de nacionalizar las empresas extranjeras.”⁵

En el mismo orden de ideas cabe destacar que setenta y dos empresas multinacionales soviéticas operan en veintidós países del área occidental y diversas multinacionales occidentales en la URSS. No se trata pues, de un problema dependiente de las ideologías sino que más bien aparece como una consecuencia de la “mundialización”, valga la palabreja, de la economía de nuestro planeta, en cierto modo exigida por la técnica que la ambición de saber y poder del hombre faústico ha sido capaz de crear.

Lo constructivo será estudiar el problema, analizar sus aspectos positivos y propiciar el marco institucional más adecuado para albergar una realidad presente e innegable. Es el camino adoptado, por ejemplo, por un país desarrollado, intensamente afectado por estos fenómenos: Canadá, vecino de ese coloso multinacional que son los Estados Unidos de América. El Watkins Committee fue formado para preparar el informe correspondiente, del cual cabe ahora transcribir las siguientes palabras:

“Las compañías multinacionales son una realidad política y económica del mundo moderno. Canadá debe llegar a un entendimiento con este hecho real. Las empresas multinacionales generan al mismo tiempo

5 La Vanguardia Española, Barcelona, 18 noviembre 1977, pág. 18.

beneficios y quebrantos para el Canadá. La política canadiense debe dirigirse a incrementar los primeros y a reducir los quebrantos de las inversiones directas extranjeras.”⁶

Es una toma de posición ecléctica, realista y eficaz que suscribimos enteramente y que ha motivado la elección del tema del presente trabajo.

II. *La Empresa multinacional*

1. CONCEPTO Y TIPOLOGÍA

Llegado el momento de entrar de lleno en el tema principal de este discurso, surge una primera dificultad: La delimitación del concepto de ese ente que muy frecuentemente se denomina “empresa multinacional” y otras veces “internacional”, “transnacional” o “supranacional”.

La profusión de apelaciones por sí misma muestra, hace intuir, al menos, las diferencias existentes entre esas entidades cuya identidad pretendemos aprehender.

Como señala el profesor François PERROUX,⁷ las unidades transnacionales, tienen de común el ser unidades privadas, más o menos complejas, con una organización jerarquizada compuesta por unos centros decisores y unos elementos periféricos. Aquéllos en simbiosis y en superposición con un Estado nacional y los últimos en iguales condiciones con otros Estados nacionales. La diferente forma de relación entre la unidad transnacional y los Estados que acogen al centro director y a las distintas unidades de él dependientes configuran esquemas de interacción muy diversos.

No debe, pues, extrañar el cúmulo de definiciones propuestas para este tipo de complejos, basadas en criterios que contemplan unas determinadas facetas del fenómeno. Entre los más significativos cabe destacar las que ponen el acento en:

a) *Criterios espaciales y de dimensión.* — Contemplan la extensión de las actividades productivas, no sólo de las comerciales, a varios países.

6 “Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry”, Informe Comité Watkins, Ottawa, 1968.

7 Revue “Mondes en développement”, núm. 12, 1975, ISMEA, París.

Algún autor, VERNON⁸ cuantifica el número de naciones extranjeras en seis, como mínimo. Con este criterio setenta de las cien mayores empresas de Estados Unidos serían multinacionales, y cuarenta y nueve de las cien mayores firmas del resto del mundo, gozarían igualmente de esa categoría. Es una concepción de la empresa multinacional que solamente abarca grandes empresas. El gigantismo constituiría una condición *sine qua non*.

b) *Criterios basados en la organización.* — Parten de la consideración de la empresa como una organización. Las formas de decisión y los vectores funcionales de intencionalidad pasan a ocupar el primer plano.

PERLMUTTER⁹ distingue las empresas orientadas, dirigidas hacia el propio país de origen — etnocéntricas — hacia el país extranjero en el cual se implantan — policéntricas — y con orientación mundial — geocéntricas —. Naturalmente estos estadios de desarrollo organizativo pueden o no alcanzarse simultáneamente por las diversas funciones de la entidad, dando así lugar a una multitud de tipos mixtos.

c) *Criterios basados en la evolución.* — Este tipo de definiciones nacido de considerar la dinámica evolutiva de las empresas, tiene el mérito de destacar los aspectos cambiantes de unos organismos vivos y en desarrollo.

Siguiendo al profesor ROBINSON;¹⁰ cobría distinguir:

1. *La empresa internacional.* — Un centro dirige las operaciones de penetración en los distintos mercados internacionales, considerando las diversas estrategias, hasta culminar en inversiones directas en los países escogidos.

2. *La empresa multinacional.* — La dirección sigue sometida a la influencia del país de origen de la sociedad, continúa siendo uninacional en este sentido, sin embargo, la estrategia, distribución e inversión de los recursos son ya decididos con criterios multinacionales puestos al servicio de objetivos de carácter global.

8 R. VERNON, "Les entreprises multinationales", Calmann-Lévy, 1973.

9 H. V. PERLMUTTER, "The international Firm and the Future", The Annals. El mismo. "Super-Giant Firms in Tuture", Wharton Quaterly, 1968.

10 R. D. ROBINSON, "International Management", Holt, Rinehart y Winston, 1967.

3. *La empresa transnacional.* — En ella la propiedad y la dirección recaen sobre personas de distintos orígenes nacionales. Las decisiones rebasan la óptima uninacional, independizándose del país de origen en un amplio grado.

4. *La empresa supranacional.* — En la concepción de ROBINSON, sería una empresa sin dependencia jurídica de ninguna nación determinada. Un organismo internacional la controlaría y en él se centralizarán sus impuestos y su tutela jurídica.

Este estadio precisaría la creación del marco institucional necesario para dar una concreción práctica al *status* jurídico expuesto. Vendría a armonizar y establecer la superposición de hecho y de derecho de dos estructuras política, económica y jurídicamente no coincidentes hoy: la empresa que rebasa las fronteras en su actuación e incluso en su organización y dirección, y los actuales estados nacionales. Precisamente la concurrencia de una soberanía nacional y un poder económico que, en cierto sentido le sobrepasa, es lo que da lugar a la dialéctica conflicto-cooperación, característica de las relaciones entre los países y las multinacionales.

Para acabar de tipificar y comprender el fenómeno de la empresa multinacional en su compleja variedad, puede ser ilustrativo contemplar su evolución histórica en los últimos tiempos.

Hasta la segunda guerra mundial las principales compañías transnacionales eran europeas y precisamente tenían su sede en los países de menos dimensión. Suiza con Nestlé, Holanda con Philips, pueden constituir ejemplos válidos. En 1914, Gran Bretaña era el país con mayores inversiones en el extranjero conservando este liderato hasta 1929, en que los Estados Unidos de América le sobrepasan.¹¹ Se inicia así una etapa, no finalizada, en la cual este país marca la pauta en aquel campo. Se ha dicho, ironizando los movimientos hacia la unidad europea, que nos hallamos más bien ante la Europa de los Estados Unidos que ante los Estados Unidos de Europa. Dejando aparte el sarcasmo, podemos observar en el anexo número 5 como la inversión realizada en el extranjero por las firmas estadounidenses, asciende al 50 % de las in-

¹¹ ONU, "Los movimientos internacionales de capitales entre las dos Guerras", New York, 1949.

versiones de todos los países. Las empresas multinacionales europeas nacidas primeramente en aquellos países no demasiado grandes, tal vez constituyan una reacción necesaria contra las limitaciones impuestas por el tamaño de su propio entorno nacional. Su expansión se dirigió a otros lugares con fuertes peculiaridades y personalidad, tanto en lo humano como en lo político y legislativo, lo cual ineludiblemente, comportaba e imponía una cierta diferenciación y autonomía de las filiales.

Por el contrario, las empresas de los Estados Unidos nacidas en una nación que realmente puede ser considerada como un continente, se han desarrollado con predominio de los criterios centralizadores y son muy reacias a compartir la dirección y el control del grupo con nadie. Las tres cuartas partes de las inversiones americanas en Europa son inversiones directas. Solamente alrededor de un diez por ciento de los capitales de las empresas filiales proviene de la empresa matriz, el resto se logra mediante empréstitos en el propio país o mediante autofinanciación, sin compartir el poder, ni la decisión.

En cambio las multinacionales europeas, con una tasa de capital invertido por la matriz muy superior, completan los fondos necesarios frecuentemente a través de inversiones directas de otras firmas, con las cuales es necesario ejercer el poder conjunta y compartidamente.

Estas circunstancias dan lugar, como no podía por menos que suceder, a unos tipos de empresas transnacionales bastante distintos, no sólo en organización, sino también en su forma de actuar, con unas implicaciones para los países de origen y para las naciones en las cuales se establecen, completamente diferentes. Conviene no olvidarlo a la hora de juzgar, de legislar y de tomar partido en la cuestión de las multinacionales.

Una última cuestión resta por considerar a fin de obtener una visión cabal, aunque rápida del fenómeno. Es el papel jugado por las interrelaciones surgidas a través de los grupos financieros transnacionales.

Según CHEVALIER,¹² sesenta de las ciento ochenta y tres grandes multinacionales americanas, se hallan bajo el control de cuatro poderosos

12 J. M. CHEVALIER, "La structure financière de l'industrie américaine et le problème du contrôle dans les grandes sociétés américaines, Dujas, 1970

grupos financieros: Rockefeller, Morgan, Mellon y el “Grupo de Cleveland”.

No sólo son las multinacionales industriales las que se desarrollan, sino también los grupos financieros. De 1965 a 1972, los bancos americanos han pasado de 303 a 1.009 sucursales en el extranjero y para la gran banca con sede en Nueva York, la relación entre los depósitos en el extranjero y los nacionales ha pasado de 8,5 % en 1960 a 65,5 % en 1972. A fin de 1972 los bancos americanos contaban en los otros países, casi con diez veces el número de las sucursales mantenidas por los bancos reunidos de Gran Bretaña, Japón, Alemania Federal y Francia, según datos de la ONU.

Conocida es la tendencia de los bancos de todo el mundo a unirse en super grupos de inusitada potencia. Todo ello muestra un horizonte dominado por realidades no sólo industriales, sino también financieras, de carácter verdaderamente trans o supranacional. Con una tipología y una variedad de modos riquísimos, resultantes de la forma y lugar de nacimiento de la empresa matriz, de las características étnicas, sociales, políticas y económicas de los distintos países, de la forma de evolución, de la organización establecida y de las relaciones financieras, para citar sólo los extremos más significativos.

Esto hace muy peligrosa cualquier generalización en el estudio de los problemas referentes a las entidades multinacionales y permite la utilización de estrategias alternativas basadas en opciones pragmáticas, tanto por parte de las propias empresas, como por parte de los diversos países que las albergan.

II.2. RAZÓN DE SER DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

En este momento es preciso pararse a pensar, para mejor comprender el fenómeno, en las razones por las cuales una empresa llega a ser multinacional. En la lógica de las firmas multinacionales, según expresión de Robert LATTES.

Una primera motivación genérica puede ser expresada de la siguiente forma: las empresas buscan su expansión espacial como consecuencia del ansia de proyección hacia el infinito inserta en nuestra cultura occi-

dental, faústica, constituyendo una de sus características más significativas. Por algo la pintura propia de nuestro signo cultural ha descubierto la perspectiva en su búsqueda de lejanías.

Pero si descendemos a estadios más inmediatos, tal vez encontremos unas motivaciones de carácter pasivo, defensivas, junto a otras de carácter más incisivo basadas en la búsqueda de poder, de la expansión y el dominio.

Entre las primeras, cabe citar, sin pretensiones de exhaustividad, y en base al estudio empírico de la realidad pragmática.

a) Obtención de las materias primas y energéticas no existentes, en cantidad suficiente, en el país de origen.

b) Alcanzar la dimensión, e incluso la estructura y diversificación espacial, suficientes para hacer frente a la concurrencia.

Nos hallamos frente a un fenómeno de reacción en cadena. La actuación de cada empresa modifica el equilibrio económico de su entorno, obligando a sus aliados y competidores a modificar sus planteamientos.

c) Hacer frente a una serie de desafíos y riesgos del carácter más complejo, reduciendo así al mínimo las consecuencias del azar, por el camino de la diversificación y dilución de los riesgos. Y esto en las esferas política, social, económica y financiera.

La movilidad y la versatilidad de su actuación, salvaguardan la eficacia del funcionamiento de las empresas multinacionales, que dejan de estar adscritas a las vicisitudes de todo orden inherente a la vida de un determinado país.

Por el mero hecho de abarcar varias naciones en el ámbito de su funcionamiento, reducen al mínimo las consecuencias derivadas de los avatares propios de cada uno de esos entornos sociopolíticos. En ello radica una defensa extraordinariamente eficaz.

Si paramos atención en las estrategias, en las motivaciones agresivas, encontraremos algunos muy caracterizadas:

a) Lograr un espacio económico de dimensión suficiente para que puedan ser utilizados de forma eficaz los recursos poseídos.

b) Beneficiarse de las posibilidades de mercado, de saber tecnológico y de recursos total o parcialmente ociosos en otro país.

Otras causas pueden radicar en la búsqueda de:

a) Ventajas comparativas de toda índole, fiscales, laborales, jurídicas, políticas o económicas.

b) Aprovechar los excedentes de capitalización y gestión existentes, en las mejores condiciones de rentabilidad.

c) Las motivaciones personales de la dirección son más difíciles de explicitar, pero tampoco deben ser menospreciadas.

Muy interesantes y más detallados son los datos contenidos en el anexo número 6, provenientes de una encuesta, por lo cual muestran, al menos, una apreciación empírica de la realidad.¹³

II.3. RELACIÓN CON LOS ESTADOS Y NACIONES

El mundo ha cambiado, está cambiando con una rapidez inusitada. El progreso tecnológico en los campos de la producción, de la comunicación y de la organización entrañan un conflicto estructural que no puede ignorarse.

La economía se está, de hecho, no tanto como de derecho, mundializando. En las noches de Barcelona los anuncios luminosos no difieren demasiado de aquellos que alegran las calles de París, de Londres o de San Francisco.

Pues bien, las empresas multinacionales, superpuestas al variopinto mosaico de las Naciones y de los Estados, con límites espaciales y mentales distintos, constituyen la respuesta aportada por el sistema capitalista al reto de la nueva dimensión de la economía.

El avance de las estructuras económicas viene siendo más rápido que la adaptación a las nuevas condiciones de las estructuras políticas, jurídicas y aún afectivas. Esto crea una desfase, un conflicto, una dialéctica, cargada de pasión muchas veces, entre los ámbitos nacionales sujetos a una soberanía, con la cual se interfiere el poder de las empresas multinacionales. Y la polémica aparece cargada de componentes emotivos, de adhesión o de repulsa, casi viscerales, derivados de un sentir que identifica la cultura de los países, su lengua, y su forma de vivir con el entorno delimitado por las fronteras.

¹³ M. Z. BROOKE y H. L. REMMERS, "La stratégie de l'entreprise multinationale", Ed. Sirey, París, 1973.

Fronteras éstas que tal vez constituyan un puro anacronismo tradicional, inserto en un mundo tan interdependiente como el de hoy. Si así fuera, las multinacionales aparecerían como pioneras de la evolución histórica y en este sentido sería muy valiosa su aportación y quizá lo sensato consistiese en adaptar nuestros hábitos mentales y nuestras instituciones a las nuevas fronteras aparecidas en lo económico. Muchas de las concepciones actuales, balanza de pagos, sistemas monetarios nacionales, fiscalidad nacional, disciplina laboral, etc. resultan inadecuados para ofrecer respuesta al reto de la mundialización de la economía. Es preciso crear unos poderes compensadores capaces de estabilizar el sistema y es preciso también dotar de un marco institucional a una realidad presente y cada vez más significativa. Lo contrario es bogar contra corriente en el río del devenir histórico.

Llegado este momento, conviene puntualizar las relaciones y reacciones entre los Estados nacionales y las empresas multinacionales, distinguiendo los diversos casos posibles.

II.3.1. *Con el país de origen*

Aunque, en principio, los intereses de las empresas multinacionales deberían coincidir con las conveniencias del país de que proceden, no dejan de presentarse conflictos entre ambos.

Se ha dicho que lo que es bueno para la General Motors, es bueno para los Estados Unidos y en cierto sentido la frase sintetiza una verdad.

No obstante, la salida de capitales al extranjero, la exportación de tecnología en un momento determinado, etc., pueden afectar a la economía del país de origen negativamente, a corto plazo, al menos, si bien luego, a mayor plazo, se mostraran los beneficios de la pujanza y expansión de las empresas multinacionales.

Como expresa el Informe Reddaway referente al caso británico, en el balance de ventajas e inconvenientes es preciso resaltar la importancia del factor temporal, del momento en que se realizan las actuaciones, la salida de capitales, etc.

La mayoría de las sociedades consideran como de cooperación sus relaciones con sus propios gobiernos, pero con desacuerdos más o menos ocasionales.

En Estados Unidos de América, prototipo de país generador de multinacionales, podemos recordar la controversia suscitada en 1971 por la proposición de Ley Burke Hartke, sostenida por las grandes centrales sindicales, reprochando a las sociedades multinacionales el constituir un factor de paro, al no invertir en su país, al contribuir al deterioro de la balanza comercial y al sustraerse a la fiscalidad de la nación.

En defensa de las Sociedades multinacionales, en noviembre de 1972, el Ministerio de Comercio publicó un informe, basado en una encuesta llevada a cabo cerca de 298 firmas con actividad en el extranjero, del cual se deducía:

a) Que en el período 1966-1970 la cifra de efectivos en Estados Unidos de las Sociedades referidas había aumentado en un 2,7 %, frente a sólo un 1,8 % para el conjunto de las firmas americanas.

b) Que el excedente comercial para esas empresas ascendía de 5.300 millones de dólares a 7.600, mientras que en el mismo período el excedente de la balanza comercial de Estados Unidos bajaba de 3.600 a 1.900 millones de dólares.

c) Que la presión fiscal había sido importante, alcanzando el 52,5 % de los beneficios.

Las conclusiones de este informe fueron completadas en 1973 por un estudio de la Comisión de Tarifas de Estados Unidos¹⁴ del cual se desprende que:

a) Las multinacionales son responsables de alrededor de la cuarta parte de las exportaciones de productos básicos y de la quinta parte de las exportaciones mundiales de productos manufacturados.

b) Que a través de ellos se obtienen grandes ingresos por transferencias de tecnología. De un total recibido por los Estados Unidos en 1971, de 2.300 millones de dólares, el 90 % correspondería a firmas multinacionales.

El informe, aparte de mostrarse en conjunto favorable frente a la actividad de estas sociedades, no dejaba de señalar su dominio sobre

14 A. RIBICOFF, "Papel de las empresas multinacionales en los cambios e inversiones internacionales y consecuencias sobre la balanza comercial americana y la situación del empleo en EE.UU".

el mercado financiero internacional, escapando al control de las autoridades monetarias. En 1971 los medios líquidos de esas empresas, doblaban las reservas de los bancos centrales y de las instituciones monetarias internacionales. Las posibilidades de tales fondos de maniobra forzosamente suscitan recelos.

Con estos documentos reales creemos ha quedado clara la relación entre las multinacionales y sus respectivos países de origen, que van desde el reconocimiento de los grandes beneficios que aportan a la economía de la nación, hasta el temor a un poder diferente cada vez más acusado.

II.3.2. *Con los países receptores*

Más complejas y emocionales son las relaciones de las empresas multinacionales con los distintos países que las reciben.

Como muy bien expresan los profesores BROOKE y REMMERS, las firmas transnacionales se hallan empeñadas en una dialéctica amor-odio con los gobiernos y el pueblo de los países en los que se establecen.

Surgen diferencias de muy diverso tipo, culturales, políticas, legales y económicas. Pretender que sean coincidentes los intereses del país de origen con los del país receptor y los de la empresa multinacional con aquellos, tal vez sea pedir demasiado. El juego de tensiones, en consecuencia, no puede por menos que articularse con caracteres más o menos agudos.

Indudablemente la instalación de las multinacionales comporta ventajas evidentes: entrada de nuevos capitales, aumento del empleo y de la productividad; movilización de las primeras materias y recursos del país, fomentando el autoabastecimiento y reduciendo las importaciones, con mejora, por este concepto, de la balanza comercial, y todo esto beneficiándose de una tecnología avanzada, con acceso a los frutos de una investigación excepcionalmente dotada. Sin olvidar la organización y la gestión, campos en los cuales reside una gran parte de la eficacia de las empresas multinacionales. Su contribución al desarrollo de las regiones menos avanzadas no debe desdeñarse, puesto que, al estar menos vinculadas a los centros de negocios, que las empresas tradicionales, gozan de mayor facultad de decisión. Sin pretensiones de exhaustividad,

son aportaciones no desdeñables, sobre todo en determinados momentos económicos.

Pero junto a estas ventajas asoman su faz inquietante una serie de dificultades y problemas derivados de:

a) *Diferencias culturales*

Indiscutiblemente, las empresas multinacionales comportan una cierta agresión hacia las formas de vida de los pueblos en que se instalan. Tanto mayor cuanto más pronunciadas sean las diferencias entre la nación de origen y la receptora. Nuevos estilos de vida son conocidos, deferentes hábitos se implantan. Se crean necesidades anteriormente no sentidas. De ahí la reacción de rechazo casi fisiológica ante un cuerpo que resulta extraño.

Poco a poco, las costumbres va evolucionando, adaptándose, y las diferencias culturales disminuyen, cobrando protagonismo los aspectos legales y políticos, más concretos. Los estereotipos nacionales frecuentemente dan lugar a juicios *a priori*, capaces de enconar el choque cultural. Con un mejor conocimiento, con una mayor empatía, habilidad para ver el mundo con los ojos de los otros, esos inconvenientes se palían. Es difícil abandonar los criterios de autorreferencia para juzgar e interpretar las actitudes y comportamientos ajenos y ello ha originado no pocos conflictos entre las empresas multinacionales y los países que las acogen, como consecuencia de la transferencia a una cultura distinta, de modos, de maneras y de personas pertenecientes a otro ámbito mental. Estamos ante el mencionado choque cultural, con sus secuelas de desorientación e incomodidad mutuas.

Las costumbres, el lenguaje, el juego de símbolos y actitudes, el ritmo vital, todo es diferente y sin embargo esas diferencias tal vez no son comprendidas, ni tenidas en cuenta por la sede central.

Una actitud defensiva de los directivos extranjeros ante un ambiente poco familiar, les lleva frecuentemente a refugiarse en un círculo restringido de compatriotas, ahondando así el foso que separa ambas culturas. La inseguridad y la incomprensión se tornan, ahora, emocionalmente presentes, exacerbando los síndromes de rechazo.

Como es natural este tipo de problemas es tanto más acusado, cuan-

to mayores son las diferencias culturales. Si nos referimos a las empresas norteamericanas, sus filiales en Europa, en países desarrollados, con modos de vida y pensar muy similares, presentarán pocos problemas de este tipo. Por el contrario serán más acusados con los países subdesarrollados, tan dispares en cuanto a lengua, religión, costumbres y concepción vital.

Y no se trata de elucubraciones mentales. Desde la publicidad, a los formatos, desde el tipo de productos, desde la forma de contratar y retribuir al personal, hasta la manera de negociar con el gobierno, todo deberá de alguna manera ser influido por la diversidad cultural, precisando de soluciones desiguales y muy matizadas.

b) *Diferencias políticas*

En un principio, cada empresa filial está sujeta a la legislación del país en que se halla instalada y a ella debe de adaptarse.

No obstante, las diferentes orientaciones políticas de los respectivos países pueden dar lugar a conflictos de lealtades, en el campo ideológico, en el legal, en el contexto real.

Las sociedades multinacionales de origen británico saben algo de esto, en cuanto a sus relaciones con Rhodesia o África del Sur.

En años anteriores, “la United State Trading Whith Enemy Act”, de los Estados Unidos, prohibía a cualquier tipo de compañía norteamericana o filial, total o parcialmente controlada, comerciar con China comunista. Por el contrario en los países en los cuales estas filiales tenían su domicilio tal prohibición no existía y en alguno de ellos, incluso, se mostraba un gran interés por exportar a China, creándose así la base de una cierta conflictividad.

Los casos de presión e injerencia de los gobiernos de los países poderosos en otras naciones, en algunos supuestos se han relacionado con la actividad de las multinacionales, contribuyendo a empañar y deteriorar su imagen. Y para mostrar el anverso y reverso de la moneda, es preciso citar *a sensu contrario*, las nacionalizaciones a veces efectuadas de las empresas extranjeras, con planteamientos de casi expoliación.

En otro orden de ideas, cabe destacar el temor suscitado en muchos países por la pujanza y volumen de las inversiones extranjeras. Se com-

prende así el éxito del libro. “El desafío americano” de SERVAN-SCHREIHER, hace unos años.

En ciertos sectores la inversión extranjera, norteamericana sobre todo, ocupa una posición dominante y eso preocupa al país receptor, sobre todo si se trata de industrias clave o de importancia estratégica.

La presencia simultánea de ventajas e inconvenientes ha llevado a políticas y reacciones de los países receptores muy diversos.

En Francia, en el año 1964 se consideraba gubernamentalmente, que las inversiones extranjeras habían ido demasiado lejos, mientras que en 1967, se procuraba estimularlas, tal vez para hacer frente a la actitud de otros países de la C.E.E., como Bélgica y Holanda, que hacían grandes esfuerzos para atraer la inversión extranjera.

También en el Reino Unido ha sido importante el crecimiento de la presencia extranjera en su economía, superando los índices de los otros países, excepto Bélgica.

En 1968, en su discurso ante el Parlamento, M. Wedgwood Benn, miembro del Gobierno británico, declaraba, después de reconocer la importancia de las sociedades internacionales en las estructuras industriales de su país y el beneficio obtenido por sus exportaciones, “los gobiernos nacionales, comprendido el nuestro, serán reducidos al estado de Consejos municipales en sus transacciones con las grandes sociedades que abarcaron el mundo entero”. Una vez más aparece la dualidad, el “quiere y duelo” ante el tema de la presencia y conveniencia de las empresas multinacionales.

Los países subdesarrollados en general, y prescindiendo de una mayor o menor adopción de estructuras y regímenes socialistas, imponen a las compañías transnacionales sus códigos de conducta, su legislación sobre inversiones extranjeras, favoreciendo la implantación de industrias, frente a las actividades puramente comerciales y de exportación de materias primas. Procuran, igualmente, restringir la movilidad de capitales obligando a reinvertir una parte de los beneficios y escalonando en el tiempo las posibilidades de transferirlos a la matriz.

La creación de “sociedades conjuntas” es otro de los medios arbitrados por estas naciones a fin de obtener las ventajas de financiación, tecnología, organización y gestión buscados, potenciando sus propias posibilidades. El problema radica en la oposición de las multinacionales a la pérdida del control.

II.3.3. *Punto de vista de la empresa multinacional*

Una vez estudiada la posición de los distintos países frente a la empresa internacional, parece conveniente considerar el tema desde la óptica de la propia empresa.

Por su naturaleza, la sociedad internacional puede, en un sentido muy amplio, elegir dónde, cuándo y cómo invertir. Ello le proporciona una capacidad de acción y de maniobra no desdeñables. Incluso los propios gobiernos se ven muchas veces impelidos a ofrecer ventajas para atraer la inversión extranjera. Arnaud de Vogue, presidente de la empresa francesa Sr. Gobain ha manifestado: “Existe un pequeño juego que consiste en que una empresa multinacional recorra todos los países europeos en busca del que le ofrezca las condiciones más ventajosas para determinada operación. El resultado es que los Estados en cuestión acaban por encontrarse compitiendo entre sí.”¹⁵

Éste es un factor a considerar por las empresas al decidir su inversión, pero no es el único. Una investigación realizada en 1966 por el National Industrial Conference Board, mostró que la mayoría de las empresas de Estados Unidos, no cuentan con un plan general de inversiones en el extranjero derivado de una evaluación minuciosa de las diferentes posibilidades de emplear capital para maximizar su rendimiento. Cada propuesta se estudia de forma aislada, viendo su incidencia en la marcha de la empresa. Frecuentemente su contribución al aumento del volumen de negocios es un elemento muy determinante del juicio a merecer por el proyecto.

La Harvard Business Review, ejemplar de septiembre-octubre 1969, publicaba una tabla para calificar y evaluar de conveniencia de invertir en un determinado país. La misma se reproduce en el anexo núm. 7.

En ella diversas circunstancias son consideradas, asegurándoles una ponderación en puntos. Prescindiendo de su mayor o menor acierto, dejando aparte lo apropiado de la valoración otorgada a cada una de las condiciones, no cabe duda de que la enumeración de elementos influyentes en la concepción es ilustrativa:

¹⁵ ARNAUD DE VOGUE, “Multinationals in a Market Economy, International Management, enero 1970.

- a) Posibilidades de repatriación del capital.
- b) Grado permitido de participación extranjera en las empresas.
- c) Discriminación y controles para las empresas extranjeras.
- d) Estabilidad de la moneda.
- e) Estabilidad política.
- f) Política arancelaria.
- g) Posibilidad de obtener capitales locales.
- h) Inflación anual durante los últimos años.

Muchos otros podrían añadirse, tales como la mayor o menor afinidad de culturas, el grado de educación y profesionalización de los ciudadanos del país receptor y en fin toda la gama de elementos humanos y sociológicos que inevitablemente tienen un papel a jugar en el desarrollo de la iniciativa de inversión.

El personal directivo de la empresa nacional, tiene sus preferencias personales.

Es preciso desplazar a otro país un número suficiente de dirigentes y ellos también tienen sus filias y sus fobias y de ellos puede depender el éxito del proyecto.

Con un buen sentido del humor “Financial Times” en 1973, definía los sueños y las pesadillas de un directivo de empresa multinacional: “El sueño: Vivir en Londres con una esposa china, un cocinero francés y un salario americano.

La pesadilla: Vivir en París, con una esposa americana, un cocinero inglés y un salario chino.”

Ironías aparte, no cabe duda que olvidar las motivaciones personales de aquellos que deben decidir y actuar sería un grave error.

Por otra parte, la elección vendrá influenciada por las perspectivas de cambio social político y económico existentes en el país considerado. Por el tipo y sector a que alude el proyecto. Por la existencia y cuantía de inversiones anteriores en cada país y su mayor o menor facilidad de reconversión. Y por un cúmulo de circunstancias específicas.

En un intento de objetivizar el estudio de estos problemas tan complejos, muchas multinacionales han tratado de introducir, mediante sofisticados modelos, la influencia del azar en la cuantificación del valor de los proyectos de inversión extranjera, estimada en términos de probabilidad.

Luego, la decisión puede que deba ser política e incluso oportunística, pero el simple hecho de plantearse una serie de factores a considerar, supone un enriquecimiento del conocimiento y una disciplina en la elección, muy útiles.

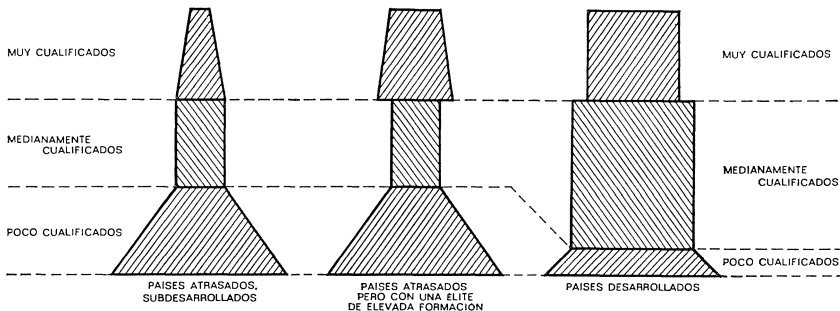
Otro aspecto muy poco estudiado, pero que me parece trascendente es la composición social y educativa del país en el cual se implanta la multinacional, sobre todo si pretende, o si necesita, acceder a las condiciones de supranacionalidad que parece deberán ser consustanciales en un próximo futuro, sin utopías, con la evolución hacia la mundialización de la economía en un ambiente de equilibrio.

En este supuesto parece deseable, tanto por parte de la empresa supranacional, como por parte del país que la ha acogido, que en la medida de lo posible su personal, hasta el más elevado nivel que pueda ser alcanzado, se nutra de ciudadanos de la nación receptora. Esto dota a la empresa de una mayor seguridad y eficacia en su acción dentro de cada Estado y contribuye a eliminar recelos y suspicacias.

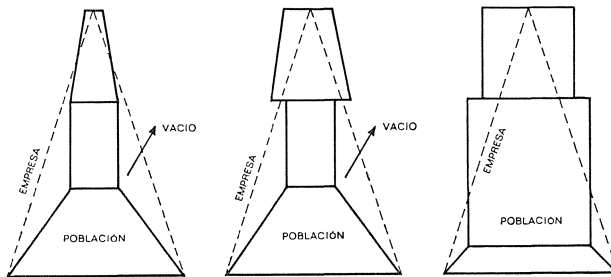
Al propio tiempo, es la contribución más positiva al desarrollo del país receptor, con incidencia positiva en el mercado de trabajo, y en la elevación de la productividad, en unas condiciones de mayor fijeza y estabilidad de la inversión, la cual queda más vinculada al país, a través del elemento humano.

Esto es especialmente importante en España, con un buen nivel de profesionalización y con técnicos y universitarios en exceso para nuestras posibilidades de capitalización y empleo. En este trabajo se han tratado ya estos aspectos.

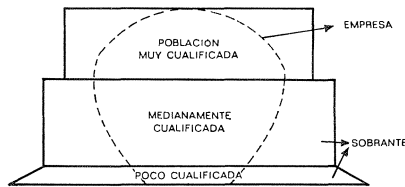
Si consideramos gráficamente las estructuras educacionales y la cualificación profesional y técnica de los ciudadanos de un país, encontraremos una gama de patrones, tales como los siguientes arquetipos:



En los países más atrasados sobre una amplia base de población sin estudios y sin cualificación laboral, se alza una pequeña minoría de clase media y superior. En otros países sobre esa mayoría de personas con escasa preparación, se sustenta una élite bien preparada y capaz, siendo la clase intermedia prácticamente inexistente, poco significativa. En España, bastante desarrollada ya en estos aspectos, la masa de personas con una preparación superior e intermedia arroja un peso representativo y permite atender las demandas de empresas bien organizadas, bien estructuradas piramidalmente, cuyos esquemas superpuestos mostrarían perfiles como los siguientes:



o incluso parecidos a lo que será el gráfico del futuro, a causa de la masiva aplicación de la automatización y de la cibernética en las empresas:



Es decir, en los países menos desarrollados existe una gran masa de población poco preparada cultural, profesional, e incluso mentalmente, sin la contrapartida una élite operativa. En otros países globalmente atrasados, por circunstancias sociológicas e históricas y de reparto de las riquezas, sí existe esa élite cultural, pero muchas veces desdeñando

unos trabajos, unas ocupaciones que no precisa para subsistir. Y por fin, en naciones más avanzadas, la clase media, muestran un mayor equilibrio de preparación y una mayor coincidencia con las necesidades de una empresa moderna.¹⁶

II. 4. ALGUNOS PROBLEMAS ESPECÍFICOS

Estudiados ya los problemas más generales que la existencia o implantación de empresas multinacionales comportan, quizá convenga la consideración específica de algunas cuestiones importantes, como son el comercio internacional, los problemas financieros, fiscales y laborales y la incidencia de las multinacionales en la pequeña y mediana empresa.

II. 4.1. *Comercio internacional*

La parte del Comercio Internacional que hoy en día corresponde a las empresas transnacionales es importantísima y gran parte de esos flujos discurren entre los distintos establecimientos de esas firmas internacionales. Según un informe del Ministerio de Comercio británico, ya en 1966 el 22 % de las exportaciones inglesas correspondían a transacciones entre empresas relacionadas mutuamente. En Estados Unidos ese porcentaje superaba el 25 % y ha ido en aumento, como demuestran las escasas estadísticas actuales.

La existencia y la importancia de ese tráfico a través y entre empresas transnacionales, pone en entredicho la doctrina clásica, ricardiana, del comercio internacional, basada en las ventajas comparativas existentes, para la producción de cada bien, en las distintas naciones. La hipótesis sobre la cual se sustenta, la inmovilidad de los factores productivos, capital, trabajo y tecnología, fijos en su respectiva sede, ha dejado de ser cierta. Hoy no sólo se desplazan los productos, sino también los factores de la producción. Y principalmente entre las em-

¹⁶ Para un estudio más amplio del tema, puede consultarse RICHARD N. FARMER, "Transferencia organizacional y estructura de clases", *Academy of Management Journal*, septiembre 1966.

presas de los grupos multinacionales. Los estados nacionales no son en este sentido espacios cerrados. En cierta medida, no cabe afirmar que cada nación se especializa en la producción de aquellos bienes para las cuales está mejor dotada, accediendo a las correspondientes ventajas comparativas. El comercio internacional más que entre países, viene a desarrollarse entre las empresas transnacionales. Tampoco los supuestos clásicos y neoclásicos, concurrencia perfecta y equilibrio general, salen mejor parados de la contemplación de lo existente en el mundo de hoy.

La estructura de la empresa multinacional y su funcionamiento responden más a modelos monopolísticos u oligopolísticos, que a otros de concurrencia pura, más abstracción teórica, que realidad operante.

La idea del equilibrio general, unida a las teorías basadas en el bienestar social, parece podrían tener respuesta dentro de la homogeneidad que en el seno de una firma internacional cabría esperar, pero lo cierto es que estas empresas basan su estrategia en un binomio de negación y aprovechamiento de las diferencias nacionales. Una estructura más o menos homogénea, la sociedad, utiliza en su provecho las diferencias de salarios, del coste de la financiación, de la fiscalidad y de cualquier otra índole, en todo lo cual las transferencias de tecnología juegan un papel relevante.

En consecuencia, lo mejor para la Sociedad internacional, tal vez no es lo mejor ni para sus países de origen, ni de implantación, con lo cual el comercio entre naciones responderá a un modelo distinto del clásico, dependiendo en fuerte manera de los designios de esos poderosos colosos que son las empresas transnacionales.

En la teoría marxista, “La tendencia a crear un mercado mundial está implícita en el concepto mismo del capital”.¹⁷

Y para Lenin, el estadio último del capitalismo, vendrá definido por una preponderancia de la exportación de capitales sobre la exportación de mercancías. Algo así está sucediendo, pero con una diferencia sobre el pensamiento de Lenin, que modifica mucho la cuestión. No es solamente el capital-dinero lo que se mueve, sino todo el capital productivo, en el más amplio sentido, incluyendo el Capital-tecnología y el Capital-organización.

17 K. MARX, “Principios de una crítica a la economía política”.

De la teoría clásica del cambio internacional de productos se pasa a la concepción marxista-leninista de la concentración imperialista del capital, para desembocar en lo que podría denominarse “nuevo orden económico internacional” con unos organismos supranacionales en interacción con unos estados nacionales sobrepasados en sus fronteras por los imperativos de la técnica actual.

La empresa transnacional crea su propio espacio operacional, más o menos homogéneo, pero no con una completa autonomía sino en concurrencia con las soberanías nacionales y eso hasta tanto no operen con toda eficacia organismos políticos supranacionales capaces de equilibrar las acciones, lo cual debería llegar a suceder dentro de la lógica del sistema.

II.4.2. *Aspectos financieros*

Una de las causas de recelo y de conflicto entre los gobiernos y las multinacionales, radica, sin duda, en la capacidad de estas últimas para manejar y mover ingentes masas dinerarias, escapando al control de aquellos.

La U.S. Tariff Commission, en su investigación sobre las empresas multinacionales, señala que los medios de que disponían estas sociedades en 1972, ascendían a 268.000 millones de dólares. Esa cifra es superior al volumen monetario de U.S.A. (244, 4) Japón (122,8) República Federal Alemana (51,6) o Gran Bretaña (31,5). Ese enorme volumen de disponibilidades, de muy difícil comprobación, se encontraba en participaciones extranjeras (110), en bancos extranjeros (52,7) en bancos U.S.A. en el extranjero (61,4) en bancos U.S.A. (13) en el mercado de eurodólares (18,7) y en otras posiciones (17 miles de millones). Por su parte el grupo de investigación de Harvard, fijó la cifra de 27 mil millones de dólares, como medios líquidos.¹⁸

Sea ese o no lo sea el volumen exacto, no cabe duda de que un

18 SANTIAGO GARCÍA ECHEVARRÍA, “La financiación de las empresas multinacionales y el sistema monetario internacional”, XII Semana de Estudios de Derecho Financiero, Conferencia 26 de abril de 1974.

pequeño movimiento de esos fondos significaría algo muy importante: un 1 % equivale a la mitad de la afluencia en dólares a un país como la República Federal Alemana, en un año.

Ya en 1970, Guido Colonna, ex comisario de asuntos industriales de la C.E.E., calculaba que los activos líquidos en manos de empresas y bancos multinacionales, suponían tres veces más que las reservas oficiales de U.S.A. "Sin embargo, afirmaba literalmente, es una cantidad que pasa en grandes oleadas de un país a otro." No cabe duda de que el impacto de esa marejada puede ser notorio.

La empresa multinacional tiene sus propios intereses, el país de origen los suyos y cada uno de los países receptores, otros. La política de la transnacional la fija en principio la sede central, que dicta sus normas persiguiendo una política global de grupo. Si la propiedad y el control de alguna de sus filiales es compartida con otros gobiernos o grupos, el problema se complica aún más y la controversia se agudiza. Amenazas de nacionalización, restricciones al movimiento monetario, y otras limitaciones análogas, son las armas esgrimidas por los gobiernos. Por su parte la multinacional cuenta, a veces, con las presiones del gobierno, poderoso, de su país de origen; con la posibilidad de abandonar el país receptor y con otras variadas formas de coacción. Entonces lo que empezó como un verdadero problema técnico de optimización de resultados y explotación de ventajas, puede derivar hacia un planteamiento emotivo y pasional con implicaciones humanas, puesto que el choque entre nacionalidad y colonialismo es un componente latente en toda esta dialéctica.

El conflicto entre las multinacionales del cobre de origen norteamericano y el Gobierno de la Unidad Popular de Chile, durante el período 1970-1973, constituye un ejemplo reciente y válido, bien conocido, en cuya temática se van involucrando toda clase de facetas, no sólo la económico-financiera.

En resumen, es preciso considerar la fuerza de las sociedades multinacionales, capaces de precipitar una crisis monetaria en cadena con sólo desplazar una parte de sus activos monetarios.

Pero también es preciso confesar que el sistema monetario internacional no es todo lo perfecto y preciso que debería ser para atender a las actuales circunstancias. Éste ha sido uno de los motivos de la obs-

lescencia del Sistema de Bretton Woods. Cada vez es más necesario, ésta es nuestra tesis, tomar conciencia de la irreversibilidad del fenómeno de mundialización de la economía, arbitrando los medios y el marco institucional precisos para su fluida consecución y viabilidad.

Los petrodólares, la crisis del signo monetario norteamericano, los movimientos del “hot money” son síntomas de esa enfermedad que constituye la falta de adaptación de unas estructuras financieras que el devenir de los hechos ha sobrepasado, condenándolas a la insuficiencia y por lo tanto a ser inoperantes.

Las dos facetas que pueden ser contempladas bajo esta óptica financiera y monetaria, son las de inversión y las de transferencia de resultados. Ambas presentan muchas características comunes y se hallan correlacionadas.

La multinacional goza de posibilidades, a veces coartadas por las acciones gubernamentales, de decidir cómo, cuándo y dónde invertir. Amplía así su gama de opciones, lo cual introduce un elemento o de racionalidad en la gestión encaminada a lograr unos ciertos objetivos.

Las transferencias de beneficios entroncan con el tema de la autofinanciación y han de compaginarse con la política y la legislación positiva de los países sede de las multinacionales, y con los intereses globales del conjunto empresarial.

Las decisiones sobre disposición de los resultados de las sociedades multinacionales vienen influenciadas por una serie de factores, entre los cuales cabe citar:

- a) Los efectos de la fiscalidad.
- b) La actitud de la sociedad dominante frente a los riesgos de variación en las paridades monetarias y otros similares, en un entorno de países extranjeros.
- c) Las necesidades de financiación de la filial.
- d) Las necesidades de capitales por parte de la sociedad matriz.
- e) El grado de autonomía de la filial y la presencia de intereses minoritarios en la misma.
- f) Las limitaciones legislativas y administrativas referentes a la repatriación de beneficios, en el país de implantación de la filial.

Para BROOKE y REMMERS,¹⁹ de quienes se ha tomado la precedente enumeración, las consideraciones a), b) y c) con las que reciben especial atención por parte de las sociedades.

II.4.3. *Aspectos fiscales*

Una vez más es necesario destacar el hecho de que unas entidades constituidas por un conjunto de sociedades, se superpone a una serie de Estados nacionales.

Estos últimos ejercen su soberanía fiscal sobre cada una de las empresas domiciliadas en su propio ámbito, pero no tienen acción sobre el conjunto.

Esto comporta una serie de cuestiones, de problemas y de ventajas, para la multinacional y para los gobiernos.

Acabamos de contemplar cómo lo fiscal constituye un aspecto importante a considerar en el momento de fijar la política de transferencias de resultados entre los filiales y la Central. Igualmente es un factor a considerar a la hora de determinar los precios de intercambio entre las sociedades del grupo. No olvidemos que gran parte del comercio internacional se desarrolla como comercio entre las empresas de cada una de las firmas multinacionales. Según sean fijados esos precios la tributación puede ser muy distinta.

El problema de base otra vez radica en la inexistencia de una consideración supranacional de este tipo de entidades como una unidad fiscal, lo cual resolvería todos los problemas con una lógica estricta. Mientras no exista un marco institucional de ese tipo, las diversas soberanías implicadas, con sus diferentes legislaciones fiscales positivas, y la multinacional deben convivir en un campo de actuación a veces contradictorio.

Se ha dicho: “Cuando una empresa actúa de modo que disminuye su base impositiva aquí, mientras que en otro sitio la aumenta, pero a un tipo más bajo, sería esperar demasiado el suponer que el departa-

¹⁹ BROOKE Y REMMERS, “La stratégie de l’entreprise multinationale”, Sirey, París, 1973.

mento fiscal extranjero nos fuese a informar del asunto. Es un caso en el cual la carne para uno es veneno para el otro.”²⁰

Se plantean entonces una serie de cuestiones tales como:

- a) Los convenios de doble imposición internacional.
- b) Los paraísos fiscales.
- c) La empresa multinacional y la política fiscal como instrumento de política económica.

Si profundizamos un poco en el estudio, encontraremos, con relación al apartado a), que los convenios pretenden evitar la doble imposición fiscal sobre una misma motivación tributaria, en el mismo período y por el mismo concepto. En los casos en que priva el principio de territorialidad el problema queda solventado casi automáticamente, pero no así en los tributos de carácter personalista: Renta de las personas físicas y Renta de las personas jurídicas.

El principio general dentro de la O.C.D.E., contexto en el cual se halla encuadrado nuestro país, es de que la doble imposición debe ser evitada por el país de residencia del contribuyente, mediante los mecanismos de la deducción del impuesto pagado en el extranjero o de la exención de las bases provenientes del exterior. Estamos ante el Convenio Modelo elaborado por el Comité de Asuntos Fiscales de la O.C.D.E.

Otro principio generalmente aceptado y recogido en el Convenio citado, es el de no discriminación fiscal por motivos de nacionalidad.

Son numerosas las naciones ligadas por este tipo de convenios.

Otro problema que se presenta en estas relaciones multinacionales es el que escuetamente se ha enunciado en el apartado b) los paraísos fiscales.

Es obvio que los sistemas fiscales nacionales son muy distintos unos de otros, de aquí que la empresa multinacional pueda transferir capacidad tributaria desde los países con elevada incidencia fiscal a aquellos cuyo grado de presión es menor. Constituye una forma racional de explotar la multinacionalidad de la empresa, que choca, una vez más, con los intereses de todos o algunos de los Estados en que actúa. Y ni si-

²⁰ Cita de T. TUGENDHAT, “Las empresas multinacionales”, Alianza Editorial, Madrid, 1973.

quiera es preciso que en determinados países pue­nte exista verdadera actividad productiva, basta con la existencia de una entidad que realice compras y ventas, sin desplazamiento de la mercancía, a unos precios adecuados, para que los resultados de las empresas con verdadera actividad objetiva, valga la expresión, vengan determinados por la política unitaria y global. Surgen como consecuencia natural países, en su mayor parte pequeños, cuya fiscalidad está concebida para atraer a las empresas extranjeras estableciendo un generoso sistema tributario.

En el pasado, las ciudades hanseáticas y Venecia son un ejemplo significativo. Hoy en día, las Bermudas, Bahamas, Liechtenstein, Liberia, Panamá y otros muchos estados que sería prolijo citar, constituyen piezas clave en este tipo de actuaciones. En ellos se constituyen sociedades interpuestas, sociedades base, para canalizar las transferencias dinerarias y los resultados.

Claro está que las reacciones de los otros países no se han hecho esperar y los medios arbitrados para combatir estos procedimientos han sido múltiples. Podríamos citar a guisa de ilustración la “Aussens Teuer­gesetz” de 8 de septiembre de 1972, ley alemana relativa a la imposición fiscal en caso de relaciones con el extranjero. En ella se definen las sociedades base, intermediarios extranjeros, sometiendo a un régimen especial los rendimientos procedentes de aquéllos, si no tienen una verdadera actividad económica, la cual también define.

Llega hasta autorizar el gravamen como a sociedades alemanas, a las sociedades constituidas en el extranjero, aun cuando su dirección no radique en Alemania, cuando dependan de una empresa alemana de tal forma que aunque independientes jurídicamente, formen parte de una misma organización.

En sentido análogo se encuentra legislación desde 1920 en U.S.A., hasta 1962 en el régimen especial para las Controlled Foreign Corporations. O en Bélgica, donde las medidas tomadas ya en 1954, han sido ampliamente reforzadas por la Ley de 25 de junio de 1973. Igualmente cabe señalar las disposiciones del artículo 14 de la Ley de Finanzas francesa para 1974 y la Instrucción de 26 de junio de 1975 o el art. 24 de dicha Ley atribuyendo al contribuyente la carga de la prueba en determinados casos. En nuestro país solamente algunas normas de los convenios sobre doble imposición relativas a la valoración de transfe-

rencias y el art. 24 de la Ley General Tributaria, constituyen armas disponibles para luchar contra las prácticas comentadas.

El problema está lejos de haberse resuelto a pesar de la atención que por los distintos países y organismos internacionales se le dispensa. Puedo ser buen testigo de este hecho por mi asistencia en 1976 a una reunión sobre el tema, en París, patrocinada por la O.C.D.E., con la participación de diversos países, cuyos puntos de vista e intereses no siempre coincidían.

El intercambio de información y la armonización fiscal internacional son en este contexto difíciles y es preciso volver a pensar en la superación de fronteras por medio de organismos supranacionales.

Por último, cabe destacar la cuestión contenida en el apartado c). La política fiscal es hoy un instrumento más de la política de los Estados. Mediante el juego del presupuesto de ingresos y gastos, el Estado abandona la neutralidad económica y transfiere recursos de un sector a otro, de unos estratos sociales a otros.

Influye en quién debe invertir, y en quién debe ahorrar y cuánto. Estimula determinados espacios geográficos, diversos tipos de actividades, penalizando otros conceptos. En una palabra, intenta dirigir la actuación particular de forma que contribuya a los intereses generales de la nación. Pero la empresa multinacional posee unos intereses de grupo que pueden diferir sustancialmente de las conveniencias nacionales y además, por su estructura y condiciones, se halla en mejores posiciones que la empresa nacional para poder minimizar la incidencia de la política fiscal de un determinado país, con el cual, por otra parte, su solidaridad siempre será menor que la de la empresa vinculada solo a él. También en este plano la cooperación internacional se muestra indispensable, cuenta habida del amplio grado de mutua dependencia de las economías nacionales.

II.4.4. *Aspectos laborales*

Uno de los aspectos más interesantes en relación con las empresas multinacionales es el laboral. Cuando un tema toca directamente los aspectos humanos, la sensibilidad parece agudizarse, al menos la mía, porque eso ya no suena a abstracción, sino a algo tan concreto como es

la vida individual y familiar. Algo poseedor de nombre y apellido, de individualidad.

En el campo laboral, la actuación de las firmas internacionales provoca una serie de fenómenos. Por una parte no se desconoce su aportación en capital y tecnología capaz de generar puestos de trabajo muchas veces mejor retribuidos. No se desestiman los estímulos que en cuanto a formación y promoción humana y profesional suponen, pero tampoco se olvida la posición preponderante y versátil que su actuación en varios países les otorga.

Como síntoma de esta sensibilización, podemos citar la conferencia de los partidos comunistas de quince países capitalistas europeos, celebrada en Londres sobre el tema: "La lucha de la clase obrera de los países capitalistas ante el desarrollo de las sociedades multinacionales." Se teme que el desarrollo de inversiones y la misma tecnología derivada de la investigación, más bien sirvan para disminuir la mano de obra empleada, que para aumentarla. A ello responden las multinacionales con el argumento pragmático de que así no ha sucedido, sino que, por el contrario se ha producido una reducción del paro encubierto a consecuencia de su actividad.

Como decía míster Jenks, Director General de la O.I.T. en un estudio sobre "Las empresas multinacionales y la política social", en Ginebra, 1973, "la tarea es tan compleja y espinosa que debemos emprenderla según nuestra tradición, con la máxima cautela, pero bien podría figurar entre las más importantes que hayamos iniciado en nuestra historia".

En sus países de origen, las centrales sindicales achacan a las multinacionales la pérdida de empleos derivada de sus inversiones en el extranjero y del consiguiente descenso del comercio internacional. En U.S.A. para el período 1966-1969 se cifraba en unos 500.000 puestos de trabajo. Sin embargo, según un estudio de la Cámara de Comercio de aquel país, en 1972, las empresas norteamericanas multinacionales ofrecieron una tasa de incremento del empleo dentro del país del 31,1 %, superior al promedio nacional, 12,3 %.

En los países receptores el impacto sobre el empleo es mayor. Durante el período 1964-1968, las inversiones extranjeras en Bélgica han creado el 70 % de los puestos de trabajo dimanantes de nuevas inver-

siones y el 20 % de los obreros industriales trabajan en multinacionales. En Francia emplean un 4 % y en Gran Bretaña un 7% del total del empleo industrial. En España aun careciendo de datos concretos, basta pasar revista al panorama empresarial para reconocer la importancia de la ocupación laboral llevada a efecto por empresas extranjeras, así como las modificaciones introducidas por ellas, tanto en cuanto a condiciones de trabajo, como a niveles salariales.

En contrapartida cabe considerar los problemas de asimilación de una masa laboral importante y bastante especializada, en los casos en que la multinacional interrumpe su actividad a consecuencia de una política dictada por la sede central.

Un tema importante, que lógicamente debe de crecer en significación con el transcurso del tiempo, es el de las relaciones entre las centrales sindicales y las empresas multinacionales. En principio el clima es de recelo. Los sindicatos tienen lejano, inaccesible el superior centro decisor: la empresa matriz, con graves inconvenientes a la hora de negociar y con desconocimiento de la realidad económica del grupo. Son instituciones nacionales que deben enfrentar un problema internacional. A la huelga en un país pueden responder las empresas multinacionales desplazando la producción a otra nación, en muchos casos. En otros, por la diversificación de la producción, esa misma huelga afectaría a un cúmulo de sociedades radicadas en otros países y ligadas en su actuación. Se trata de una situación nueva y revolucionaria, en palabras del Secretario General de la International Federation of Chemical and General Workers' Union.

La respuesta de un sindicalismo internacional podrá ir tomando incremento. No en vano existe una tradición. Los sindicatos formaron organizaciones internacionales, mucho antes de que naciera la Liga de las Naciones. En 1893 se fundó la Federación Internacional de Trabajadores del Metal y los Sindicatos de Industrias Químicas se federaron en 1907. Recordemos el slogan, por así llamarlo, de K. Marx, "proletarios del mundo uniros, no tenéis nada que perder más que vuestras cadenas".

Pero volviendo a tiempos más próximos y más al problema que ahora consideramos, en 1969 los trabajadores de la empresa St. Gobain en Francia, Italia, Alemania y U.S.A. tenían que renovar sus convenios

laborales y con este motivo sus respectivos delegados sindicales se reunieron en Ginebra poniéndose de acuerdo en varios puntos:

1. Establecer un comité permanente para coordinar las negociaciones en Francia, Alemania, Italia y E.E.U.U.
2. Que no se concluyera ninguna negociación, en ningún país, sin la aprobación del comité.
3. Que en caso de huelga en algún país, todos los sindicatos proporcionarían, si hiciera falta, ayuda financiera.
4. Que si la huelga se prolongaba, se suprimirían las horas extraordinarias de trabajo en las otras fábricas de St. Gobain.
5. Que en el caso que la empresa intentara trasladar la producción de un país a otro para poner fin a la huelga o debilitarla, se resistiera tal acción.

Se trata de una respuesta internacional a un reto multinacional. Una vez más se muestra el fenómeno de la planetarización económica y de la insuficiencia del marco nacional. No es este el único ejemplo. La Federación Internacional de Trabajadores del Metal, propugna la formación de consejos mundiales para cada compañía y comités de industria para unir a los trabajadores de diferentes países con los mismos intereses y los mismos patronos.

El día 10 de noviembre de 1972 se reunían los sindicatos que agrupaban los trabajadores de Dunlop-Pirelli en Gran Bretaña y Norteamérica, para estudiar por qué la empresa, que estaba sufriendo pesadas pérdidas, aumentaba los dividendos de su holding suizo de un 2,57 % a un 13,5 %.

Parece, pues, irreversible este movimiento de coordinación entre los sindicatos de todo el mundo. De él puede resultar la huelga multinacional, a pesar de las dificultades a encontrar en cada nación. Es reciente la huelga de pilotos de líneas aéreas internacionales, de 24 horas, en protesta por el incremento del terrorismo aéreo. Casi todos los países la aceptaron, pero el Tribunal Supremo declaró ilegal esa huelga en E.E.U.U.

La multinacionalidad llegará a ser no sólo empresarial, sino también laboral. ¿No sería necesario, entonces, que los gobiernos crearan una organización supranacional para mantener el equilibrio?

II.4.5. *Pequeñas y medianas empresas*

Otro aspecto me parece necesario estudiar: el impacto de la gran empresa, frecuentemente internacional, en la pequeña y mediana empresa.

La contribución a la economía de los distintos países efectuada por la PME no es despreciable, superando en el mundo occidental el 50 % del empleo y el producto nacional bruto, porcentajes que en algunos casos superan el 70 %. En Estados Unidos emplean más de 30 millones de personas y realizan la tercera parte de la cifra de negocios.²¹

Pues bien, mucho se ha escrito, mucho se ha hablado sobre las posibilidades de supervivencia de la PME frente a la gran empresa. Aquéllas, frecuentemente, se han sentido realmente amenazadas y además el problema ha adquirido, en múltiples casos, los caracteres de apasionamiento, normales en un tema tan candente, capaz de rozar directamente al hombre. No sólo a la empresa, sino también al hombre.

Por ello en un estudio de las grandes empresas multinacionales, parece necesario abordar el problema de las PME. Para todos los estudiosos del tema, las cuestiones principales son:²²

- a) Desventajas de la PME en relación con la gran empresa.
- b) Ventajas de las PME en relación con la gran empresa.
- c) Porvenir de la PME.

Examinemos, siquiera sea someramente estas cuestiones:

a) *Desventajas de las PME*

1. Patrimoniales. — Una cierta confusión en el campo real, se presenta entre el patrimonio de la empresa y el patrimonio privado. Ésto da lugar a dificultades financieras, que luego se estudiarán, y a los problemas de continuidad, sucesión y similares.

²¹ HENRI MIGEON, "Structures et concentrations", París, 1967, página 219.

²² Véase, por ejemplo, HENRI MIGEON, obra citada o bien: KREKEL, VAN LER WOERD, WONTERSE, "Les fusions d'entreprises", París, Enterprise Moderne d'édition, 1969.

2. Financieras. — En cuanto al neto patrimonial de la PME, que pronto resulta insuficiente para seguir la marcha empresarial y la evolución general de la economía. No existe normalmente acceso a la Bolsa de Valores, al mercado financiero. La autofinanciación es insuficiente. Y es grande la resistencia del propietario a la pérdida de independencia y de autonomía, que resultaría de una ampliación de capital, fuera del ámbito personal o familiar controlado por él.

Por lo que respecta a la financiación ajena, el problema es muy similar.

La financiación a largo plazo, amplia y difundida entre muchas personas — empréstitos — obligaciones, etc. está frecuentemente fuera de su alcance. Resta únicamente la financiación a corto y medio plazo, con sus desventajas.

En épocas de endurecimiento del crédito son los PME, clientes menos importantes de las instituciones financieras, quienes primeramente suelen sentir los efectos.

3. Producción. — Por sus propias limitaciones no es apta la PME para afrontar con éxito, la producción de grandes series. Éstas precisan unas inversiones, una organización, un control y unas funciones financieras y de distribución fuera del alcance de la PME. La investigación tampoco es suficiente.

4. Distribución. — Cabe repetir lo expuesto en el número anterior y además sufre el impacto de los precios correspondientes a las grandes series, y hasta de los precios fijados por la gran empresa “políticamente” ¿Y qué decir de la publicidad?

5. Dirección y organización. — El director de la PME, se ha dicho que es la propia empresa. Él la lleva “en el bolsillo”. No delega, no forma unos cuadros directivos suficientes. Él ha hecho a “su” empresa, él dirige “su” empresa. Psicológicamente su empresa es él y ella es parte de su vida. Esto comporta un poderoso impulso motor por la dedicación, por el calor puesto en la tarea directiva, pero implica, igualmente, serias limitaciones temporales y espaciales. La continuidad puede verse comprometida. La enfermedad, la muerte, son riesgos directos e insuperables. Se descuidan, no se consideran tan necesarias, la previsión y el control. Los modernos medios de gestión no se utilizan.

Es difícil que el propietario continúe su formación técnica de ma-

nera permanente, agobiado como está por unas tareas crecientes que no acostumbra a delegar.

b) *Ventajas de la PME*

1. DIRECCIÓN Y FUNCIONAMIENTO. — Frente a las desventajas comentadas del director-propietario, aparecen las ventajas de una dedicación ardorosa, un interés por la empresa superior al de un simple asalariado. Una estructura muy compacta, con unas relaciones internas, una comunicación y una cohesión superiores a la gran empresa. En lo exterior la actuación “personal” del empresario frente a proveedores, a clientes, a banqueros, a funcionarios, es igualmente susceptible de crear unas relaciones de afinidad, notablemente fructíferas.

Otra ventaja en este campo del funcionamiento, radica en la viveza con que la PME es capaz de reaccionar ante cualquier estímulo, cualquier variación de las circunstancias. La decisión es prácticamente unipersonal, el canal de comunicación corto y la información inmediata. La ausencia, o al menos, la menor importancia de las rigideces de inversión, de planificación, etc. constituyen posibilidades de acción inmediata, de las cuales no goza la gran empresa en la cual la inercia correspondiente a una masa de cierto tamaño impone su ley.

2. INVERSIÓN NECESARIA POR PUESTO DE TRABAJO. — Según la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial), en la gran empresa es normal la inversión de 50.000 dólares por puesto de trabajo, mientras que en la PME puede ser mucho menor, unos 2.000 dólares, por lo cual si el capital es escaso y son precisos muchos puestos de trabajo la PME resulta necesaria.

3. PRODUCCIÓN DE ARTÍCULOS EN PEQUEÑAS SERIES Y AUN ÚNICOS. — La posibilidad de atender encargos especiales, diferenciados, cubre un campo de demanda privado para la gran empresa y sus grandes series. La artesanía, el servicio individualizado, la atención a un mercado localizado y limitado, a las variaciones de las modas, son parcelas mucho más propiadas para la atención de las PME.

4. ESPECIALIZACIÓN. — En cierto modo es una ventaja similar a la anteriormente expuesta, pero por su importancia en el momento actual en todo el mundo, queremos destacarla. La especialización en un de-

terminado producto elimina en parte el inconveniente de las pequeñas series.

Solamente se producirá una cosa, pero de ésta bastante y a veces en mejores condiciones que en la gran empresa, la cual puede incluso preferir la actuación de la PME a establecer la línea propia de obtención de ese producto.²³

c) *Porvenir de la PME*

1. Si tenemos en cuenta las ventajas y desventajas de la PME frente a los actuales complejos empresariales, si consideramos el gran número de personas directamente implicadas en el problema y lo que supone a escala macroeconómica el producto, el empleo, en una palabra la actividad económica que discurre a través de la PME, comprenderemos la importancia de considerar cuál ha de ser el porvenir de la PME. ¿Podrá subsistir? ¿Convendrá que no desaparezca? ¿Qué medidas institucionales pueden ser convenientes? éstas y otras parecidas son las preguntas a plantearse.

La primera cuestión, tan vitalmente preocupante para muchos pequeños empresarios, parece empíricamente contestada por el discurrir histórico. El número de pequeñas empresas no ha disminuido, ni siquiera en Estados Unidos, país de los mastodontes empresariales, donde el número de PME viene aumentando alrededor del 1,30 % cada año.

No obstante, parece que es preciso matizar un poco la respuesta a la cuestión. El impacto del crecimiento acelerado de las grandes estructuras económicas no puede desconocerse y las PME desarrollan su actuación en concurrencia con aquellas.

Conocida es la tesis de Carlos Marx relativa a la acumulación de capitales, con desaparición de la pequeña empresa y posterior nacionalización de la gran empresa resultante, pero no parece que el devenir histórico avale este tipo de evolución.

Tal vez sea preciso distinguir entre unas PME y otras. En algunas, las estructuras y métodos de producción, de financiación y de comercialización no son adecuados. La dirección poco evolutiva y poco efi-

23 Como muestra basta indicar que son más de 27.000 las empresas con especialización utilizadas por la General Motors.

caz. Estas empresas, por sí mismas, han llegado a ser marginales y los cambios de equilibrio en el entorno económico serán la gota de agua capaz de colmar el vaso. Indefectiblemente están condenadas, si no cambian, a desaparecer. Es un proceso de selección posiblemente inevitable a escala social aunque no sean despreciables los traumas individuales que comporta.

Otras tienen posibilidades de continuar, pero no deben esperar que su pervivencia sea un don gratuito. Deberán afrontar la modernización de sus estructuras, de sus métodos. La dirección deberá mostrar su dinamismo, su aptitud para mantenerse al día, para seguir formándose. Deberán prepararse ante posibilidades tales como un fallecimiento del empresario, una liquidación, una fusión. Es una posición difícil para el empresario. Algún autor ha comparado las condiciones en que conducen su negocio con las del funámbulo que pasa la cuerda floja. En ellas la continuación depende de múltiples factores y es problemática.

Existen también PME capaces de continuar durante mucho tiempo. Son aquéllas con alguna ventaja comparativa. Tal vez produzcan más caro por no poder abordar las grandes series, pero existen compensaciones tales como proximidad al mercado consumidor, menores costes de organización, gustos o hábitos de los consumidores y otros similares. El problema radica en el ritmo de evolución de estas condiciones específicas. El empresario consciente debe preverlo y buscar la adecuada solución, aprovechando el tiempo disponible.

El último grupo estará formado por aquellas PME bien organizadas, dinámicas, que elaboran unos productos u ofrecen unos servicios no susceptibles de la gran serie. Muy especializadas. Aquéllas en las cuales se precisa una versatilidad importante, por cambio de modelos, por la individualización deseada o por otras causas. Las empresas que trabajan sobre pedido, a la medida, y aquellas otras que producen para la gran firma, en cierto modo como si constituyesen una división, una sección de la misma. En este grupo la PME tiene un buen porvenir como muy bien expresa André Marchal.²⁴

“El reparto de empresas se orientará sin duda hacia una estructura

²⁴ “Necesidad de las fusiones y concentraciones de empresa”, De Economía, núm. 115, 1970, pág. 930.

que comprenda un pelotón de cabeza formado por grandes empresas concentradas que serán el motor del progreso, menos empresas medianas y muchas empresas pequeñas resultantes de la desconcentración de las precedentes.”

Realmente las variaciones en el mundo político, social, económico llevan en muchos sentidos hacia la gran empresa multinacional y obligan a configurar la PME dentro de ciertos campos y condiciones, pero de ello no resulta necesariamente la desaparición de la PME. M. Robert Holty, Director del “Centre d’Études et des Réalisations Techniques, Economiques et Sociales (C.E.R.T.E.S.) de la Confédération Générale des PME, ha manifestado: “Hacedme verdaderos grandes y yo os daré buenos pequeños”, desde este punto de vista las empresas multinacionales son “verdaderos grandes”, y pueden jugar un papel importante.

Vista la posibilidad de subsistencia de la PME conviene contestar a la pregunta, ¿convendrá su permanencia? y ello, principalmente, porque si es deseable, será preciso crear unas condiciones de entorno, institucionales que hagan viable su continuidad en forma útil a la sociedad. Los problemas con que se enfrenta la PME no son desdeñables y posiblemente sólo puedan ser resueltos colectivamente. ¿Conviene resolverlos?, ¿ayudarles? Ésa es la cuestión.

En primer lugar, cabe considerar la importancia que en número, en puestos de trabajo y aún en volumen de negocio, tiene en todos los países la PME, esa simple circunstancia, parece aconsejar, en todo caso, una evolución hacia otras estructuras, gradual y rítmica, capaz de evitar traumas económicos, sociales e individuales, o al menos de paliarlos.

Por otra parte es preciso considerar globalmente los recursos disponibles en cada momento. Las posibilidades de inversión inmediatas y la existencia de unas fuerzas humanas de trabajo que no deben dejarse inatendidas. El factor tiempo, fundamental en la economía, es igualmente a considerar. Conocemos la tesis de la mayor productividad de los procesos largos de Böhm-Bawerk, tan aplicable a la gran empresa, pero no debemos olvidar que mientras, han de vivir hombres, ocupados y obteniendo un rendimiento, de algo hecho por ellos.

En el comentario al Plan Global elaborado por las Naciones Unidas para el desarrollo mundial, terminado en 1969, se decía: “El pro-

blema en los países en vías de desarrollo, es menos crear grandes conjuntos que asegurar a una mano de obra que crece rápidamente las posibilidades de trabajo. Es, pues, erróneo apelar sistemáticamente a métodos de producción que se basan esencialmente en el capital.”

Se ha afirmado por bastantes estudiosos de este tema, apoyándose en las correspondientes estadísticas, que la productividad del capital es mayor, en realidad 3 a 1 en la PME, que en la gran empresa, igualmente, que la propensión, la tasa de ahorro era superior en la PME, lo mismo en cuanto a aportación al Fisco.

A mi modo de ver estas consideraciones son ya más discutibles y precisarían matizarse. ¿Hasta qué punto es deseable una tasa más elevada de productividad de la inversión si la misma proviene de menores salarios, de menores gastos de investigación, etc.? Sería preciso ahondar en la cuestión y profundizar en la estadística.

Algo parecido resulta en cuanto a la aportación al ahorro, ¿cuánto ahorro se genera en la gran empresa que no luce específicamente por reinvertirse tácita o explícitamente en la misma? Unos mayores salarios normales en la gran empresa, ¿no se traducen en ahorro individual de su personal?

Más consistentes me parecen los argumentos en favor de las PME basados en las consideraciones temporales expuestas, en la imposibilidad de un cambio estructural rápido, en la necesidad de mantener ocupada una fuerza de trabajo frecuentemente difícil de reconvertir por su edad, formación, etc.

Y, ¡cómo no!, en las reales ventajas de la PME, factor de estabilidad social, de satisfacción individual — ¿no supone nada la independencia individual y la afección a la creación personal? — y medio idóneo para atender mejor que la gran empresa, muchas de las necesidades de la Sociedad.

Sí, creemos conveniente la existencia de la PME bajo todos los puntos de vista, pero, eso sí, en tanto en cuanto sea viable y rinda a la Sociedad un servicio útil sin despilfarro de los recursos colectivos.

Se presenta ahora la tercera cuestión:

¿Es esto posible? ¿Qué medidas, qué soluciones pueden arbitrarse para lograrlo?

Estudiar en profundidad estos problemas, sobrepasaría los límites de

este trabajo, saliéndose del tema tratado. Lo que sí interesa destacar, es la gran ayuda que las multinacionales pueden dispensar a la PME, mediante su adscripción a las mismas, cubriendo áreas específicas de producción auxiliar, de comercialización y otras similares. Su descentralización, su entronque con el país, su versatilidad constituyen unas valiosas aportaciones al todo económico de la gran empresa multinacional. En contrapartida de las ventajas que esto puede reportar a la PME, aparece el riesgo de vincular su trabajo y aun su supervivencia a la multinacional. De ahí que debiera existir una instrumentación jurídica de garantías, contemplando esa realidad económica de dependencia, al igual que existen unas garantías laborales para los empleados de un empresa. En cierto modo esa PME, viene a ser un productor pluripersonal y organizado, no demasiado autónomo de la empresa internacional.

De hecho, ya que no de derecho, se ha producido una concentración económica de empresas.

En resumen, el impacto de la multinacional puede ser incluso beneficioso para la PME. Por su naturaleza y estructura, no pueden cubrir las mismas áreas y están condenadas a ser más bien complementarias que competidoras.

Lo que parece necesario es lograr un cierto equilibrio en la negociación y unas ciertas garantías. En estos temas las instituciones estatales, las agrupaciones empresariales, deben dejar oír su voz propiciando unas reglas de juego justas, al igual que los sindicatos de trabajadores compensan en cierto modo la prepotencia de la empresa ante el productor aislado.

II.5. CONCLUSIONES

Ha llegado el momento de sintetizar las ideas expuestas, decantándolas en unas conclusiones:

1. Las empresas multinacionales, tal como hoy se nos presentan, constituyen una respuesta lógica al reto de la evolución acelerada, del mundo actual. Los avances tecnológicos habidos en los más diversos campos, en la producción, en las comunicaciones, en las técnicas de organización, han desencadenado un proceso de mundialización de la

economía y unos deseos y unas posibilidades de progreso de carácter irrenunciable.

El camino hacia la era postindustrial pasa por las multinacionales.

2. Si parece completamente cierto que la empresa multinacional contribuye a la prosperidad mundial, expresada en términos económicos, no es menos cierto, que el grado de poder que detentan y ¿por qué no decirlo?, el uso que en muchos casos han hecho y hacen de él, crean en los países que las albergan un sentimiento de rechazo. Motivaciones psicológicas de carácter primario como el temor a la pérdida de una entidad cultural propia, ligada al entorno nacional, no son ajenos al problema.

Las fricciones entre las soberanías de los Estados y el poder central de la multinacional, con intereses diversos, dan contenido objetivo a la aversión latente.

3. Los hechos concretos no confirman los recelos sentidos acerca de las consecuencias económico-sociales de la actividad de las empresas multinacionales, en materias tales como balanza de pagos, movimientos dinerarios, incidencia en el nivel de empleo y otras parecidas, pero tampoco puede desconocerse el impacto político-social que comportan esas mismas suspicacias.

4. Parece indudable que la existencia y funcionamiento de las multinacionales produce beneficios económicos y progreso en su conjunto. Otro tema es como se distribuyen los mismos entre todas las partes afectadas, países, pueblos, sectores y personas. Es en este campo donde pueden percibirse desviaciones hasta de carácter negativo.

5. Se ha dicho, y en cierto modo es cierto, que no existen dos países iguales, ni dos multinacionales iguales, por lo cual los juicios generalizados son muy peligrosos y sin significación real. No obstante, sí existen características comunes. Precisamente los que definen a la empresa multinacional: su estructura, su forma de operar, su mentalidad, su organización y sobre todo su superposición a los países, esterilizando las separaciones fronterizas.

6. En principio los Estados ven con buenos ojos la implantación de este tipo de sociedades dentro de su territorio, por las ventajas de aportación de capitales, de tecnología y de técnicas de organización que conlleva. A veces incluso son importantes las concesiones ofrecidas para

estimular su llegada. Sin embargo, los países subdesarrollados muestran pronto su aversión y siempre se plantea un choque ideológico que desemboca en amenazas de nacionalizaciones y cosas parecidas. Por otra parte es frecuente la reacción del país de origen en defensa de la empresa, con lo cual el clima se torna más que tormentoso.

En los países desarrollados se teme y vigila la aparición de multinacionales en exceso, capaces de hipotecar en algún sentido, en lo económico principalmente, la independencia nacional. Sectores determinados, tales como los estratégicos, los de comunicación, los de armamentos, se muestran especialmente sensibilizados ante una posible dependencia extranacional.

Cuando existe un área de libre comercio como la C.E.E., se teme que los inconvenientes puestos a la implantación de una multinacional en el propio país, lleve a ésta a instalarse en otro país vecino, causando los mismos impactos negativos y sin las ventajas que su instalación hubiese podido aportar.

7. El comercio internacional tanto en sus planteamientos teóricos como prácticos se ve afectado por el desarrollo del fenómeno de la empresa multinacional, con la movilidad de capitales, de tecnología y de organización, al servicio de una planificación centralizada, que la caracterizan. Ya no se importan y exportan solamente los productos obtenidos al socaire de unas ventajas comparativas, sino que el conjunto de la producción, de la comercialización y de la financiación se ven como un todo mundial.

Se va convirtiendo un comercio entre países en un comercio entre las propias empresas de las Sociedades multinacionales.

8. En el aspecto financiero el poder de estos organismos deriva de la importancia de los fondos que poseen y manejan. La posible incidencia de su actuación en las paridades monetarias de las naciones y en sus balanzas de pago, es temida.

Hay que destacar las posibilidades de transferencias monetarias, de beneficios, de participaciones, de pagos por licencias y patentes, etc. más o menos limitadas por las legislaciones positivas, que poseen.

Otro punto conflictivo estriba en la facultad que goza la dirección de la firma transnacional para determinar cuáles van a ser las filiales con beneficios y su cuantía, a través del mecanismo de precios fijado

para las transacciones entre las empresas del grupo, de la asignación de unas contribuciones determinadas a los gastos comunes o de investigación, o mediante cualquier arbitrio parecido.

Los aspectos fiscales no están ajenos a la cuestión y la multinacional procurará beneficiarse de las diferencias que los sistemas fiscales de las distintas naciones presentan. Pero, ¡cuidado!, no son las multinacionales las que han establecido los paraísos fiscales, sino determinados países y no precisamente para favorecer a aquéllas, sino para obtener provecho propio.

9. Un temor generalmente sentido tiene su fundamento en la concentración de poder que se está produciendo en el seno de los grandes grupos empresariales y financieros de carácter internacional.

En 1971, Paulo VI llamaba la atención sobre el problema: “Estos organismos privados, pueden conducir a una nueva forma abusiva de dominación económica en el campo social, cultural y hasta político.”

Muchas voces se han alzado en el mismo sentido en los organismos de las Naciones Unidas, en la C.E.E. y en Congresos y en la literatura sobre la materia.

10. Como consecuencia se propugna un a modo de “Código de buena conducta” para las multinacionales.

La C.E.E., como ejemplo, sugiere un “Catálogo de recomendaciones” basado en los siguientes puntos:

- a) Protección del bien común.
- b) Protección de los intereses de los trabajadores.
- c) Mantenimiento de la competencia.
- d) Comportamiento leal en la adquisición de empresas existentes.
- e) Igual trato para empresas de diversos países.
- f) Protección hacia los países en vías de desarrollo.
- g) Transparencia en la información.²⁵

En el mismo sentido, el profesor PERLMUTTER, manifiesta: Una empresa de propiedad extranjera tiene que demostrar su contribución al estado nacional en que opera, en aspectos tales como los siguientes:

- Incremento de la productividad en la empresa local.
- Incorporación de tecnología y capital.

25 Boletín C.E.E., núm. 11/73 y anexo 15/73.

- Creciente nivel de empleo.
 - Mejora de las ventajas competitivas del país.
 - Contribución a la balanza de pagos.
 - Aportaciones al Estado en forma de impuestos.
- Sólo cabe decir: Si así no es, así debería de ser.

11. Existen movimientos legislativos, sindicales y políticos que en un determinado plazo podrían dar lugar a la existencia de “poderes compensadores” capaces de estimular a la empresa para que se ajustara en su actuación al interés general.

Si en lo económico las soberanías nacionales se ven sobrepasadas, parece indudable la necesidad de crear el marco institucional preciso para acoger los aspectos multinacionales de las empresas actuales, toda vez que el fenómeno se mostrase irreversible y crece en amplitud.

12. Por último quisiera referirme al caso español. La empresa multinacional es una realidad presente en nuestro país. A mi modo de ver, su implantación en conjunto ha sido positiva si bien se aprecia una cierta falta de armonía. La existencia de sectores sobresaturados, la proliferación de grupos, sin lograr dimensiones adecuadas y otras circunstancias parecidas, llevan a la necesidad de implantar criterios de selectividad en la aceptación de inversiones extranjeras. Una legislación flexible y realista debería procurar hermanar esos criterios con un suficiente atractivo para propiciar la afluencia de capitales extranjeros. Faltos como estamos de unos poderes de ahorro y capitalización suficientes, con una tasa de paro importante y con el desafío de una integración en la C.E.E., España precisa inversión, tecnología y aumento de la productividad. A lograr todo eso pueden colaborar las empresas multinacionales muy decisivamente.

Y también a dar trabajo adecuado a tantos de nuestros Universitarios y técnicos superiores hoy en paro. Y de que esto es así, puede dar fe el hecho de que las inversiones extranjeras en 1977, muestran con relación al año anterior un incremento del 100 %, que contrasta con la apatía inversora nacional en momentos de expectativas inciertas y de crisis no tan sólo económica.

Y nada más, les ruego me perdonen si he abusado de su paciencia. Me excuso por haberme mostrado tal vez poco definido en mis juicios y conclusiones, dubitativo, pero por desgracia ya estoy dentro de

una edad en que se duda de casi todo. No es sólo la clásica duda científica, sino la duda de la misma duda.

Las multinacionales están ahí con sus ventajas y con sus inconvenientes, pero son precisas e inevitables. Eso me trae a la memoria la contestación de Bernard Baruch, de 86 años y cargado de achaques, cuando le preguntaron: “¿Cómo se encuentra?” y respondió “Muy bien, muy bien, considerando la alternativa.”

He dicho.

ANEXO I

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA POBLACIÓN ACTIVA
EN DIVERSOS PAÍSES

	Sector primario %	Sector secundario %	Sector terciario %
Alemania	7,3	47,6	45,1
Australia	6,9	35,1	58,0
Austria	13,0	41,0	46,0
Bélgica	3,7	41,2	55,1
Canadá	6,3	31,1	62,6
Dinamarca	9,6	32,3	58,1
España	23,1	37,2	39,7
Estados Unidos	4,1	31,1	64,8
Finlandia	16,3	36,1	47,6
Francia	11,6	39,2	49,2
Grecia	36,2	27,8	36,0
Irlanda	24,3	31,1	44,6
Islandia	15,5	37,8	46,7
Italia	16,6	44,1	39,3
Japón	12,9	37,0	50,1
Luxemburgo	6,4	49,2	44,4
Noruega	10,5	34,2	55,3
Nueva Zelanda	12,0	34,7	53,3
Países Bajos	6,6	35,5	57,9
Portugal	28,2	33,6	38,2
Reino Unido	2,8	42,3	54,9
Suecia	6,7	37,0	56,3
Suiza	7,6	47,0	45,4
Turquía	64,1	14,8	21,1

Fuente: OCDE, año 1976.

ANEXO 2
ESQUEMA DE CONJUNTO DE LA EVOLUCIÓN SOCIAL

	Pre-industrial	Sociedad industrial	Post-industrial
Zonas	Asia África América latina	Europa occidental Unión Soviética Japón	Estados Unidos de América
Sector económico dominante	Primario	Secundario	Terciario
Estructura profesional	Campesino-minero pescador-obrero no cualificado	Obrero semicualificado Ingeniero	Profesionales-técnicos científicos
Tecnología	Materias primas	Energía	Información
Proyecto esbozo	Juego contra la naturaleza	Juego contra la "tecnonaturaleza"	Juego entre personas
Metodología	Experiencia inmediata (sentido común)	Empirismo Experimentación	Teoría abstracta Modelos de simulación Teoría de la decisión Análisis de sistemas
Relación en el tiempo	Orientación hacia el pasado. Reacciones paso a paso.	Adaptación a las necesidades Proyectos	Orientación hacia el futuro Prospectiva
Principio axial	Tradicionalismo. Limitación de recursos (la tierra).	Crecimiento económico Inversión sometida a las decisiones del Estado o de la iniciativa privada.	Centralización y codificación del saber teórico.

ANEXO 3

ESTRUCTURA Y PROBLEMAS DE LA SOCIEDAD POST-INDUSTRIAL

Principio axial	Centralización y codificación del saber teórico
Instituciones Clave	Universidad Institutos de investigación Firmas especializadas
Base económica	Industrias basadas en las ciencias
Recursos clave	El capital humano
Problema político	Política de la ciencia Política de la enseñanza
Problema estructural	Equilibrio de los sectores público y privado
Estratificación Criterio Modo de acceso	Cualificación Estudios
Cuestión de fondo (Teoría)	Cohesión de la “nueva clase”
Reacciones sociológicas	Resistencia a la “burocratización” La “Cultura adversa”

ANEXO 4
ESTRATIFICACIÓN Y PODER

	Pre-industrial	Sociedad industrial	Post-industrial
Recurso clave	Tierra	Máquina	Saber
Centro	Explotación agrícola	Empresa privada	Universidad Instituto de investigación
Personajes dominantes	Propietarios inmobiliarios Jefes militares	Jefes empresa	Científicos Investigadores
Modo de ejercer el poder	Poseción directa de los medios coercitivos	Influencia indirecta sobre el proceso político	Por el juego de las fuerzas tecnológicas y la delegación de poderes
Base de clase	Propiedad Fuerza militar	Propiedad Aparato político Cualificación técnica	Cualificación técnica Aparato político
Modo de acceso	Herencia Apropiación militar	Herencia Instrucción	Instrucción Movilización de ayudas opción conjunta

ANEXO 5

GRADO DE DESARROLLO DE LAS FIRMAS MULTINACIONALES *en miles de millones*

País de origen	Todos los países	EE.UU.	Reino Unido	Francia
Capital invertido en el extranjero por las empresas multinacionales				
1967	108,2	59,5	17,5	6,0
1971	165,0	86,0	24,0	9,5
Producción internacionalizada. Estimación ONU				
1971	318,0	172,0	48,0	19,1
Exportaciones 1971	237,1	43,5	22,4	20,4
Número de filiales de empresas multinacionales en el extranjero				
1969	27.300	9.691	7.116	2.023

Fuente: ONU. Las sociedades multinacionales y el desarrollo mundial, Nueva York, 1973 y U.S. Tariff Commission Implications of multinational firms for world trade and investment and for U.S. trade and labor, 1972.

ANEXO 6

¿POR QUÉ REALIZAR ACTIVIDADES EN EL EXTRANJERO?

Razones	Frecuencia con la que ha sido citada esta razón (Los símbolos son explicados más abajo)
<i>1. Estrategias defensivas</i>	
Una sociedad tiene una explotación en el extranjero para defender su actividad actual frente a:	
1.1. Una actitud gubernamental, estableciendo o incrementando:	
<i>a)</i> Las barreras aduaneras.	A
<i>b)</i> El control de las importaciones.	D
<i>c)</i> Una legislación (en el país o en el extranjero) contra los monopolios o los acuerdos de empresa.	C
1.2. Las peticiones de una fabricación local u otros problemas debidos al nacionalismo sobre los mercados extranjeros.	B
1.3. Costos y demoras del transporte.	A
1.4. Dificultades con los agentes y empresas licenciadas.	B
1.5. Dificultades con el servicio post-venta y otros problemas técnicos en el extranjero.	C
1.6. Necesidad de proteger las patentes.	C
1.7. Necesidad de asegurar los aprovisionamientos de materias primas y similares.	B
1.8. Necesidad de internacionalizarse cuando la competencia, los proveedores y los clientes lo hacen.	B
1.9. Necesidad de proteger a los accionistas del país de origen contra en es país:	
<i>a)</i> Una diversificación geográfica.	C
<i>b)</i> Una diversificación de grupos de productos que puede igualmente, entrañar una diversificación geográfica.	D

ANEXO 6 (Continuación)

Razones	Frecuencia con la que ha sido citada esta razón (Los símbolos son explicados más abajo)
2. Estrategias agresivas Búsqueda de:	
2.1. Utilización más rentable de los recursos sub-empleados en el país de origen en:	
a) Capital y equipamiento.	B
b) Personal.	D
c) Tecnología.	C
2.2. Utilización más eficaz de las ocasiones favorables por el desarrollo de estrategias y de planes globales para los recursos y los mercados.	C
2.3. Acceso a los métodos y conocimientos extranjeros.	D
2.4. Necesidad de crecer. Cuando está solo se puede realizar en el extranjero. Posibilidad de escapar a las limitaciones de país de origen.	E
3. Otras presiones:	
3.1. Influencias de los gobiernos. Por ejemplo.	
a) Unos estímulos a la inversión extranjera.	E
b) Ventajas fiscales.	D
c) Prestaciones baratas.	D
d) Subvenciones o garantías.	D
e) Puesta a disposición de inmuebles.	E
3.2. Influencia de otras sociedades. Por ejemplo: demanda de tecnología.	C
3.3. Internas a la sociedad, tales como grupos de presión jugando a favor de la fabricación en el extranjero a causa de la capacidad y experiencia de sus miembros.	C

Notas sobre la frecuencia: Se ha mostrado imposible el ponderar las diferentes respuestas bajo la forma "16 sociedades han mencionado 2.2". Independientemente de pequeñez de la nuestra, la razón principal de esta im-

ANEXO 6 (*Continuación*)

sibilidad es el problema de la definición de una opinión para toda una sociedad. Si se dice que la sociedad X ha mencionado un cierto motivo, ¿Quién es la sociedad X? ¿El Presidente? ¿El Director General? ¿Una mayoría del Consejo de Administración? ¿El Jefe de Relaciones Públicas? ¿El historiador oficial de la Sociedad? ¿Quién entonces? Por tanto, los símbolos siguientes han sido empleados para traducir, tan precisamente como ha sido posible, las ponderaciones adjudicadas a los diferentes motivos:

A Esta motivación ha sido mencionada por casi todas las personas interrogadas o citadas en todas las sociedades donde podría ser aplicable.

B Mencionada de una forma u otra por los directores de más de la mitad de las sociedades estudiadas, o encontraba en sus publicaciones.

C Mencionada por los directores en menos de la mitad de empresas, pero en más de dos.

D Mencionada una o dos veces solamente.

E No mencionada en las sociedades interrogadas, pero citada en la literatura acerca del tema.

ANEXO 7

ESCALA DE CALIFICACIÓN, ESTABLECIDA POR LA EMPRESA, PARA DETERMINAR EL AMBIENTE DE INVERSIÓN DE UN PAÍS

Elemento	Número de puntos	
	Subcategoría individual	Valores límites de la categoría
Repatriación de capital		
Sin restricciones	12	0-12
Restricciones que afectan solamente al tiempo	8	
Restricciones del capital	6	
Restricciones de capital y renta	4	
Restricciones fuertes	2	
Sin repatriación posible	0	
Propiedad extranjera permitida:		
100 % permitido y bienvenido	12	0-12
100 % permitido pero no bienvenido	10	
Mayoría permitida	8	
50 % máximo	6	
Minoría solamente	4	
Menos del 30 %	2	
Propiedad extranjera no permitida	0	
Discriminación y controles contra las empresas extranjeras respecto a las nacionales:		
El extranjero tratado igual que el nacional	12	0-12
Pequeñas restricciones para extranjeros, sin controles	10	
Sin restricciones para extranjeros, algunos controles	8	
Restricciones y controles para extranjeros	6	
Algunas restricciones y fuertes controles para extranjeros	4	
Restricciones y controles severos para extranjeros	2	
Prohibido intervenir a extranjeros	0	
Estabilidad de la moneda:		
Libremente convertible	20	4-20
Menos de un 10 % de diferencia entre los mercados abierto y negro	18	
10 % a 40 % de diferencia entre los mercados abierto y negro	14	
40 % a 100 % de diferencia entre los mercados abierto y negro	8	

ANEXO 7 (Continuación)

Elemento	Número de puntos	
	Subcategoría individual	Valores límites de la categoría
Más del 100 % de diferencia entre los mercados abierto y negro	4	
Estabilidad política:		
Estable a largo plazo	12	0-12
Estable, pero dependiendo de una persona clave	10	
Facciones internas, pero los gobiernos tienen el control	8	
Fuertes presiones externas y/o internas que afectan a las políticas de las empresas	4	
Posibilidad de golpe de Estado (externo e interno) o algún otro cambio radical	2	
Inestabilidad, posibilidad real de golpe de Estado o cambio	0	
Disposición a conceder protección arancelaria:		
Amplia protección concedida	8	2-8
Considerable protección concedida, especialmente a nuevas industrias importantes	6	
Alguna protección concedida, generalmente a industrias nuevas	4	
Poca o ninguna protección concedida	2	
Disponibilidad de capital local:		
Mercado de capital desarrollado; bolsa de valores libre	10	0-10
Algún local disponible; bolsa especulativa	8	
Mercado de capital limitado; algunos fondos exteriores disponibles (BIRD, AID)	6	
Poco capital, a corto plazo	4	
Controles severos sobre el capital	2	
Abundante huida de capital	0	
Inflación anual durante los últimos cinco años:		
Menos de un 1 %	14	2-14
1 % a 3 %	12	
3 % a 7 %	10	
7 % a 10 %	8	
10 % a 15 %	6	
15 % a 35 %	4	
Más de 35 %	2	
Total		8-100

DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO DE NÚMERO
EXCMO. SR. DR. MARIO PIFARRÉ RIERA

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE:
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES:
ILUSTRÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS:
SEÑORAS Y SEÑORES:

Constituye para mí motivo de gran satisfacción, tomar hoy la palabra, en representación de nuestra Real Corporación, para contestar al discurso de ingreso sobre “Mito y realidad de la empresa multinacional” que tan magistralmente ha pronunciado el recipiendario, Ilmo. Dr. D. Mariano Capella San Agustín.

Desde la perspectiva de conocimiento derivada de una vieja amistad, puedo anticiparles que el vincular a nuestra Corporación una personalidad de la singular talla científica y humana del Dr. Capella permite predecir una entrega total y sin condiciones que augura fecundas realizaciones en el devenir científico de nuestra Real Academia.

Poseedor de una inquebrantable vocación científica para el estudio de temas empresariales, su quehacer diario se divide entre una infatigable labor docente e investigadora y su tarea profesional en la Administración del Estado, logrando de este modo una simbiosis perfecta entre ambas, mediante una contrastación empírica extraída de la propia realidad económica y las proposiciones deducidas a través de los procesos de modelización.

En sus primeras palabras el Dr. Capella se ha presentado como un humilde estudioso de los temas económicos. Permítaseme que enumere sucintamente algunos de sus evidentes méritos y aportaciones y se obviará así la excesiva modestia del recipiendario.

El Dr. Capella se halla en posesión de los títulos de Profesor e Intendente Mercantil y Licenciado en Ciencias Políticas, Económicas

y Comerciales. Lee su tesis doctoral en la Universidad de Barcelona, mereciendo la calificación de “Sobresaliente Cum Laude”. Desde 1968 es Profesor Adjunto Numerario por oposición en dicha Universidad. En la Administración Pública su carrera ha sido brillantísima, ocupando los siguientes cargos, todos ellos ganados previa oposición: Contador del Estado, Escala Técnica del Cuerpo General de Administración Pública, Inspector de Tributos e Intendente al Servicio de la Hacienda Pública. Ha desempeñado la Jefatura de la Inspección de Entidades Jurídicas de la provincia de Barcelona. Es miembro del Instituto de Censores Jurados de Cuentas y de la European Foundation for Management Development.

Su activa labor docente se reparte entre las aulas de la Universidad de Barcelona y la Escuela de Administración de Empresas, en la que actualmente ocupa el puesto de Director Adjunto. Ha dictado, además, numerosos cursos de perfeccionamiento para dirigentes de empresa y postgraduados. Complemento de su actividad docente son sus frecuentes conferencias sobre temas económicos y empresariales, siendo un gran especialista en materia fiscal y contable.

El Dr. Capella ha obtenido el Premio “Pedro Prat Gaball” por su brillante obra “Concentración de Empresas y Consolidación de Balances”, siendo autor de numerosos artículos y trabajos que con su firma han aparecido en revistas españolas y extranjeras y cuya enumeración resultaría prolijo detallar.

Evidente muestra de la riqueza científica del Dr. Capella, ha sido su magnífica disertación, en la que al disfrutar de su brillante tratamiento, quedamos inmersos en una profunda meditación sobre un tema de tan candente actualidad como es el de la problemática de las empresas multinacionales.

En el comienzo de su documentada exposición, el Dr. Capella ha recogido y sistematizado diversas opiniones sobre la existencia de las empresas multinacionales. Por cierto, opiniones muy polémicas y encontradas, que van desde calificar a este tipo de empresas como engendradoras de una moderna esclavitud opresora hasta considerarlas como una panacea para resolver grandes problemas en el país que las acoge. No puede ser de otra forma y es lógico que se planteen tales disparidades de criterios debido principalmente a la enorme cantidad de in-

tereses que ponen en juego tales empresas multinacionales. Sin embargo, a pesar de la enorme polémica suscitada, parece que es un hecho irreversible que cada vez más la industria mundial en respuesta lógica al reto de la evolución acelerada del mundo actual, dentro de un futuro próximo va a estar dominada por empresas multinacionales que harán prevalecer sus derechos sólidamente afianzados por su principal característica: el gigantismo.

Los fines que persigue la empresa multinacional al introducirse en un país extranjero son muy variados. Cabe citar aquí beneficios fiscales, laborales, etc. En principio, estos fines deberían ser coincidentes con los del país en que se establece, mas, como muy acertadamente apuntaba el recipiendario, esto no es siempre así debido principalmente a causas de carácter económico, legal, cultural e incluso políticas, produciéndose de este modo una situación de recelo entre ambos que puede derivar en un verdadero conflicto de intereses, ya que lo mejor para la sociedad internacional quizá no lo sea para el país en que se establecen. Lo que parece estar fuera de toda duda, como ha dicho el Dr. Capella en sus conclusiones, es que las multinacionales producen riqueza y progreso, siendo el principal problema el cómo se distribuyen ambos entre los países y sectores afectados. Tampoco está exenta de problemática la relación entre la empresa multinacional y su país de origen. Por otra parte, la política de transferencia de beneficios debida a liquidaciones de carácter fiscal, las importantes masas monetarias que manejan, la incidencia en la balanza de pagos y en el nivel de empleo son fuente inacabable de suspicacias por parte de los gobiernos que ven cómo estos monstruos autónomos se escapan fácilmente a su control y se convierten en importantísimos grupos de presión.

En la última parte de su importantísimo discurso de ingreso nos ha hablado el Dr. Capella del impacto de la empresa multinacional sobre la pequeña y mediana empresa pasando a analizar con todo lujo de detalles las ventajas e inconvenientes de ésta sobre aquélla. El recipiendario llega a la conclusión que la pequeña y mediana empresa, verdadero armazón de la industria de muchos países, no tienen ante sí un porvenir sombrío y que las empresas multinacionales pueden ayudar, más que llegar a hacer desaparecer, a las pequeñas y medianas haciendo cubrir a éstas áreas auxiliares de producción y comercializa-

ción siendo de este modo los intereses más complementarios que competitivos.

Por último, y como ha manifestado el recipiendario en sus conclusiones, para el caso de España se hace sentir la necesidad de una legislación flexible y realista sobre inversiones extranjeras, máxime en un momento de atonía inversora como el que vivimos y que las empresas multinacionales podrían ayudar a subsanar en gran medida.

Por todo ello, quiero manifestar, en nombre propio y en el de los Sres. Académicos, la más sincera felicitación al Ilmo. Sr. Dr. D. Mariano Capella San Agustín, por su documentada exposición que con tanta oportunidad y conocimiento ha planteado profundas y fértiles reflexiones sobre el tema.

Finalmente, al testimoniarle nuestra cordial bienvenida a la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras le pido, en aras de nuestra devoción por la Ciencia, que este primer contacto con la vida espiritual e ideológica de la Corporación sea la fuerte columna sobre la que se asiente la más fecunda y duradera tarea investigadora.

Muchas gracias.

ÍNDICE

	<u>Págs.</u>
DISCURSO DE INGRESO DEL ACADÉMICO DE NÚMERO, ELECTO ILMO. SR. DR. MARIANO CAPELLA SAN AGUSTÍN	3
INTRODUCCIÓN.	5
I. LA ELECCIÓN DEL TEMA Y SU JUSTIFICACIÓN	7
I.1. LA EVOLUCIÓN SOCIAL EN NUESTROS DÍAS	7
I.1.1. Consideraciones previas	7
I.1.2. Investigación del futuro	9
II.1. LA EMPRESA MULTINACIONAL	20
II.2. RAZÓN DE SER DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES	24
II.3. RELACIÓN CON LOS ESTADOS Y NACIONES	26
II.3.1. Con el país de origen	27
II.3.2. Con los países receptores	29
a) Diferencias culturales	30
b) Diferencias políticas	31
II.3.3. Punto de vista de la empresa multinacional	33
II.4. ALGUNOS PROBLEMAS ESPECÍFICOS	37
II.4.1. Comercio internacional	37
II.4.2. Aspectos financieros	39
II.4.3. Aspectos fiscales	42
II.4.4. Aspectos laborales	45

II.4.5. Pequeñas y medianas empresas	49
<i>a)</i> Desventajas de la PME	49
<i>b)</i> Ventajas de la PME	51
<i>c)</i> Porvenir de la PME	52
II.5. CONCLUSIONES	56
ANEXOS	63
DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO DE NÚMERO EXCMO. SR. DR. MARIO PIFARRÉ RIERA	73